

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 9
Частина 6

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

Сайкевич М.І.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПРАЦІВНИК ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ:
ГАЛУЗЕВА СПЕЦИФІКА СУЧАСНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....9

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Гудима О.П.

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ..... 16

Eshchenko E.O.

RISKS OF FUNCTIONING OF THE NETWORK COMMUNITIES
OF ELECTRONIC SPACE AND THEIR ADMINISTRATION..... 20

Кіргецька М.С.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 24

Нестеренко О.Д.

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ
АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ..... 27

Паршин Ю.І.

ОЦІНКА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 31

Самойлик Ю.В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ М'ЯСА ЗА РАХУНОК
ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ..... 35

Соляр В.В.

СТАН І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ
З ПОЗИЦІЙ УКРІПЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ..... 41

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Амосов О.Ю., Черняєва А.О.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ У КРАЇНІ НА ФОРМУВАННЯ
РОБІТНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ..... 45

Бедринець М.Д.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ
СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПЕРІОД 2009–2013 РОКАХ..... 50

Беземчук О.Г.

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ОХОРОНИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ
У ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ..... 55

Бирка М.І.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЗАЛУЧЕННЯ
ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА..... 58

Гоголь І.А.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ
ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ..... 63

Карпенко О.В.

СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА..... 67

Колобердянко І.І., Ланчовська Н.М.

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ НАЯВНОСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ..... 70

Лабунська С.В.

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ В СИСТЕМІ
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 74

Лисак Г.Г.

СТАН ТА ДИНАМІКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ..... 79

Лозинська І.В.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
М'ЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА..... 83

Майковська В.І., Синенко К.С. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	87
М'ячин В.Г. АЛГОРИТМ ПОБУДОВИ КОГНІТИВНОЇ КАРТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	91
М'ячин В.Г. ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	96
Пармакли Д.М., Корженевская Н.Л., Яниогло А.И. ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР.....	100
Сагайдак М.П. СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА ТЕОРІЮ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ.....	105
Сагалакова Н.О. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ ТЕОРІЇ ЦІННОСТІ У ВИЗНАЧЕННІ КАТЕГОРІЇ ЦІНИ.....	110
Череп А.В., Семенів Л.Ю. МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	113
Ставицький О.В. ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ.....	117
Сусліков С.В., Жмілька Л.А. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	121
Ташеев Ю.В. ПРОБЛЕМА СУЩНОСТІ И ПОНЯТИЯ «ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА» В НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ.....	124
СЕКЦІЯ 4	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Гнатів Н.Б. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	130
Обиход Г.О. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ЕКОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	134
Співак Я.О., Лазаренко Д.О. ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ.....	138
СЕКЦІЯ 5	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Байрактар Ю.П., Комарова А.А. АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	142
Клокар О.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	147
Ланська С.П. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ В УКРАЇНІ: ВРАХУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ.....	151
Лисенко Ж.П. ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЛИННІСТЮ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	154
Ліпич Л.Г., Мостенець С.В. ЩОДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТА ВИТРАТАМИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	162
Почтовюк А.Б. УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ РАЦІОНАЛЬНОСТІ.....	166

СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Баскаков А.Ю. БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ КОШТАМИ В УКРАЇНІ.....	170
Гарасим П.М., Старух А.І. БЮДЖЕТИ-ДОНОРИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ.....	175
Грінченко В.О. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА».....	179
Комар Н.Г. СУТНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	184
Кулик О.Б., Кміть В.М. ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	188
Курдидик Н.І. АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛІВ.....	191
Олексин А.Г. ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ 2008-2014 РОКІВ.....	194
Палінчак М.М., Дроздовський Я.П. ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЦЕРКВИ (НА ПРИКЛАДІ СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ).....	199
Пустовгар С.А. ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ.....	202

СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бондаренко О.В. АПРОБАЦІЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВИБОРУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ СИСТЕМ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	208
Мальшкін А.И. БАЗА НАЛОГООБЛОЖЕННЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ УКРАИНЫ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ СОВМЕСТИМОСТИ	214
Мардус Н.Ю., Брік С.В. АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	219

СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ.....

Іванченко Н.О. ПРЕДСТАВЛЕННЯ СИСТЕМИ НЕЧІТКОГО ЛОГІЧНОГО ВИСНОВКУ ТА АКТИВАЦІЇ НЕЧІТКИХ ПРАВИЛ БАЗИ ЗНАНЬ ДОМЕННОГО ПРОСТОРУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	223
Мельников В.В. МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ.....	228
Опаленко А.М. ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	232
Підгородецька В.М. МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ Й МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ.....	235
Роскладка А.А., Божко В.І. МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ ТА КОНТРОЛЮ ШВИДКОСТІ ДОСТУПУ ДО МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ.....	239

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Saykevich M.I.

KNOWLEDGE-WORKER – THE DRIVING FORCE FOR DEVELOPMENT:
BRANCH SPECIFICITY OF THE MODERN AGRICULTURAL PRODUCTION..... 9

SECTION 2

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Gudima O.P.

ESSENCE OF INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINE'S REGIONS.....16

Eshchenko E.O.

RISKS OF FUNCTIONING OF THE NETWORK COMMUNITIES
OF ELECTRONIC SPACE AND THEIR ADMINISTRATION..... 20

Kirzhetska M.S.

THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF FUNCTIONING
OF SUGAR INDUSTRY IN UKRAINE 24

Nesterenko O.D.

THE PRINCIPLES OF STATE REGULATION OF FOREIGN TRADE
OF AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTS.....27

Parshyn Iu.I.

ESTIMATION OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT..... 31

Samoilik Iu.V.

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MEAT MARKET DUE TO INTERNAL POTENTIAL.....35

Soliar V.V.

THE STATE AND DIRECTIONS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE
IN TERMS OF STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY..... 41

SECTION 3

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Amosov O.Yu., Chernyaeva A.A.

INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC SITUATION IN THE COUNTRY AT FORMATION
OF THE WORKING POTENTIAL OF ENTERPRISES IN KHARKIV REGION..... 45

Bedrunec M.D.

THE STATE SUPPORT OF DOMESTIC ECONOMIC AGENTS DEVELOPMENT
IN THE PERIOD OF 2009–2013..... 50

Bezemchuk O.G.

MODERN REALITIES OF GUARD OF AGRICULTURAL LANDS
OF ZHYTOMYR AREA..... 55

Byrka M.I.

SYSTEMATIZATION OF DETERMINANTS ATTRACTING FOREIGN DIRECT
INVESTMENTS TO THE ENTERPRISES..... 58

Gogol I.A.

ORGANIZATIONAL AND ECONOMICAL PRECONDITIONS
OF MARKETING STRATEGIES..... 63

Karpenko O.V.

COMPONENTS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY
OF THE ENTREPRENEURSHIP.....67

Koloberdjanko I.I., Lanchkovska N.N.

ENTREPRENEURSHIP AMID THE PRESENCE OF THE SHADOW ECONOMY.....70

Labunska S.V.

DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL BASES OF INNOVATION CLASSIFICATION
IN ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITY COST MANAGEMENT SYSTEM 74

Lysak G.G.

STATE AND DYNAMICS OF RECEIVABLES AT THE ENTERPRISES
OF WHOLESALE TRADE..... 79

Lozynska I.V.

FORMATION OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT IN MEAT
AND DAIRY CATTLE BREEDING.....83



Maykovska V.I., Synenko K.S. FEATURES OF APPLICATION OF TOOLS OF STIMULATION OF SELLING BY SUBJECTS OF SMALL BUSINESS.....	87
Myachin V.G. AN ALGORITHM FOR CONSTRUCTING COGNITIVE MAPS FORMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL ENGINEERING COMPANIES.....	91
Myachin V.G. DYNAMIC SIMULATION OF INNOVATION POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE.....	96
Parmakli D.M., Korhzenevskaya N.L., Yanioglo A.I. FINANCIAL HEADROOM AND ECONOMIC SAFETY OF GRAIN PRODUCTION.....	100
Sagaidak M.P. MODERN UNDERSTANDING OF THE THEORY OF INTERNAL MARKETING.....	105
Sagalakova N.O. THE MAIN POINTS OF THE MODERN PARADIGM OF THE VALUE THEORY IN DETERMINATION OF THE PRICE CATEGORY.....	110
Cherep A.V., Semenyv L.Y. METHODS AND MODELS OF PERSONNEL MANAGEMENT ENTERPRISES.....	113
Stavytskyi O.V. USING THE MATRIX TOOL IN STRATEGIC MANAGEMENT.....	117
Suslikov S.V., Jhminka L.A. METHODOLOGICAL BASES OF THE CURRENT ASSETS ON ENTERPRISES.....	121
Tascheev Y.V. PROBLEM OF THE CONCEPT OF «ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM» IN SCIENTIFIC RESEARCHES.....	124
SECTION 4	
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION	
Gnativ N.B. PROBLEMATIC ASPECTS OF RURAL AREAS CHARACTERIZATION.....	130
Obikhod A.A. METHODOLOGICAL BASIS OF THE EVALUATION OF COMPETITIVE ECOLOGICAL POTENTIAL OF UKRAINE REGIONS.....	134
Spivak Y.O., Lazarenko D.O. ENERGY SAVING AS ONE OF DIRECTIONS ENVIRONMENTAL STRATEGY OF UKRAINE.....	138
SECTION 5	
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Bayraktar Y.P., Komarova A.A. THE ANALYSIS OF DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN THE IMPLEMENTATION AND ADHERENCE TO THE PRINCIPLES OF THE CONCEPT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY.....	142
Klokar O.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR RESEARCH OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SOCIAL CAPITAL.....	147
Lanska S.P. IMPROVEMENT OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF EMPLOYEES AT WORK IN UKRAINE: VIEW OF FOREIGN EXPERIENCE.....	151
Lysenko Z.P. PRACTICAL APPLICATION MANAGEMENT METHODOLOGICAL APPROACHES EMPLOYED STAFF TURNOVER.....	154
Lipuch L.G., Mostenec S.V. IN RELATION TO QUESTION OF ESTIMATION OF EFFICIENCY BY PROFITS AND CHARGES OF DOMESTIC HOUSEHOLDS	162
Pochtovyuk A.B. MANAGEMENT OF THE SPHERE OF HIGHER EDUCATION ON THE BASIS OF RATIONALITY.....	166

SECTION 6 MONEY, FINANCES AND CREDIT

Baskakov A.Yu. BUDGETARY PLANNING AND ITS ROLE IN ENHANCING THE EFFICIENCY OF BUDGET FUNDS IN UKRAINE.....	170
Garasym P.N., Starukh A.I. BUDGETS-DONORS OF THE STATE BUDGET.....	175
Grinchenko V.O. THEORETICAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT «CAPITAL OF AN ENTERPRISE».....	179
Komar N.G. NATURE OF CORPORATE FINANCE RESTRUCTURING.....	184
Kulyk O.B., Kmit' V.M. TAX REGULATION AND STIMULATION OF DOMESTIC ENTERPRISES' INNOVATIVE DEVELOPMENT	188
Kyrdydyk N.I. THE CURRENT TRENDS OF BANK LOANS IN INTERNATIONAL CAPITAL MARKETS.....	191
Oleksyn A.G. FEATURES OF INFLATION UKRAINE 2008-2014 YEARS.....	194
Palinchak M.M., Drozdovskyi Y.P. STATE FUNDING OF THE CHURCH (ON THE EXAMPLE OF THE SLOVAK REPUBLIC).....	199
Pustovgar S.A. FORECASTING OF FINANCIAL INSOLVENCY OF ENTERPRISES OF STEEL INDUSTRY.....	202

SECTION 7 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Bondarenko O.V. APPROBATION TOOLS SOFTWARE SELECTION OF ANALYTICAL SYSTEMS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT.....	208
Malyshkin O.I. BASE OF PROFIT TAXATION OF ENTERPRISE IN UKRAINE AND THE RUSSIAN FEDERATION: ANALYSIS OF COMPATIBILITY.....	214
Mardus N.Y., Brick S.V. ASPECTS OF ACCOUNTING AND FINANCIAL REPORTING.....	219

SECTION 8 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Ivanchenko N.O. PRESENTATION OF FUZZY INFERENCE AND ACTIVATE FUZZY RULES KNOWLEDGE BASE DOMAIN SPACE ECONOMIC SECURITY.....	223
Melnikov V.V. SIMULATION OF INVESTMENT IN INNOVATIVE CLUSTERS.....	228
Opalenko A.M. ORGANIZATIONAL MODEL OF RISK-MANAGEMENT SYSTEM THE MANUFACTURING ENTERPRISE.....	232
Pidgorodetska V.M. MATHEMATICAL MODELS AND MODELING MACROECONOMIC DYNAMICS.....	235
Roskladka A.A., Bozhko V.I. METHODS OF DIAGNOSTICS AND CONTROL OF ACCESS SPEED TO THE INTERNET.....	239



СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 331.107.226+63:333

Сайкевич М.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії та інтелектуальної власності
Житомирського національного агроекологічного університету*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПРАЦІВНИК ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ: ГАЛУЗЕВА СПЕЦИФІКА СУЧАСНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті піднімається проблема необхідності компліментарного здійснення виробничих і соціальних інвестицій у процесі організації сучасного виробництва. Розкриваються специфічні вимоги інтелектуальних працівників до умов праці. На основі формалізованих залежностей між використовуваними ресурсами та обсягами виробництва розроблені пропозиції щодо оптимізації структури інвестицій сільськогосподарської організації, яка стикається з дефіцитом кваліфікованої праці.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, компліментарність, соціальні інвестиції, виробничі інвестиції, аграрне виробництво.

Сайкевич М.И. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РАБОТНИК КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА РАЗВИТИЯ: ОТРАСЛЕВАЯ СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье поднимается проблема необходимости комплиментарного осуществления производственных и социальных инвестиций в процессе организации современного производства. Раскрываются специфические требования интеллектуальных работников к условиям труда. На основе формальных зависимостей разработаны предложения относительно оптимизации структуры инвестиций сельскохозяйственной организации, сталкивающейся с дефицитом квалифицированного труда.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, комплиментарность, социальные инвестиции, производственные инвестиции, аграрное производство.

Saykevich M.I. KNOWLEDGE-WORKER – THE DRIVING FORCE FOR DEVELOPMENT: BRANCH SPECIFICITY OF THE MODERN AGRICULTURAL PRODUCTION

The paper deals with the problem of necessity of complementary investments in industrial and social spheres as a part of modern agricultural production. The specific conditions of labor knowledge-workers required were considered. Recommendations for optimizing the investments structure of agricultural companies in the shortage of skilled labor were developed.

Keywords: social-economical development, complementation, social investment, productive investment, agricultural production.

Постановка проблеми. Світовий прогрес є об'єктивним та невідворотним. І який би зміст ми не вкладали у це поняття – глобалізацію, технологічні зрушення, створення нових типів родини чи стилів роботи, нових форм економіки чи політики, ключовим актором цього процесу завжди виступає людина – як індивід, як член спільноти чи як учасник організації. В епоху постіндустріалізму, в яку вступила найбільш розвинена частина світового господарства і на порозі якої стоїть Україна, рушійною силою економічного розвитку стають «знанцеві працівники» – носії людського капіталу. Особливою рисою сучасного етапу еволюції суспільства є підвищення ролі знань та зростання питомої ваги людського капіталу у структурі суспільного продукту. Фактично, можемо говорити про функціонування особливого фактору виробництва, який поєднує в собі працю і капітал. Але при цьому залучення та використання такого фактору у виробництві вимагає особливих умов, зокрема, передбачає певну компліментарність ресурсів. Розкриття умов формування цього фактору та його ефективного використання на благо суспільства є важливою науковою проблемою.

Аналіз публікацій. Публікації, які в методологічному плані формують основу даного дослідження, можна умовно розділити на дві групи. До першої належать роботи, які розкривають закономірності економіки розвитку, зокрема розвитку, ініційованого певним поштовхом, який поступово розповсюджу-

ється на всю економічну систему. Коли розглядаються питання економічного розвитку, в багатьох випадках перед очима постає особа шумпетерівського підприємця-новатора, чия діяльність з комбінування виробничих факторів запускає маховик змін, що зачіпають багатьох господарюючих суб'єктів і через механізм кредитних відносин торкаються всіх секторів економіки. У результаті з'являються нові виробничі форми бізнесу, відкриваються нові ринки. Завдяки діяльності підприємця кожен наступний цикл відтворення не повторює попередній. Цей неонтогенетичний процес являє собою соціально-економічний розвиток. Компетенції та схильності підприємця виступають двигуном змін, а його чесноти визначають критерії розвитку.

Ідею розвитку, ініційованого поштовхом «піонера» ми можемо побачити також в роботах Ф. Перру у формі «домінуючих одиниць» [1] чи у вигляді «клас-терів» М. Портера [2]. Механізми передачі збурень розкриваються в теорії нерівномірних поштовхів Р. Фріша [3], а також в моделях Х. Лейбенстайна [4], В. Льюїса [5] та інших, що розроблялися для слабо-розвинених країн.

У будь-якому разі ступінь кількісних і якісних зрушень в соціально-економічній системі, які виникають за наслідками початкового поштовху, залежить не тільки від його сили та спрямованості. Стан середовища, чутливість його реакції на поштовх визначають успіх чи невдачу бізнес-ініціативи, реаль-

ний прогрес чи марні втрати. Негнучкість середовища, його нечутливість до прогресивних поштовхів знайшли своє відображення в теоріях соціального дуалізму Г. Беке [6] та технологічного дуалізму Р. Екауса [7] і Б. Хігінса [8].

Згідно з неокласичною традицією, ринки, безумовно, пропонують ресурси, необхідні ініціатору розвитку, реагуючи на ціни. Так, у Й. Шумпетера сплеск ділової активності передбачає інтенсивний попит на кредит. Зростання його вартості є індикатором отримання імпульсу розвитку. Домінуючі одиниці Ф. Перру втягують суміжні галузі у кругообіг розвитку через механізм цін на ресурси та готову продукцію. В теорії розвитку для країн третього світу, представлений В. Льюїсом, поштовх від розвинутого сектора у формі вищої зарплати передається до традиційного (відсталого) та стимулює зростання пропозиції праці. У зазначених випадках еластична реакція середовища забезпечує поширення імпульсу та дійсний розвиток.

Припущення про високу мобільність однорідних виробничих факторів та еластичність факторної взаємозаміни гарантує відсутність перешкод для розвитку. Але в сучасних умовах у відтворенні беруть участь не тільки капітал, що є достатньо мобільним ресурсом, але й некваліфікована праця, яка в багатьох випадках є у надлишку. Аргументація відтворення та економічного зростання наявними факторами праці та капіталу є недостатньою, що підтверджують такі відомі теоретичні конструкції, як залишок Р. Солю, парадокс В. Леонтьєва чи технологічний дуалізм Б. Хігінса.

Важливою умовою економічного зростання є відповідність структури застосовуваних ресурсів, їх взаємодоповнюваність, компліментарність або, як модно говорити, синергетична взаємодія. Узагальнення результатів емпіричних досліджень факторів економічного зростання стає можливим завдяки математичному апарату виробничої функції. Більшість сучасних досліджень у цій галузі спирається на виробничу функцію Кобба-Дугласа та її модифікації, які передбачають різний ступінь еластичності взаємозаміни факторів, а також врахування поряд з працею і капіталом інших виробничих факторів [9; 10]. Особливість даного дослідження полягає в тому, що при побудові виробничої функції наявність факторів виробництва в економічній системі розглядається як необхідна, але недостатня умова їх пропозиції в межах заданого економічного простору.

Друга група публікацій, без аналізу яких дане дослідження не отримало б достатньої аргументації, розкриває участь людини у процесі суспільного відтворення. Людина завжди перебуває в колі уваги економічних досліджень. Варто відзначити, що найбільш яскраві та оригінальні ідеї, викладені в економічних творах, присвячені саме людині. Чого варта «економічна людина» А.Сміта чи вже згаданий вище підприємець-новатор Й. Шумпетера. Або візьмемо клас пролетарів як рушій суспільного прогресу у К. Маркса чи нехарактерний для класичної школи твір Т. Мальтуса про неможливість відтворення суспільного виробництва без участі марнотратних «третьох осіб».

Дослідження індивідуальних характеристик людини, таких як ощадливість, підприємливість, новаторство, схильність до ризику, раціональність тощо доповнюються творами, в яких автори розглядають індивідів, об'єднаних у спільноти за характером їх діяльності та роллю у суспільному відтворенні. Ознакою постіндустріального суспільства є виокремлен-

ня у його структурі особливої верстви, представники якої відрізняються як індивідуальними чеснотами, так і характером діяльності й виконуваною роллю у суспільному відтворенні. Особи, зайняті інтелектуальною працею, характеризуються високим рівнем людського капіталу (у формі знань), у своїй роботі оперують інформацією, яка виступає предметом і засобом праці, що не має речового змісту, орієнтовані на самореалізацію та самовираження. Під назвою «техноструктура» ця особлива соціальна верства описується Дж. Гелбрейтом як сукупність осіб, що привносять в процес прийняття рішень свої знання і досвід [11]. Акцент на вмінні цих осіб контролювати та спрямовувати процеси відповідно до вектору НПП, робить З. Бжезинський [12]. У найбільш загальному трактуванні, до категорії зайнятих інтелектуальною працею треба віднести тих фахівців, в діяльності яких «інтелектуальні зусилля більш важливі, ніж фізичні зусилля». Саме так, посилаючись на П. Дракера, їх визначає сучасна російська дослідниця Т. Андреева [13].

Залишимо за межами даного дослідження суперечності, що виникають між носіями знань та іншими членами постіндустріального суспільства, відмічені М. Янгом [14], а також на процес перетворення цієї частини суспільства не тільки у домінуючий клас, але й у такий, що пригнічує інших, описаний А. Туреном [15]. Натомість зосередимося на ефективному використанні у процесі виробництва інтелектуального потенціалу цих осіб.

Американський соціолог Ф. Махлуп, який досліджував зайнятих інтелектуальною працею з соціологічної точки зору, акцентуючи увагу на їх внутрішніх якостях та здібностях, відмітив, що зайняті інтелектуальною працею, віддаючи перевагу самореалізації та самовираженню, можуть пожертвувати поточною матеріальною вигодою [16]. Це дозволяє припустити, що піраміда мотивації висококваліфікованих працівників, в діяльності яких інтелектуальна праця переважає фізичну, відрізняється від класичної піраміди А. Маслоу. Ґрунтовний аналіз літератури та результати емпіричних перевірок даної гіпотези представлені у статті Т. Андреевої. В цілому висновок дослідниці позитивний, тобто зайняті інтелектуальною працею мають особливу систему мотивації, в якій на першому місці перебуває саморозвиток, що забезпечує зростання капіталізованої вартості самого працівника. Водночас такі чинники, як конкурентна зарплата і соціально-побутові умови робочого та позаробочого простору перестають бути мотивуючими факторами, а перетворюються на гігієнічні чинники [13].

Постановка завдання. Отже, залучення у виробництві такого фактора, як носії людського капіталу у знаннєвій формі вимагає створення організацією особливих умов, які гарантують належний рівень гігієнічних чинників та можливість для саморозвитку працівника. Вирішення даної проблеми передбачає певну компліментарність ресурсів, зокрема виробничих та соціальних інвестицій. Виробничі капіталовкладення, які здійснюються відповідно до вектору НТП, зумовлюють необхідність залучення висококваліфікованих кадрів, носіїв людського капіталу, здатних ефективно використовувати наявні активи. Соціальні інвестиції роблять процес залучення таких кадрів можливим.

Для сучасної організації інтелектуальний потенціал осіб, що є носіями людського капіталу, перетворюється в найцінніший актив, у джерело конкурентних переваг. Виходячи з того, що ефективне використання цього активу передбачає компліментарність ви-

робничих і соціальних інвестицій, завдання даного дослідження полягатиме у розкритті взаємозв'язку між цими видами інвестицій, що дозволить організації реалізувати потенціал економічного зростання у межах заданого економічного простору.

Виклад основного матеріалу. Можна припустити, що існує специфіка структури застосовуваних ресурсів у різних сферах господарської діяльності. Тому, виявляючи взаємозв'язок між соціальними і виробничими інвестиціями, зосередимося лише на одному секторі господарського комплексу – на секторі аграрного виробництва. Задамося питанням про те, чому у вітчизняному аграрному секторі продовжують функціонувати малопродуктивні, низькоефективні господарства, коли поруч є наочні приклади господарювання високотехнологічних прибуткових підприємств? Чому успішні аграрні підприємства, маючи стабільний попит на сільськогосподарську продукцію не тільки в Україні, але й за кордоном, не поширили свою діяльність на території, на угіддя, де функціонують збиткові господарства? Що стримує прогрес в аграрному секторі? Адже вихід українських аграрних корпорацій на міжнародні фондові біржі та кредитні ринки переводить інвестиційні ресурси з розряду обмежених в розряд необмежених. І чому при розширенні аграрного виробництва за рахунок тих самих агрокорпорацій, на сільських територіях тримається досить високий рівень безробіття?

Одним із аргументів в теорії економічного розвитку, точніше, економічної відсталості, є теза Д. Норта про те, що бідність країн третього світу зумовлюється неефективними інститутами, які не стимулюють до продуктивної діяльності [17]. Зробимо припущення, що перешкодами на шляху розширеного застосування виробничих факторів можуть виступати інституційні обмеження. Одна така перешкода проявляється у процесі аналізу регіональних (територіальних) ринків кваліфікованої праці. Зокрема, у сільській місцевості пропозиція праці може обмежуватися невідповідними соціальними та побутовими умовами, недостатніми інвестиціями у соціальну інфраструктуру. Якщо в мегаполісах пропозиція кваліфікованої праці може перевищувати попит на неї, то на рівні райцентрів та селищ міського типу відчувається її дефіцит.

Непрямыми доказами дефіциту праці у сільській місцевості виступають дослідження російських вчених та наші власні розрахунки, здійснені за методикою російської статті. Так, Серова і Звягінцев, спираючись на дані обстежень сільськогосподарських підприємств у Ростовській, Нижегородській та Івановській областях Росії, виявили факт стійкого перевищення рівня граничної доходності праці (MRPL) над рівнем її оплати [18]. Ідентичний висновок був отриманий у результаті аналізу функціонування сільськогосподарських підприємств Новоград-Волинського району Житомирської області, проведений за методикою російських вчених [19]. У будь-якому підручнику з мікроекономіки можна знайти пояснення цього факту, який в умовах конкурентного ринку означає недовикористання праці. Іншими словами, підприємства, що зацікавлені у зростанні свого прибутку, мали б залучати у виробництво більше трудових ресурсів. Якщо цього не відбувається, можливо, в тому економічному просторі, де функціонує підприємство, недостатньо представлена пропозиція праці необхідної якості. Візьмемо це припущення за робочу гіпотезу.

Перейдемо до розгляду особливостей функціонування корпорацій у сфері агробізнесу. Основним при-

родним ресурсом, що використовується в агробізнесі, є земля. Цей ресурс є непереміщуваним, немобільним. Його розміщення визначає місце розташування бізнесу. Фінансові ресурси є найбільш мобільним ресурсом. Враховуючи сучасний рівень розвитку будівельних технологій, зазначимо, що фінансові ресурси порівняно легко перетворюються на фактор виробництва – капітал – у формі господарських будівель, споруд, а також сільськогосподарської техніки та елементів оборотного капіталу – добрив, насіння, пального тощо.

Важливим ресурсом у сфері агробізнесу виступають людська праця та людський капітал. Цей ресурс є недостатньо мобільним, тому його відсутність у місці розташування бізнесу або неможливість його залучення становлять важливу проблему функціонування та розвитку корпорації. У цьому контексті варто звернути увагу, що попит з боку корпорацій пред'являється не просто на низькокваліфіковану робочу силу, а саме на високопрофесійних спеціалістів – механіків, агрономів, зооінженерів, менеджерів, економістів, здатних забезпечувати функціонування та розвиток корпорації у сучасних висококонкурентних умовах, з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу.

Ведення бізнесу у відповідності до сучасних технологій виробництва, менеджменту та маркетингу значною мірою підвищує вимоги до трудових ресурсів. Попри існування безробіття та наявності надлишку на ринку робочої сили, кваліфікований працівник за певних обставин може розглядатися як дефіцитний ресурс. Внаслідок негнучкості ринків робочої сили та неможливості переміщення агробізнесу в містя, де існує надлишок працівників з відповідними здібностями, корпорації можуть відчувати нестачу трудових ресурсів.

Разом із зростанням вимог до трудових ресурсів, також зростають вимоги працівників до умов праці та побуту. Корпорація може запропонувати працівнику заробітну плату, яка відповідає рівню продуктивності праці. У межах корпоративної стратегії розвитку персоналу працівнику може бути гарантоване кар'єрне зростання. Натомість сільська місцевість не завжди може запропонувати умови побуту, що відповідають високим запитам кваліфікованого фахівця і можуть бути порівняні з умовами, які існують у місті. Таким чином, перед корпорацією може стояти проблема створення елементів соціальної інфраструктури, які сприятимуть закріпленню кваліфікованих фахівців та формуванню професійного сегменту ринку праці на території ведення бізнесу.

Розв'язання зазначеної проблеми лежить у площині управління витратами корпорації, розподілу фінансових ресурсів між виробничою та соціальною сферами, між поточними і капітальними проектами. Розвиток корпорації стає можливим завдяки реалізації стратегії здійснення інвестицій у соціальну інфраструктуру села – соціальних інвестицій. Корпорації здійснюють соціальні інвестиції в рамках концепції соціальної відповідальності, що, за трактуванням Н. Яневич, передбачає «соціальну діяльність підприємства, спрямовану на зовнішнє середовище з метою створення сприятливого іміджу в очах громадянського суспільства та надання соціальних благ працівникам підприємства» [20].

Трактування соціальних інвестицій не є однозначним. Ключовою відмінністю соціальних інвестицій від інших є визначення об'єктів вкладення, а саме об'єктів соціальної сфери. В цілому, під соціальними інвестиціями варто розуміти вкладення ма-

теріальних та нематеріальних засобів в об'єкти соціальної сфери з метою збільшення потоку доходів у майбутньому та отримання соціального ефекту, який полягає у покращенні якості життя населення.

Але прийняття управлінського рішення про інвестиції потребує детальнішого їх вивчення. Так, співставляючи методи здійснення та очікувані результати інвестицій, як це робить Н. Шибяєва [21], ми можемо виділити: а) непрямі соціальні інвестиції, що покращують якість життя громадян та забезпечують суспільні блага; б) прямі соціальні інвестиції, що поліпшують якість людського капіталу; в) змішані соціальні інвестиції, які одночасно забезпечують суспільні блага та поліпшують людський капітал. Оскільки створення суспільних благ є функцією і метою діяльності виключно держави, а не корпорацій, то можемо зробити висновок про те, що останнім характерні прямі та змішані соціальні інвестиції.

На даному етапі дослідження будемо вважати, що корпорація, розподіляючи свої ресурси, має на меті досягнення конкретного результату – підвищення продуктивності праці та зростання віддачі на одиницю площі сільськогосподарських угідь. Таким чином, за мотивом здійснення ми обираємо соціальні інвестиції, спрямовані на підвищення ефективності праці.

Можна припустити, що більшість соціальних інвестицій дає ефект у формі зростання якості життя населення через деякий час після освоєння відповідних капіталовкладень. Натомість приплив висококваліфікованих працівників в сільську місцевість і зростання продуктивності праці в корпорації, яка проголошує стратегію соціальної відповідальності, можна очікувати відразу з початком здійснення інвестицій у соціальну інфраструктуру. Здійснення перших траншів капітальних вкладень у соціальну сферу здатне переконати людей у безповоротності процесу, є достатньою умовою для появи позитивних очікуваних економічних ефектів у формі зростання продуктивності праці. Отже, ми можемо розглядати інвестиції корпорації у соціальну сферу села як паралельні, т.т. вкладення та віддача від них відбуваються в межах одного періоду аналізу.

Таким чином, перед корпорацією стоїть завдання запровадження продуктивнішої виробничої технології, яка забезпечує вищу віддачу на одиницю земельних угідь. Користуючись перевагою у залученні фінансових ресурсів, корпорація може дозволити собі технологію, що характеризується високою капіталомісткістю, але одночасно вимагає вищої кваліфікації праці. Підвищення кваліфікаційного рівня працівників досягається за рахунок створення сприятливих умов праці та побуту на селі внаслідок соціальних інвестицій. Факторами підвищення продуктивності праці є підвищення питомої ваги працівників з вищою освітою та зростання фондоозброєності. Отже, корпорація має розподілити фіксований обсяг фінансових ресурсів між інвестиціями у підвищення фондоозброєності та соціальними інвестиціями.

Завдання оптимізації розподілу фінансових ресурсів між виробничою та соціальною сферами розділено на дві частини. У першій частині встановимо та кількісно оцінимо залежність між продуктивністю праці і рівнем її якості (кваліфікації), а також фондоозброєності та землезабезпеченості. У другій частині необхідно кількісно оцінити залежність між рівнем якості застосовуваної праці та відповідними соціальними інвестиціями. Узагальнивши отримані кількісні залежності, ми отримаємо змогу, по-

перше, запропонувати методику розв'язання задачі оптимізації обсягу витрат на створення умов праці та побуту в сільській місцевості, які необхідні для залучення корпорацією кваліфікованих працівників і переходу на продуктивнішу технологію виробництва, по-друге, спрогнозувати потенційне зростання обсягів сільськогосподарського виробництва, якого корпорації зможуть досягти саме завдяки залученню якісних трудових ресурсів.

Для розв'язання першої частини завдання скористаємося даними, зібраними в процесі дослідження ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирської області [22]. Зазначене дослідження дозволило сформулювати базу даних з 310 спостережень, кожне з яких характеризує сільськогосподарське підприємство за такими показниками: валова продукція в поточних цінах, вартість основних виробничих фондів, площа використовуваних сільськогосподарських угідь, облікова чисельність працюючих та кількість працівників з вищою освітою.

На основі зазначених показників нами були розраховані похідні характеристики господарюючих суб'єктів: землезабезпеченість одного працівника, фондоозброєність, питома вага працівників з вищою освітою та продуктивність праці. На основі отриманих значень землезабезпечення, спостереження були згруповані. З них виділена група, що відповідає значенням землезабезпеченості, які характерні для сільськогосподарських корпорацій області – від 19,7 га на 1 працівника.

Зазначимо, що саме відносні показники результатів виробництва та забезпеченості ресурсами, що припадають на одного працюючого, використовуються у неокласичній моделі виробничої функції Кобба-Дугласа, методологію якої ми використаємо у нашому дослідженні. На основі наявних даних ми можемо побудувати та оцінити параметри економетричної моделі виробничої функції у формі, запропонованій Коббом та Дугласом, припустивши, що продуктивність праці знаходиться в залежності від фондоозброєності праці, якості праці (питомої ваги працівників з вищою освітою) та землезабезпеченості: $Y = AK^\alpha L^\beta Z^\gamma$, де Y – продуктивність праці, A – коефіцієнт масштабу, K – фондоозброєність, L – частка працівників з вищою освітою, Z – землезабезпеченість, α , β , γ – коефіцієнти еластичності продуктивності праці за виробничими факторами.

Якщо прологарифмувати вираз виробничої функції, ми отримаємо лінійну функцію, параметри якої – A , α , β та γ – оцінюються з допомогою стандартних процедур *Microsoft Excel*. В результаті застосування цих процедур, ми отримали виробничу функцію $Y = 1,28K^{0,087}L^{0,157}Z^{0,715}$ ($R^2 = 0,22$), що є результатом розв'язання першої частини завдання оптимізації розподілу фінансових ресурсів корпорації між виробничою та соціальною сферами. Значення отриманих оцінок параметрів α , β та γ показують, що зростання на 1% фондоозброєності забезпечує зростання продуктивності праці лише на 0,087%, тоді як зростання на 1% якості праці збільшує продуктивність праці на 0,157%. Найчутливіше показник продуктивності праці в умовах, що склалися, реагує на зміни рівня землезабезпеченості – 0,715% на кожний відсоток зростання землезабезпеченості.

Друга частина завдання, як було зазначено вище, полягає у кількісній оцінці залежності між рівнем якості застосовуваної праці та відповідними соціальними інвестиціями. Для встановлення зазначеної кількісної залежності скористаємося даними Держ-

комстату. За своєю спрямованістю соціальні інвестиції є вкладеннями в людський капітал. У складі цих інвестицій, згідно із класифікацією, прийнятою у Системі Національних Рахунків, виділяються витрати на охорону здоров'я, на освіту, соціальне забезпечення, допомогу та захист, а також на відпочинок, культуру та релігію.

За даними звітів про працю в Україні можемо дізнатися про частку працівників з неповною, базовою та повною вищою освітою у складі штатних працівників, зайнятих у національній економіці. Відповідні показники по роках за період 2006–2011 рр. наведені у таблиці 2.

Зробимо припущення, що залежність між інвестиціями у людський капітал та часткою працівників з вищою освітою, зайнятих у національній економіці, описується логістичною кривою або кривою Ферхюльста, яка вперше була застосована в моделі зростання чисельності населення. Важливою властивістю даної кривої є той факт, що на початку процесу зростання функції відбувається повільно, згодом швидкість приросту зростає, а при наближенні до межі «вичерпання ресурсів» знову уповільнюється.

S-подібна логістична крива у загальній формі $y = (1 - e^{-w}) / (1 + e^{-w})$ проходить через початок координат та матиме максимальне значення 1, до якого вона прямуватиме при наближенні значення аргументу до нескінченності. У нашому випадку значення функції відповідає частці працівників з вищою освітою, яку ми виразимо не у відсотках, а у формі десяткового дробу. Таким чином, значення функції не буде перевищувати 1. Аргументом функції виступатиме деякий вираз, що залежить від інвестицій у людський капітал.

Щоб оцінити цю залежність, вирахуємо емпіричні значення аргументу w на основі фактичних значень y , скориставшись оберненою до логістичної функцією: $w = \ln [(1+y) / (1-y)]$. Зіставимо отримані значення w з інвестиціями в людський капітал (x), що розраховані на 1 зайнятого, та оцінимо залежність між ними (табл. 3).

При існуючих показниках частки працівників з вищою освітою та обсягами інвестицій у людський капітал, залежність між w та x наближається до лінійної і має вигляд $w = -1,0496 - 0,0214 x$ ($R^2=0,99$). Таким чином, можемо виразити частку працівників з ви-

Таблиця 1

Джерела інвестицій у людський капітал у 2006–2011 рр., у фактичних цінах (млн грн)

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Кінцеві споживчі витрати сектора загального державного управління						
Діяльність та послуги у галузі охорони здоров'я	19591	24871	31851	35402	46102	50298
Діяльність та послуги у сфері відпочинку, культури та релігії	2702	3507	4642	4743	6770	8065
Діяльність та послуги у галузі освіти	29107	37910	52024	57267	72996	77685
Діяльність та послуги у галузі соціального забезпечення та соціальної допомоги	9971	13962	16724	16781	19698	22090
Кінцеві споживчі витрати некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства						
Охорона здоров'я	785	948	1121	1264	967	1053
Відпочинок, культура та релігія	636	821	905	1113	1118	1192
Освіта	523	630	762	778	653	684
Соціальний захист	267	313	351	316	388	641
Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств						
Охорона здоров'я	12987	16959	22480	28492	33292	39562
Відпочинок і культура	16597	22060	28356	22670	28283	35913
Освіта	6127	7150	8847	10318	11172	12267
Усього інвестицій у людський капітал	99293	129131	168063	179144	221439	249450

Джерело: дані Держкомстату України

Таблиця 2

Розподіл працівників за рівнем освіти

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Питома вага працівників з неповною та базовою вищою освітою, %	24,7	24,4	24,5	24,2	24	23,9
Питома вага працівників з повною вищою освітою, %	27,3	28,4	29,9	31,3	32,6	33,5
Разом, %	52	52,8	54,4	55,5	56,6	57,4

Джерело: дані Держкомстату України

Таблиця 3

Динаміка характеристик якісної структури зайнятих та інвестицій у людський капітал

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Усього інвестицій у людський капітал, млн грн	99293	129131	168063	179144	221439	249450
Загальна чисельність зайнятих, тис. осіб	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266	20324,2
Інвестиції в людський капітал на одного зайнятого (x), тис. грн/ос.	4,79	6,18	8,01	8,87	10,93	12,27
Частка працівників з вищою освітою, y	0,52	0,528	0,544	0,555	0,566	0,574
$w = \ln[(1+y)/(1-y)]$	1,15268	1,17474	1,21964	1,25116	1,28324	1,30694

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України

щою освітою y через інвестиції у людський капітал x , записавши $y = (1 - e^{-1,0496 - 0,0214x}) / (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x})$.

Використаємо отриману залежність разом з оціненою вище виробничою функцією: $Y = 1,28K^{0,087}L^{0,157}Z^{0,715}$, при цьому замість показника L , який характеризував частку працівників з вищою освітою у господарстві, запишемо залежність цього показника від інвестицій у людський капітал. Значення Z приймемо як незмінне, а рівень фондоозброєності K виразимо через x . Для цього введемо такі позначення: Q – загальний обсяг виробничих та соціальних інвестицій корпорації (задана величина), q – загальний обсяг інвестицій корпорації в розрахунок на одного працівника. Тоді фондоозброєність K вираховується як $q - x$.

Запишемо виробничу функцію у розгорнутому вигляді та знайдемо значення x , які спрямовують цю функцію до максимуму, прирівнявши до нуля похідну:

$$Y' = 1,28(q-x)^{0,087} [(1 - e^{-1,0496 - 0,0214x}) / (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x})]^{0,157} Z^{0,715} \rightarrow \max$$

$$Y'_x = 1,28Z^{0,715} [-0,087(q-x)^{-0,913} [(1 - e^{-1,0496 - 0,0214x}) / (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x})]^{0,157} + 0,157(q-x)^{0,087} [(1 - e^{-1,0496 - 0,0214x}) / (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x})]^{-0,843} \cdot 0,0428e^{-1,0496 - 0,0214x} / (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x})^2] = 0;$$

Виділимо множники: $Y' = 1,28Z^{0,715} \cdot (q-x)^{0,087} \cdot [(1 - e^{-1,0496 - 0,0214x}) / (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x})]^{0,157} \cdot [0,157 \cdot 0,0428 \cdot e^{-1,0496 - 0,0214x} / (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x}) - 0,087 / (q-x)] = 0$;

Вираз похідної перетворюється на 0, якщо хоча б один із множників дорівнює 0. Таким чином, маємо:

I. $(q-x)^{0,087} = 0$; $x = q$ – це означає, що здійснюються лише інвестиції в людський капітал, а виробничі інвестиції дорівнюють 0. Виробнича функція досягає екстремуму, але це нульове значення, отже не максимальне, а мінімальне.

II. $(1 - e^{-1,0496 - 0,0214x}) = 0$; $-1,0496 - 0,0214x = 0$; $x = -49$ тис. грн – від'ємні соціальні інвестиції не мають економічного змісту, отже також не є розв'язком задачі.

III. $0,157 \cdot 0,0428 \cdot e^{-1,0496 - 0,0214x} / (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x}) - 0,087 / (q-x) = 0$;

$$q = x + 0,087 \cdot (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x}) \cdot (1 - e^{-1,0496 - 0,0214x}) / 0,157 \cdot 0,0428 \cdot e^{-1,0496 - 0,0214x}.$$

Розв'язок цього рівняння відносно x можливий лише за умови відомого значення q . Але навіть не встановлюючи конкретного значення q , ми можемо виявити деякі залежності. Відзначимо, що вираз $12,974 \cdot (1 + e^{-1,0496 - 0,0214x}) \cdot (1 - e^{-1,0496 - 0,0214x}) / e^{-1,0496 - 0,0214x}$ ві-

дображає забезпеченість одного працівника виробничими фондами, тобто фондоозброєність – K . Якщо припустити, що інвестиції в людський капітал не здійснюються ($x=0$), то фондоозброєність дорівнює q і становить 32,45 тис. грн/ос.

Змітуємо пари значень фондоозброєності та інвестицій у людський капітал на 1 працівника, які перетворюють на 0 вираз III та відобразимо їх графічно (рис. 1).

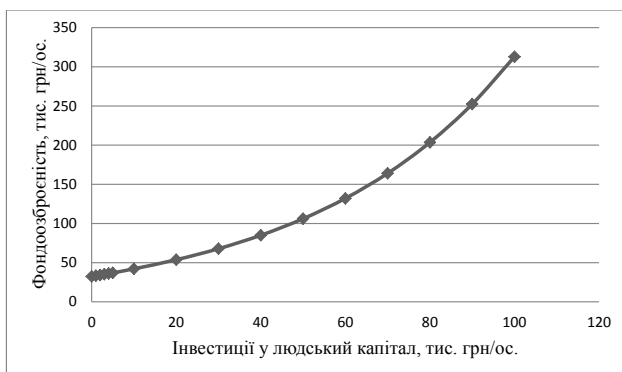
Розрахунки та графік показують, що у групі господарств з високим рівнем землезабезпеченості (більше 20 га/ос.) збільшення фондоозброєності понад 32,45 тис. грн/ос. спричиняє зростання продуктивності праці лише за умови здійснення відповідних соціальних інвестицій. Проекти соціальних інвестицій мають реалізовуватися паралельно з виробничими капіталовкладеннями. На початковому етапі (коли фондоозброєність не перевищує 50 тис. грн/ос.) кожна додаткова тисяча гривень виробничих інвестицій потребує еквівалентного приросту соціальних інвестицій. Лише таким чином можна залучити у виробництво кваліфіковані кадри, які здатні використовувати сучасні засоби виробництва з максимальною віддачею.

Коли обсяг соціальних інвестицій корпорації досягне приблизно 30 тис. грн/ос., а рівень фондоозброєності – 68 тис. грн/ос., кожна тисяча гривень соціальних інвестицій дозволить збільшувати фондоозброєність на 2 тис. грн. При вищих значеннях інвестицій в людський капітал (наприклад, 80 тис. грн/ос.) фондоозброєність можна збільшувати в розрахунок 5 тис. грн виробничих інвестицій на 1 тис. грн соціальних інвестицій.

Висновки. Таким чином, аграрні корпорації, виробнича діяльність яких відбувається у сільській місцевості, відчувають дефіцит кваліфікованих працівників. Збільшуючи фондоозброєність робітників, вони досягають межі зростання продуктивності праці саме через низьку якість трудових ресурсів та неспроможність сільського ринку праці забезпечити потребу у професіоналах високого ґатунку.

Розв'язання зазначеної проблеми передбачає паралельне здійснення виробничих та соціальних інвестицій, які дозволять залучити у сільську місцевість кваліфікованих працівників. Запропонована методика та розроблені економіко-математичні моделі дозволяють чисельно виміряти залежність між якістю праці (часткою працівників з вищою освітою) та її продуктивністю, а також між інвестиціями у людський капітал та якістю трудових ресурсів. На основі цих моделей можлива розробка рекомендацій щодо розподілу фінансових ресурсів корпорації між виробничою та соціальною сферами, що максимізує продуктивність праці.

Створена в результаті дослідження економіко-математична модель оптимального розподілу інвестицій на виробничі та соціальні дозволяє вирішувати декілька практичних завдань позитивного і нормативного характеру. По-перше, за її допомогою можна діагностувати поточний розподіл капіталовкладень, здійснених компанією, з точки зору їх оптимального розподілу на виробничу та невиробничу сфери. По-друге, з'являється можливість визначити резерви зростання продуктивності праці та валового доходу за рахунок оптимізації структури інвестицій. Третім завданням, яке може бути розв'язане завдяки використанню розробленої моделі, є прогнозування обсягів виробництва підприємства завдяки додатковим інвестиціям у виробничу чи соціальну сфери. Четвертий напрям полягає у розробці рекомендації



x	0	1	2	3	4	5	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
K	32	33	34	35	36	37	42	54	68	85	107	132	164	204	252	313

Рис. 1. Залежність між інвестиціями у людський капітал та виробничими капіталовкладеннями, яка забезпечує максимум продуктивності праці в корпорації

щодо необхідних обсягів та структури капіталовкладень за рахунок нових інвестицій у відповідну сферу, які сприятимуть досягненню цільового рівня продуктивності праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перру Ф. Экономика XX века / Ф. Перру ; Пер. с фр. А.В. Одицовой // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т. IV. – М. : Мысль, 2004. – С. 402-414.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
3. Frisch R. Propagation Problems and Impulse Problem in Dynamic Economics / R. Frisch [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sv.uio.no/econ/om/tall-og-fakta/nobelprisvinnere/ragnar-frisch/published-scientific-work/ff-published-scientific-works/ff1933j.pdf>.
4. Leibenstein H. Economic Backwardness and Economic Growth: Studies in the Theory of Economic Development / Harvey Leibenstein. – N.Y. : John Wiley and Sons, 1957. – 147 p.
5. Lewis W.A. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour / W.A. Lewis. – Manchester School. – 1954. – Vol. 22. – P. 139-191.
6. Boeke H.J. Economics and Economic Policy of Dual Societies / J.H. Boeke. – New York : Institute of Pacific Relations, 1953. – 324 p.
7. Eckaus R.S. The Factor Proportions Problem in Underdeveloped Countries / R.S. Eckaus // American Economic Review. – 1955. – Vol. 45. – No. 2. – P. 539-565.
8. Higgins B. The 'Dualistic Theory' of Underdeveloped Areas / Higgins B. // Economic Development and Cultural Change. – 1956. – Vol. IV. – No. 2. – P. 99-115.
9. Михалевский Б.Н. Производственные функции народного хозяйства СССР за 1957–1963 гг. / Б.Н. Михалевский, Ю.П. Соловьев // Экономика и математические методы. – 1966. – Т. II. Вып. 6.
10. Грабовецкий Б. Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом : монографія / Б.Є. Грабовецкий. – Вінниця : УНІВЕРСАМ-Вінниця, 2006. – 137 с.
11. Galbraith J.K. The New Industrial State / J.K. Galbraith; 2nd ed. L., 1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://abridge.me.uk/doku.php?id=the_new_industrial_state.
12. Brzezinski Zb. Between Two Ages: America's Role in the Technetronic Era / Zbigniew Brzezinski. – N.Y. : The Viking Press, 1970. – 123 p.
13. Андреева Т.Е. Особенности мотивации работников интеллектуального труда: первичные результаты исследования / Т.Е. Андреева // Российский журнал менеджмента. – 2010. – № 2. – Т. 8. – С. 47-68.
14. Янг М. Возвышение меритократии / М. Янг // Утопия и утопическое мышление: антология зарубеж. литературы : Пер. с разн. яз. / Сост. общ. ред. В.А. Чаликовой. – М. : Прогресс, 1991. – С. 326-329.
15. Touraine A. The Post-Industrial Society. Tomorrow's Social History: Classes, Conflicts and Culture in the Programmed Society / A. Touraine. – New York : Random House [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://autonomousuniversity.org/sites/default/files/Touraine-Alain-Post-Industrial-Society.pdf>.
16. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.
17. Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение / Д.К. Норт // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М. : НАЧАЛА-ПРЕСС, 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 69-91.
18. Серова Е.В. Альтернативная занятость в сельской местности / Е.В. Серова, Д.В. Звягинцев // Мир России. – 2006. – № 4. – С. 3-34.
19. Сайкевич М.І. Оцінка та використання показника еластичності праці у виробничій функції сільськогосподарських підприємств / М.І. Сайкевич // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 95-101.
20. Яневич Н.Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація / Н.Я. Яневич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ena.lp.edu.ua>.
21. Шibaева Н.А. Методы оценки эффективности социальных инвестиций / Н.А. Шibaева // Проблемы управления. – 2008. – № 3. – С. 64-68.
22. Якобчук В.П. Використання ресурсного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах на радіаційно забруднених територіях : монографія / В.П. Якобчук, О.В. Збродська, М.І. Сайкевич. – Чернівці, 2012. – 181 с.

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК (338.24+001.895):332.12

Гудима О.П.*аспірант кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність детального дослідження поняття інноваційного розвитку регіону. За результатами опрацьованого матеріалу зроблено висновок, що у сучасній економічній літературі немає єдиного підходу щодо трактування понять, а також вирішено проблеми виокремлення й аналізу його сутнісних характеристик.

Ключові слова: інновація, розвиток, регіон, інноваційний розвиток, інноваційний розвиток регіонів.

Гудыма А.П. СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Обоснована необходимость детального исследования понятия инновационного развития региона. По результатам изученного материала сделаны выводы, что в современной экономической литературе отсутствует единый подход к трактовке этих понятий, а также решению проблемы выделения и анализа его существенных характеристик.

Ключевые слова: инновация, развитие, регион, инновационное развитие, инновационное развитие регионов.

Gudima O.P. ESSENCE OF INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINE'S REGIONS

The purpose of this paper is a scientific basis and development of guidelines to improve the state regulation of innovation development of the region. The necessity of a detailed study of the concept of innovative development of the region. According to the results of the material contained in the article can be concluded that in the modern economic literature there is no uniform approach to the interpretation of these concepts, as well as solving the problem of isolation and analysis of its essential characteristics.

Keywords: innovation, development, region, innovative development, innovative regional development.

Постановка проблеми. Важливість інноваційного розвитку регіонів для сучасної економіки України переоцінити неможливо. Адже саме завдяки інноваціям повинно бути досягнуто економічне зростання вже в найближчій перспективі, інноваційний розвиток регіонів України є ключовим питанням економіки сьогодні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання інновації, інноваційної діяльності розглядалися в роботах таких провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, як: О.О. Лапко, Б.Є. Патон, В.Ф. Паламарчук, Г.І. Калитич, Л.А. Базилевич, Д.В. Райко, О.М. Тридід, В.К. Симоненко, Б.М. Данилишин, І.О. Галиця, В.В. Онікієнко, Л.М. Ємельяненко, Н.В. Краснокутська, Я.А. Жаліло, М.П. Бутко, Р.Г. Фатхутдинов, Й. Шумпетер, С.І. Ожегов, Б.Л. Кучин, А.М. Прохоров, М.Г. Лапаєва, А.І. Николаєв, П. Джеймс, Дж. Мартін.

Мета статті. З'ясувати сутність поняття «інновація», «розвиток», «регіон», «інноваційний розвиток регіонів» та розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Проблематика інноваційного розвитку регіонів на теоретичному рівні

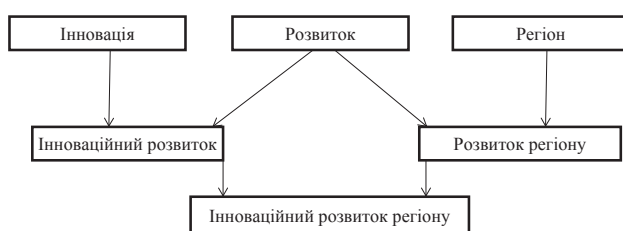
формується з аналізу сутності таких понять: інновація, розвиток, регіон. Для того, щоб більш детально розкрити суть поняття інноваційний розвиток регіонів, пропонуємо блок-схему 1.

Відповідно до блок-схеми № 1, щоб дослідити та удосконалити понятійний апарат щодо інноваційного розвитку регіонів почнемо з першої категорії поняття «інновація» та дослідимо думки зарубіжних та вітчизняних авторів.

Інновація, нововведення, інноваційна діяльність та інноваційна політика – це нові категорії, які з'явилися в економічному розвитку нашої країни на етапі формування ринкових відносин. Як слушно зауважила О. Лапко, «в той час, як на Заході теорії інноваційного розвитку вивчалися, аналізувалися і вдосконалювалися, в Україні, як і в усіх країнах колишнього Радянського Союзу, теорії інновацій вважалися антикласовими. У 80-ті роки в індустріально-розвинутих країнах світу теорію інтенсифікації замінила теорія інноваційних процесів, як підґрунтя нової моделі економічного зростання» [14, с. 25].

Центральною постаттю серед фундаторів інноваційних теорій економічного розвитку є австрійський економіст Й. Шумпетер (1883–1950), який сформулював цілісну інноваційну теорію, що стала основою інноваційних концепцій, розроблених згодом західними економістами. У 1912 р. Шумпетер публікує працю «Теорія економічного розвитку», у якій розглядає інновацію як економічний засіб, застосований «героєм-підприємцем» у надії одержати більш високий прибуток [29, с. 84–154].

Відтак Р. Фатхутдинов визначає інновацію як «кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління і отримання еконо-



Блок-схема 1. Ключові блоки формування поняття
Джерело: власна розробка автора (блок-схема 1)

мічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту» [28, с. 45].

«Ми говоримо про «інновацію» лише тоді, наголошує Б. Патон, коли нові знання дійсно використовуються для створення нових продуктів, послуг, організаційних або управлінських процедур» [19, с. 19].

Суть інновацій, як вважає В. Паламарчук, «полягає у створенні нового продукту діяльності людини, що має суспільну значущість та узагальнено характеризується двома ознаками: перетворенням явищ, речей, процесів або інших образів; новизною, оригінальністю продукту діяльності» [18, с. 59].

Дослідивши зарубіжних та вітчизняних авторів щодо сутності поняття інновація, можна зробити висновок, що інновація – це зміна або удосконалення чогось старого на новітнє, що забезпечує економічний, науково-технічний, соціальний, екологічний розвиток, але хотілося би це визначення трактувати не в розрізі суто поняття інновації, а в межах поняття розвитку інновацій.

Сутність поняття «розвиток» розглянуто науковцями з філософських і з економічних поглядів. Найчастіше простежується таке визначення «розвиток»: процес закономірних змін, переходу від одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану в новий, від простого до складного, від нижчого до вищого [17].

Подібне визначення наведено і в праці Г. І. Калинич, а саме: «розвиток» – це спрямована закономірна зміна. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, його складу чи структури [10].

Як філософська категорія розвиток розглядається як особлива форма руху, яка характеризується трьома категоріями: кількістю, якістю і структурою [12, с. 4].

Наприклад, Л.А. Базилевич визначає розвиток як якісні перегорення організації виробництва та управління, що призводять до істотного підвищення науково-технічного рівня, економічної та соціальної ефективності діяльності, покращення якості управління [1].

Д.В. Райко у своїй праці наголошує, що розвиток – це спрямований процес зміни якісного стану об'єкта, який супроводжується перетворенням його внутрішніх та зовнішніх зв'язків, забезпечує єдність досягнення стійкості та адаптивності системи об'єкта відповідно до вимог зовнішнього середовища й так забезпечує її життєстійкість максимально тривалий період часу [22].

Відповідно до системного підходу А.Н. Тридід трактує розвиток як виокремлену в складі підприємства систему, яка об'єднує інноваційні процеси, що і забезпечує якісні й кількісні зміни у функціонуванні підприємства [27].

Дослідивши сутність поняття «розвиток», на нашу думку, найбільш вдале визначення цього поняття здійснив Г. І. Калинич, який визначив, що «розвиток» – це спрямована закономірна зміна. У результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, його складу чи структури» [10].

Наступною категорією в розгляді нашої блок-схеми є поняття «регіон». Дослідимо це поняття в науковій літературі.

Поняття «регіон» походить від латинського слова «regio», що у перекладі означає «країна», «край», «область». У довідкових та енциклопедичних виданнях, що мають універсальний характер, визначення регіону, як правило, отожднюється з поняттям району. Наприклад, у Радянській енциклопедії визначено, що «регіон – це те саме, що і район»

[25, с. 1107], а «район – у широкому розумінні підрозділ будь-яких територій по будь-яким ознакам та особливостям» [25, с. 1095]. Регіон – це «область, район; частина країни, що відрізняється від інших областей сукупністю природних ознак та (або) історично визначених, відносно стійких економіко-географічних чи інших особливостей, які нерідко поєднуються з особливостями національного складу населення та іншими факторами» [24, с. 422].

На думку В.К. Симоненка, «регіон – це господарська територія, що виділяється своїм економіко-географічним положенням, природними, трудовими ресурсами, спеціалізацією, структурою господарства, цілісністю екологічних, демографічних та інших проблем, своєю роллю в міжнародному поділі праці» [23, с. 27].

Б.М. Данилишин визначає, що регіон відрізняється від інших територіальних утворень специфічністю складових елементів, які характеризуються взаємопов'язаністю, єдністю, цілісністю, і які мають властивості утворення економічних компонентів [21, с. 12].

Іноземні вчені трактують поняття «регіон» по-своєму. Визнаючи суттєву плутанину у визначенні поняття «регіон» та «район», американські професори П. Джеймс та Дж. Мартін стверджують, що: «звичайно під словом «регіон» розуміється цілісна ділянка території, яка відрізняється певною однорідністю в своїй основі, але не володіючи чіткими кордонами. Більш того, це слово часто використовується для позначення вельми великих територій, які утворюють головні підрозділи континентів. Деякі американські вчені є прибічниками іншого визначення поняття «район». На їх думку, «район це територія, яка відрізняється достатньо характерними ознаками для того, щоб відділити її від сусідів». Не дивлячись на різні трактування поняття «регіон», всі вони мають загальну основу, яка визначається економіко-територіальним поділом країни [13, с. 114].

Дослідивши вітчизняних та зарубіжних авторів, можна зробити висновок, що, на нашу думку, найбільш вдало розкрив це поняття В. К. Симоненко, який стверджував, що регіон – це господарська територія, що відрізняється своїм економіко-географічним положенням, природними, трудовими ресурсами, спеціалізацією, структурою господарства, цілісністю екологічних, демографічних та інших проблем, своєю роллю в міжнародному поділі праці [23, с. 27].

Щодо трактування поняття «інноваційний розвиток» досліджено думки авторів, окремі з яких наведено в таблиці 1.

Під інноваційним розвитком І. Галиця розуміє розвиток інноваційних систем та пояснює її так: «Інноваційна система – це упорядкована сукупність елементів, що має ієрархію та структуру і спрямована на генерування і впровадження інновацій. Інноваційні системи, зазначає автор, можуть існувати на різних рівнях: підприємства, корпорація, галузі народного господарства» [4, с. 32].

Також учений поділяє інноваційний розвиток на прогресивний та регресивний. «Прогресивний інноваційний розвиток – це незворотня, спрямована та закономірна зміна інноваційної системи, котра призводить до підвищення її якісного стану». Регресивний розвиток науковець розглядає як «незворотню, спрямовану та закономірну зміну інноваційної системи, яка призводить до більш низького її якісного стану в порівнянні з попереднім» [4, с. 32–33].

Таблиця 1
Трактування поняття «інноваційний розвиток»

Автор	Визначення
Н.В. Краснокутська [11, с. 484], І.І. Циглик, С.О. Кропельницька, О.І. Мозіль, І. Г. Ткачук [5, с. 38]	Інноваційний розвиток – розвиток науки, техніки, досвіду, знань. Це процес, під час якого наукова ідея доводиться до практичного використання
Я.А. Жаліло [20]	Інноваційний розвиток – процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається зазвичай через практичне використання нових знань для збільшення обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу у суспільстві
С.Н. Ілляшенко [8]	Інноваційний розвиток – процес господарювання, що ґрунтується на безупинному пошуку і використанні нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у межах обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту
В.П. Баранчєєв [15]	Інноваційний розвиток – посилення та використання своїх інноваційних можливостей для досягнення цілей управляючого соціального об'єкта (підприємство, корпорація, регіон, країна)
А.І. Ніколаєв [16]	Інноваційний розвиток – сукупність реалізованих нововведень, які більш успішні, коли охоплюють не одну вузьку область, а включають також сфери, що впливають на загальний результат

Складено автором на основі [11, с. 484; 5, с. 38; 20; 8; 15; 16]

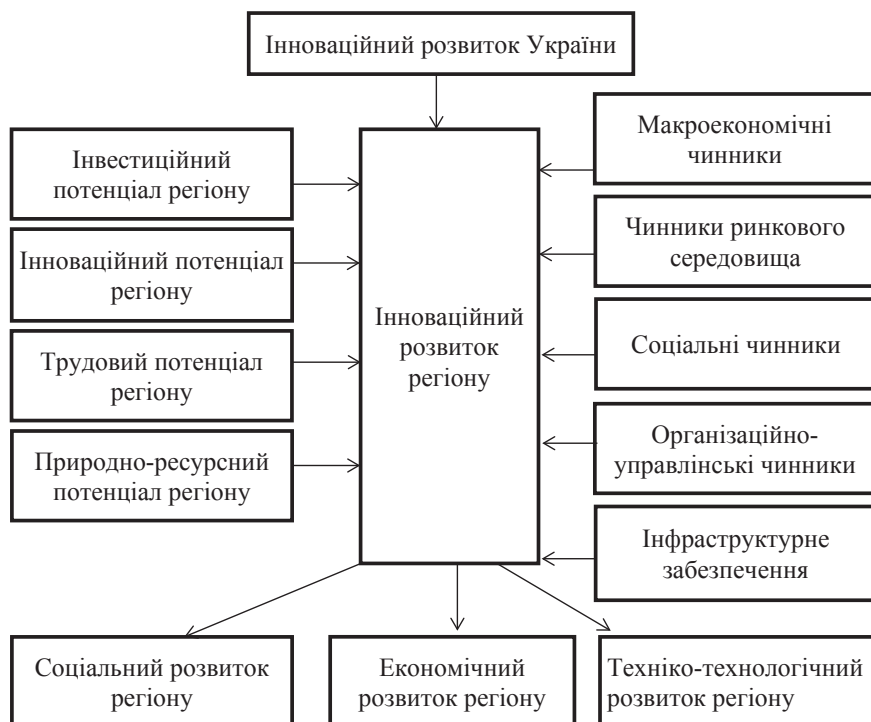


Рис. 1. Структура інноваційного розвитку України [3, с. 393–394]

Розглянувши згадані поняття, наступним елементом нашої блок-схеми є розвиток регіонів.

Під розвитком регіону розуміють розвиток кожної окремої територіальної одиниці в часі. А оскільки для аналізу цього поняття використовують динамічний підхід, який сильно може видозмінюватися, то в процесі його аналізу досліджуються показники структурних змін у різних галузях економіки за певний проміжок часу [2, с. 9].

Розвиток регіону – багатомірний і багатоаспектний процес, який розглядається з погляду сукупності різних соціальних і економічних цілей. Навіть якщо йдеться тільки про економічний розвиток, він розглядається спільно з розвитком соціальним. Соціально-економічний розвиток охоплює такі аспекти:

- збільшення виробництва і доходів;
- зміни в інституційній, соціальній і адміністративній структурах суспільства;
- зміни в суспільній свідомості;
- зміни в традиціях і звичках [7].

Отже, можна зробити висновок, що розвиток регіону – це спрямована закономірна зміна господарської території, у результаті якої змінюється в кращу сторону економічний, соціальний та техніко-технологічний розвиток регіону.

Згідно з визначенням С. Тихомирова, інноваційний розвиток регіону – це «цілеспрямований і керований процес змін у різних сферах життя, спрямований на досягнення високої якості життя на території регіону, з найменшим збитком для природних ресурсів і найбільшим рівнем задоволення поточних і перспективних колективних потреб населення та інтересів держави». На думку автора, до суб'єктів інноваційного розвитку регіону можна віднести учасників, відображених на рис. 1 [26, с. 36].

Необхідно не погодитись із думкою окремих дослідників, які висловлюють припущення, що «зміни, які супроводжують цей процес (розвиток), на жаль, не завжди зумовлюють перехід на якісно кращий, новий рівень, адже цей рівень за новими параметрами може значною мірою поступати попередньому» [20, с. 144].

М. Бутко стверджує, що інноваційний розвиток регіону схематично можна виразити як модель перспективного розвитку регіону (рис. 1), що є складним процесом, що постійно розвивається [3, с. 393–394].

У науковій праці «Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України» інноваційний розвиток визначається як «неперервний процес якісних змін в структурі виробництва або соціальної сфери в результаті створення, застосування та розповсюдження нових знань, машин, технологій, матеріалів, видів енергії, форм і методів організації та управління, підвищення рівня освіти і кваліфікації працівників, які здійснюються з метою економічної ефективності виробництва й підвищення рівня та якості життя населення [9, с. 31].

Висновки. Дослідивши та провівши аналіз поняття інноваційного розвитку регіону, можна

дійти до висновку, що у сучасній економічній літературі немає єдиного підходу щодо трактування цих понять, а також вирішення проблеми виділення й аналізу його сутнісних характеристик.

Можна сказати, що для економічного розвитку України сьогодні потрібний цілеспрямований перехід до інноваційної моделі економіки. Однозначно, необхідна підтримка держави для створення національної інноваційної системи, яка має стати найважливішими орієнтирами в розвитку регіонів України. Завдяки інноваційному розвитку регіонів України відбудеться створення конкурентоспроможної продукція та здатність регіону розвиватися в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич Л. А. Автоматизация организационного проектирования / Л. А. Базилевич. – Львов : Машиностроение, 1989. – 176 с.
2. Беленський П. Теоретико-методологічні засади регіонального розвитку економіки України / П. Беленський, О. Другов // Регіональна економіка. – 2006. – № 4(42). – С. 7–17.
3. Бутко М. П. Регіональне управління: інноваційний підхід : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М. П. Бутко, О. О. Зеленська, С. М. Зеленський та ін. – К. : Знання України, 2006. – 560 с.
4. Галиця І. О. Що ж таке інноваційний розвиток? // Економіка та держава. – 2003. – № 10. – С. 32–33.
5. Економіка й організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / І. І. Цигилик, С. О. Кропельницька, О. І. Мозіль, І. Г. Ткачук. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.
6. Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності : Закон України від 13.12.1991 р. № 1977-XII / Закони України. – К., 1996. – Т. 2. – С. 441–453.
7. Игнатов В. Г., Бутов В. И. Регионоведение и управление. – М. : Тесса, 2000. – 416 с.
8. Ильяшенко С. Н. Инновационное развитие субъектов хозяйственной деятельности / С. Н. Ильяшенко // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємств та організація виробництва. – Суми, 2000. – Вип. 1. – С. 110–116.
9. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / [В. В. Онікієнко, Л. М. Ємельяненко, І. В. Терон] ; за ред. В. В. Онікієнка. – К. : РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
10. Калитич Г. І. Науково-технологічний та інноваційний розвиток: концепції, моделі, рішення: з дод. CD-Rom / Г. І. Калитич, К. М. Коржавін. – К. : УкрІНТЕІ, 2008. – 268 с.
11. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н. В. Краснокутська ; Мін-во освіти і науки України ; КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
12. Кучин Б. Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость. Когда общество менует кожу / Б. Л. Кучин, Е. В. Якушева. – М. : Экономика, 1990. – 157 с.
13. Лапаева М. Г. Управление социально-экономическим развитием региона в условиях становления сетевой экономики : [монография] / М. Г. Лапаева, И. Н. Корабейников, Е. Н. Макеева. – Оренбург : ИПК ГОУ ОГУ, 2009. – 268 с.
14. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К. : ІЕП НАНУ, 1999.
15. Механизмы инновационного развития предприятия : [инноватика] / В. Баранчев, Л. Мартынов, А. Рузанкин, А. Степанов // Изобретательство. – 2002. – № 7. – С. 9–17.
16. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура / А. И. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – С. 57–63.
17. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.
18. Паламарчук В. Ф. Першооснови педагогічної інноватики / В. Ф. Паламарчук. – К. : Освіта України, 2005. – Т. 2. – 504 с.
19. Патон Б. Є. Наука – інноваціям // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4. – № 5. – С. 19–20.
20. Перспективи інноваційного розвитку України : [зб. наук. ст.] / ред. Я. А. Жаліло. – К. : Альтерпрес, 2002. – 160 с. : іл. – (Сер. «Безпека екон. трансформацій»); Вип. 21.
21. Продуктивні сили економічних районів України / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, О. В. Горська, М. І. Фашевський, Л. С. Антонієва, І. М. Щедрова, М. П. Нікітук, Д. В. Клиновий. – К. : ЗАТ «НІЧЛАВА», 2000. – 520 с.
22. Райко Д. В. Визначення розвитку промислового підприємства / Д. В. Райко // Науковий журнал «Економіка і право». – 2007. – № 3(19). – С. 110–114.
23. Симоненко В. К. Регионы Украины: проблемы развития / В. К. Симоненко. – К. : Наукова думка, 1997. – 264 с.
24. Словарь иностранных слов. – М. : Русский язык, 1986. – 608 с.
25. Советский энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова. – М. : Советская энциклопедия, 1982. – 1600 с.
26. Тихомиров С. А. Инновационное направление регионального развития / С. А. Тихомиров, Д. В. Проскура // Инновации. – 2005. – № 7. – С. 31–36.
27. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємства : [монографія] / О. М. Тридід. – Х. : Видавництво ХДЕУ, 2002. – 364 с.
28. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : [учебник] / Р. А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 400 с.
29. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / [Й. Шумпетер] ; пер. с англ. Л. И. Кравченко. – М. : Прогрес, 1982. – 455 с. 195.

УДК 330.131.7:[316.772.3:004.738.5]

JEL Classification: D85

Eshchenko E.O.
Postgraduate Employee
V.N. Karazin Kharkiv National University

RISKS OF FUNCTIONING OF THE NETWORK COMMUNITIES OF ELECTRONIC SPACE AND THEIR ADMINISTRATION

The risks of the economic system in the context of the impact of network communities of electronic space have been analyzed. There has been also made a systematization of these risks. On the basis of this analysis possible ways of risk administration have been identified.

Keywords: risk, informatisation, network communities of electronic space, risk administration.

Ещенко Є.О. РИЗИКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МЕРЕЖЕВИХ СПІЛЬНОТ ЕЛЕКТРОННОГО ПРОСТОРУ ТА ЇХ АДМІНІСТРУВАННЯ

У статті проведено аналіз ризиків господарської системи у контексті впливу мережеских спільнот електронного простору. Також здійснено їх систематизацію. На основі цього були визначені можливі шляхи їх адміністрування.

Ключові слова: ризики, інформатизація, мережескі спільноти електронного простору, адміністрування ризиків.

Ещенко Е.О. РИСКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЕТЕВЫХ СООБЩЕСТВ ЭЛЕКТРОННОГО ПРОСТРАНСТВА И ИХ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

В статье проведен анализ рисков хозяйственной системы в контексте влияния сетевых сообществ электронного пространства. Также осуществлена их систематизация. На основе этого были определены возможные пути их администрирования.

Ключевые слова: риски, информатизация, сетевые сообщества электронного пространства, администрирование рисков.

Introduction. In contemporary society relations in all spheres of activity are getting network character. Network communities have become a reality on a global scale. Proliferation of such structures is accompanied by an increase in the intensity of communications and causes many serious problems associated with the security of the individual, society and state. Over the past 10 years there have been evolutionary changes in the forms and types of risk and the nature of their control. As a consequence, the characteristics of many new forms of risk often do not allow to use traditional methods of risk assessment and management, or traditional policy applied at the institutional or governmental level.

Analysis of recent research and publications. Problems of network organization of economic interactions are considered by V. Auzan, A. Gritsenko, A. Nekless, O. Yaremenko V. Sobolev, I. Strelets. Among foreign researchers there should be highlighted works of such scholars as M. Castells, Ph. Kotler, D. Stonehouse. Important theoretical developments in the field of scientific study of the risks and threats to information security have been made by foreign scientists: P. Molander, A. Riddle, D. Ronfeldom, P. Wilson and domestic researchers: S. Bukharin, A. Manoilo, I. Panarin, S. Parinov V. Prokofiev.

Risks of the global economy have been considered particularly closely recently. The World Economic Forum (WEF) since 2007 has made expert risks assessment. But there does not exist a system analysis of them. Network communities become the dominant form of economic relations, transform the market institutions and the risks, that they produce, constitute the relevant range of risks of economic system and require appropriate regulation.

The purpose of the investigation is to analyze and make a systematization of the risks of the economic system under the influence of network communities of electronic space and thereby to identify possible ways of their administration.

Results. The emergence of the network economy is associated with the development of information tech-

nology, that leads to the evolution of modern economic systems, the development of non-market mechanisms of regulation and network organizational structures.

The uncertainty of the functioning and development of the global economy, which has a network nature, requires an analysis of the risks and their consideration in economic practice.

The previous years World Economic Forum analyzed global risks. This year WEF experts place the emphasis on risks caused by information technologies [10]. An in-depth risk analysis is being made, and the main risk-generate factor is the stability of growing electronic networks.

Network communities of electronic space, despite the significant benefits and positive properties, have a negative side, the probability of which is a dangerous risk today. The network nature of the relationship increases the hazard of such risks, because they will be spread with lightning speed, as the «infection», affecting all network participants.

Risks of the economic system as a result of functioning of network communities of electronic space can be classified by several parameters [2, p. 4].

By occurrence of risk-generate factors:

- spontaneously arisen;
- purposefully created.

Targeted hazards can be large-scale as well as of local effects. Purposeful risks, for example, include 1) cyber attacks (according to the report «2013 Cost of Cyber Crime Study» the average annual damage from cyber attacks is 11.56 million US dollars [4]). 2) malicious software, which includes viruses, worms, «Trojan horses» (computer programs that can harm your computer and data stored on it) [2, p. 5]. The number of using malware cyber attacks aimed at stealing financial data increased by 27,6% to 28,4 million in 2013. Number of attacked users was 3,8 million people (there is an 18,6% increase over the year). The proportion of users faced financial attacks that use malware was 6,2% of the total attack in 2013. Compared to 2012 the figure has risen by 1,3 percentage points [7]. 3) cyber fraud – a type of cybercrime, which aims to trick

users (hacker illegally gains access and uses the user's personal information (bank account numbers, passport details, codes, passwords, etc.) to cause material and financial damage).

By a factor of information integrity the following risks can be identified [2, p. 5]:

- information theft (the risk that an attacker can obtain information through the social networking site that will allow him to carry out an attack on a corporate network (socio-technical attack); phishing – the theft of confidential information and money with their redirection to fraudulent websites; interception of communications – made for the purpose of their viewing, copying or modification).

According to «Kaspersky Lab» in 2013 about 39,6 million people faced with phishing. In 2013 the majority of locked by «Kaspersky Lab» phishing attacks occurred in the United States: users from that country took over 30,8% of all attacks. They are followed by Russia (11,2% of attacks) and Germany (9,32%) [9].

Most of the attacks in 2013 occurred in social networks – about 35,4%. Fake bank sites, payment systems and online stores – 31,45% of attacks. The third place with 23,3% – e-mail services [9].

- information system breaking (risk of the account hacking on the social network; unauthorized access to computers and computer networks; disruption of the network. They are dangerous in terms of causing property damage as well as damage to the reputation of the company);

- malicious misrepresentation or spreading the false information (disinformation, intimidation or blackmail).

By the impact on the individual [2, c. 6]:

- content-risks (risks associated with the consumption of the information published on the Internet that includes any illegal or inappropriate content (pornography, propaganda of extremism, drugs, gambling, religious sects, suicide, etc.);

- communication risks (activity related to interpersonal users relationships, probability of being subjected to insults and attacks from the other members of the community, including illegal contact (grooming), cyberstalking, cyberbullying etc.);

- psychological risks (abnormality of adequate perception of reality; social networking addiction; increased opportunities for deception and manipulation of consciousness).

By subjects that can be under cyber risk [2, c. 6]:

- global economic community;
- national economic system;
- public administrations;
- manufacturers;
- consumers.

Consumer risks – an abuse of consumer rights on the internet. They include: the risk of purchasing poor quality goods, various fake, counterfeit products, the loss of money without purchasing a product or service, theft of personal information to cyber-fraud, etc. [8].

Risks for Business:

Risks for current or potential employees of the company can be separately identified [2, c. 6]:

- more and more HR-recruiters use social media in order to clear up their competitors' record.

- information announced by the user of a social network can be used by the employer to put pressure on him or dismiss.

For a company the following risks exist:

- risks and threats, causing material damage (accidental or deliberate attacks faced by enterprise networks due to careless actions of employees who use so-

cial networking sites during working hours; reduced productivity due to time-consuming to visit social networking sites and chat there; financial losses due to leakage of important information).

- reputational risks (network communities can act as a «field» for competitive intelligence and industrial espionage; the discrediting of competitors in network communities; and with the increasing freedom of self-expression the possibility of employees' affection on the company's image also increases).

According to «Allianz» experts in 2014 awareness of cyber crime and reputational risks has increased the most. Cyber crime has made the biggest jump in the rating of «Barometer of Risk», rising from 15 to 8th place, and reputational risks have moved from 10th position to 6th [5].

For public administration [2, c. 7]:

- economic espionage;
- potential modification of internal or public information, including the disruption of websites, etc.

It should be noted that the risks caused by information and communication technologies and the network nature of the interactions in the modern world appear at the macro level (for the national economy as a whole):

- threat to national security, the possibility of information attack and isolation;

- the growth of the shadow economy;

- an increase in unemployment rate, a decrease in tax revenues as a result of piracy, phishing, etc.

Risk-generated factors in terms of the level and timing of administrative actions [2, c. 7]:

- strategic cyber risks;
- operational.

Strategic risks – threats that may lead to a significant reduction in sustainable development and security of companies.

For most companies across sectors and regions the risks of cyber attacks are strategic risk: cyber attacks are more risky than other types of technological risks. Some managers consider internal threats as great risk as external attacks [10, p. 11]. Financial institutions are particularly sensitive – about 80% of them believe that cyber stability is a «strategic risk», compared to about a half of the other institutions [10, c. 13].

Operational risks – network communities create problems for the staff: in spite of the positive effects of corporate environment and establishment of informal communication in the team there is still the problem of loss of productivity due to time-consuming of visiting social networking sites and chat there. Besides social networking creates a significant burden on the Internet channel and slows a work of applications needed for business networking.

As the risks of network communities of electronic space arise at four levels: micro, meso, macro and mega-levels, then the risk management can be carried out at different levels [3, c. 4]:

- at the supranational level (global);
- at the state level;
- at the company level;
- at the personal level.

A variety of factors that affect the cyber resilience and economic stability is enormous, and the analysis of possible outcomes should take into account the degree of uncertainty. This leads to the development of various protective mechanisms and institutions. Experts identify three scenarios depending on the implementation of cyber risks and attitudes of business entities [10, p. 24]:

Scenario one: muddling into the future. Cyber threats increase, but sophistication of institutions does not. Businesses continue to reach the way they have in the past and the attack vendors continue to group together and increase in their relative sophistication.

Scenario two: backlash against digitization, prompted by proliferating cyberattacks. Fears about cyber security slow down cooperation and trust. Sophisticated attack vectors are disseminated to a wider range of actors with some harboring truly destructive intent. This ripples into implications for consumer purchasing habits, limiting business strategies and severely inhibiting government regulations. The companies' innovation slows and productivity decreases. Over time, there may be reduction in the effectiveness of international trade and distribution of corporate resources.

Scenario three: accelerated digitization thanks to robust cyber resilience. Technology and security become enablers to growth. Governments come together in the face of an ever increasing threat to facilitate the dramatic uplift in institutional capability and international cooperation.

Obviously, following the third scenario will form the basis of sustainability to global risks, including cyber risks. However, a necessary condition is the coherence of the measures as well as adaptation to these scenarios of regulatory actions at national level. And this adaption should be carried out to a global regulation, to the interests of the business environment and civil society.

Ukraine has taken disparate attempts to form a national information space and to protect it (July 6, 2010: Ukraine ratified the basic European standards in the field of protection of personal data; December 9, 2010: by Presidential Decree № 1085/2010 «On optimization of central executive bodies» the State Service of Ukraine on the protection of personal data was formed as the central body of executive power in Ukraine; experts of the National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine during 2012-2013 developed the project «Strategy for cyber security of Ukraine» [6]). However, it should be admitted that to form the modern national information space of Ukraine, which would meet new challenges and threats, it is necessary to take a number of system activations in the conceptual, legal and institutional directions.

Besides the important point is the fact that in network communities of electronic space effective protection of personal data depends on the user no less than the national controller or a provider of online services. For this purpose the user must also be responsible, considerate, have certain knowledge for the proper use and combination of security tools available to him, observe the rules of use of network resources, etc. In other words, it is a kind of online user safety culture and it is need to be promoted on a global scale.

In this connection it is necessary to carry out the following steps to enhance stability and leveling cyber risk [3; 6; 10]:

At the national level:

- improve the level of international cooperation in the field of cyber security at the national and departmental levels;
- help to prevent the militarization of electronic space;
- promote the creation of international rules for the government policy in electronic space and improving the international legal framework in this area;
- further development of legislation, relevant national standards, clear definition of terms, concepts

and categories in the field of information and security policy;

- establish mandatory requirements for cyber defense of critical national information infrastructure facilities regardless of ownership as well as protection orders and monitor of its compliance;

- strengthen the technical and technological capabilities, scientific and human potential of the Ukrainian Security Service, the intelligence agencies and the State Service for Special Communications and Information Protection in electronic space;

- strengthen the fight against cyber terrorism and cyber espionage, protection of their manifestations of critical national information infrastructure facilities;

- promote the development of network teams to respond to computer emergencies;

- develop and coordinate research in the field of cybersecurity;

- create favorable conditions for young professionals in the IT field, which should facilitate their employment in Ukraine;

- provide changes to the curriculum and programs of middle and high schools, the training of scientific and scientific-pedagogical staff, aimed at informing the target groups of cyber threats and methods to combat them;

- develop a nation-wide program to improve public awareness of cyber threats;

- work to harmonize national and international policies surrounding the prosecution of cybercrime.

At the level of business:

- integrate cyber resilience into enterprise-wide risk management and governance processes and responsibilities;

- provide differentiated protection based on importance of assets;

- deploy active defenses to uncover attacks proactively;

- continuous testing to improve incident response;

- enlist front-line personnel – helping them understand value of information assets;

- increase investments in cybersecurity technical education;

- foster partnerships with the government, universities and the private sector to develop the skills, etc.;

At the level of society and the individual user:

- protection of personal data;

- responsibly, carefully, improving special knowledge, use and combine the available security tools;

- keep the rules on the use of network resources;

- there is a need for a dialogue between the private, public and civil structures to develop a coordinated combination of policy and market mechanisms.

Conclusion. Therefore, the impact of network communities of electronic space on the functioning and results of economic entities appears in the probability of achieving/failing to achieve goals, i.e. risks that must be considered because network communities of electronic space are increasingly becoming the defining form of economic relations and, accordingly, a factor of stability/instability. Risks and threats caused by network communities of electronic space have been systematized on the following criteria: the rise of factors, that cause risks (spontaneously arisen; purposefully created); a factor of information integrity (information theft; information system breaking; malicious misrepresentation or spreading the false information); risk-generated factors in terms of the level and timing of administrative actions (strategic cyber risks; operational risks); the impact on the personality (con-

tent-risks; communication risks; psychological risks); subjects that may be under cyber risks (global economic community; national economic system; public administrations; manufacturers; consumers).

The spread of information technology and network logic of economic relations through virtualization involves more and more participants, including countries and entire regions of the world. Depending on the awareness of the reality of the risks produced by network communities of electronic space, there could be defined possible options and implications for economic systems, which consist in passive and active (proactive and reactive) actors' response. Reduction in risks for the economic system from the activity of network communities makes it necessary to interface institutional change in management strategies of network communities of electronic space at the global and national level to integrate the efforts of government, civil society and business.

REFERENCES:

1. Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень «Особливості захисту персональних даних в сучасному кіберпросторі: правові та техніко-технологічні аспекти» [Електронний ресурс]. – Матеріал с сайта www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1010_dopov.pdf.
2. Ещенко Е.О. Риски хозяйственной системы: влияние сетевых е-сообществ / Е.О. Ещенко // Экономика и Финансы. – 2014. – № 7.
3. Ещенко Е.О. Управление рисками кибер устойчивости в глобальной экономике / Е.О. Ещенко // Экономика и Финансы. – 2014. – № 8-9. – С. 3-8.
4. Исследование: среднегодовой уровень ущерба от кибератак вырос на 78% [Электронный ресурс]. – Материал с сайта Портал «Центр информационной безопасности». – Официальный веб-сайт. – Режим доступа : <http://www.bezpeka.com/ru/news/2013/10/24/cyberattacks-survey.html>.
5. Кибер-риски становятся глобальным трендом [Электронный ресурс]. – Материал с сайта Портал «Капитал». – Официальный веб-сайт. – Режим доступа : <http://kapital.kz/tehnology/14251/kiber-riski-stanovyatsya-globalnym-trendom.html>.
6. Проект «Стратегія забезпечення кібернетичної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Матеріал с сайта [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_nauk_an_rozrobku/kiberstrateg.pdf). – Официальный веб-сайт. – Режим доступа : http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_nauk_an_rozrobku/kiberstrateg.pdf.
7. Развитие информационных угроз в первом квартале 2014 года [Электронный ресурс]. – Материал с сайта ЗАО «Лаборатория Касперского». – Официальный веб-сайт. – Режим доступа : http://www.securelist.com/ru/analysis/208050839/Razvitie_informatsionnykh_ugroz_v_pervom_kvartale_2014_goda.
8. Рекомендации «Безопасный Интернет» [Электронный ресурс] / Под общей ред. Н. К. Солоповой, к.п.н., доцента, проректора по учебно-методической работе и информатизации ТОИПКРО. – Тамбов : ТОИПКРО, 2011. – 191 с. – Режим доступа : <http://www.vsosh2.info/wp-content/uploads/2012/12/bezopasnyi-internet-dlya-pedagogov.pdf>.
9. Финансовые киберугрозы в 2013 году. Часть 1: фишинг [Электронный ресурс]. – Материал с сайта ЗАО «Лаборатория Касперского». – Официальный веб-сайт. – Режим доступа : http://www.securelist.com/ru/analysis/208050836/Finansovye_kiberugrozy_v_2013_godu_Chast_1_fishing.
10. Risk and Responsibility in a Hyperconnected World / World Economic Forum Report 19 Jan 2014 [Электронный ресурс]. – Материал с сайта World Economic Forum. – Официальный веб-сайт. – Режим доступа : <http://reports.weforum.org/hyperconnected-world-2014/>.

УДК 338.45:664.1

Кіржецька М.С.

асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національного університету «Львівська політехніка»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Досліджено сутність та складові організаційно-економічного механізму функціонування цукрової галузі України. На основі узагальнення визначено сутність «організаційно-економічного механізму функціонування галузі» та запропоновано визначення цього поняття у вузькому та широкому трактуванні. Виокремлено складові організаційно-економічного механізму функціонування галузі та проведено їх візуалізацію.

Ключові слова: механізм, організаційно-економічний механізм функціонування, структура організаційно-економічного механізму, методи державного регулювання, інструменти реалізації організаційно-економічного механізму.

Киржецкая М.С. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ САХАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Рассмотрены сущность и составляющие организационно-экономического механизма функционирования сахарной отрасли Украины. На основе обобщения, определена сущность «организационно-экономического механизма функционирования отрасли» и определена трактовка этого понятия в узком и широком толковании. Выделены составляющие организационно-экономического механизма функционирования отрасли и проведена их визуализация.

Ключевые слова: механизм, организационно-экономический механизм функционирования, структура организационно-экономического механизма, методы государственного регулирования, инструменты реализации организационно-экономического механизма.

Kirzhetska M.S. THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF FUNCTIONING OF SUGAR INDUSTRY IN UKRAINE

The purpose of the article is to define theoretical features and components of the organizational-economic mechanism of functioning of the sugar industry in Ukraine. For the purpose of this study, the paper domestic and foreign scientists and community organizations on organizational-economic mechanism of functioning and structure were used as a theoretical and methodological base, as well as Ukrainian legislative and regulatory activities of sugar industry. Of particular importance in contemporary conditions is an organizational and economic aspect of functioning industry in Ukraine to ensure the direction of the industry to meet economic safety. Author makes interpretation of the concept of organizational-economic mechanism of functioning of industry and makes visualization of the results.

Keywords: mechanism, organizational and economic operation mechanism, structure of the economic mechanism of state regulation methods, tools implementing organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. Забезпечення належного рівня економічної безпеки галузі неможливе без ефективного організаційно-економічного механізму її функціонування. Найважливіші складові організаційно-економічного механізму функціонування галузі залежать від багатьох чинників і перебувають у постійній динаміці. Розуміння того, що неможливо вирішити проблему підвищення рівня економічної безпеки за допомогою окремих заходів, варто використати підходи, які дають змогу комплексно дослідити зміни у функціонуванні галузі та їхній вплив на різних рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень, які вивчалися, можемо виокремити роботи: Л. Абалкіна [1]; І. Булеева [2]; І. Білої [3]; Л. Гурвіца [4]; В. Кушнірук [5]; Ю. Лузана [6]; Ю. Лисенко та П. Егорова [7]; Є. Мішеніна [8]; Ю. Осипова [9]; О. Селезньової [10]; О. Чечеля [11]; А. Чухно [12]; Н. Удальцової [13] та А. Федоркова [14]. У працях цих науковців було визначено сутність та структурні складові господарського та організаційно-економічного механізмів. Проте надалі невирішеною є проблема формування єдиної позиції, щодо сутності та частин організаційно-економічного механізму функціонування галузі економіки.

Мета статті. Визначити сутність та дослідження теоретичних засад організаційно-економічного механізму функціонування галузі, а також здійснити аналіз сучасного стану організаційно-економічного механізму функціонування цукрової галузі України.

Виклад основного матеріалу. Розвиток теорії дослідження господарських механізмів розпочав Леонід Гурвіц, який визначив економічний механізм

системою зв'язків, в якій суб'єкти взаємодіють один з одним через певний центр, задля досягнення певного результату [4].

Науковці [1, с. 36; 2, с. 32; 3; 7] одноставні у твердженні, що організаційно-економічний механізм є структурною складовою господарського механізму та фокусується на його організаційно-економічних аспектах. Трактуювання поняття господарського механізму є достатньо широким. Найбільш повним є визначення академіка А. Чухна, яким визначено, що господарський механізм є способом організації та управління діяльністю з притаманними йому формами, методами і засобами в інтересах задоволення потреб окремого суб'єкта господарювання зокрема, і суспільства загалом [12]. Грунтуючись на цьому визначенні у вузькому трактуванні організаційно-економічний механізм функціонування галузі є складовою господарського механізму та сукупністю організаційно-економічних елементів, які забезпечують діяльність галузі національної економіки.

Більш широкі трактування поняття організаційно-економічного механізму зумовлюють потребу в їхній конкретизації з боку досліджуваного об'єкту та його структури. Зміст поняття може змінюватися залежно від контексту та особливостей дослідження. Відтак достатньо широке трактування поняття «організаційно-економічного механізму» розкривається у праці А. І. Федоркова. Під ним автор розуміє систему управління, що включає певну сукупність взаємопов'язаних економічних і організаційно-правових методів, що мають специфічні-етичні особливості свого вираження в конкретних умовах суспільства, з допомогою яких держава як суб'єкт

управління регулює власні інтереси з інтересами об'єкта управління, яке, своєю чергою, згідно з цими методами планує, організовує і реалізує свою діяльність [14, с. 2].

Етимологічна і філософська сутність поняття «механізму» дозволили визначати організаційно-економічний механізм системою форм і методів [5, с. 12; 8] або способом забезпечення реалізації вимог дії об'єктивних законів у процесі господарської діяльності [6]. О.О. Селезньова визначає, що організаційно-економічний механізм господарювання повинен функціонувати згідно з нормативно-правовим регламентуванням з боку органів державної влади [10].

Підсумовуючи трактування науковців, зазначимо широке трактування поняття організаційно-економічного механізму функціонування галузі як системи організаційних структур, нормативно-правових, економічних й адміністративних методів державного та методів недержавного регулювання, що забезпечують через певні інструменти безперервний розвиток галузі на основі визначених принципів відповідно до нормативно-правових регламентувань з боку органів державної влади.

Згідно з окресленим трактування структуру організаційно-економічного механізму функціонування цукрової галузі формують організаційна та економічна складова, що використовуються суб'єктами для досягнення обраних цілей. Організаційну складову механізму визначають: функціонально взаємопов'язані юридичні особи різних організаційно-правових форм власності, що здійснюють виробництво та реалізацію цукру (цукровиробники, об'єднання бурякосійних господарств, регіональні галузеві формування, трейдери, експортери); органи державної влади; а також фізичні особи, які долучені до цього процесу. До неї також включені суспільні інститути, науководослідні та інші організації, які сприяють розвитку цукрового бізнесу та інноваційній діяльності в цукровій галузі. Організаційний механізм реалізується за допомогою нормативно-правових методів державного регулювання та їх інструментів, а також через механізми саморегулювання між суб'єктами галузі.

Органи державного, недержавного і глобального рівнів впливають на організаційну складову механізму через формування стратегії і пріоритетних напрямів функціонування цукрової галузі, створення умов для її діяльності та контролю.

Не менш важливою складовою організаційно-економічного механізму функціонування галузі є економічна складова, що діє в умовах державного управління та саморегулювання галузі. Економічний механізм реалізується за допомогою методів державного (які традиційно розділяють на економічні та адміністратив-

ні) і недержавного регулювання. Економічні та адміністративні методи в широкому трактуванні можна віднести до загальноекономічних методів впливу, оскільки адміністративні методи мають пряму дію на виробничі процеси і передбачають регулювання і управління з боку держави. Економічні методи передбачають використання ринкових інструментів регулювання і виявляються в тому, що держава не впливає на ухвалення рішень суб'єктів підприємницької діяльності [13, с. 8].

Вплив на формування організаційно-економічного механізму галузі мають також чинники зовнішнього середовища. До чинників зовнішнього середовища можна віднести: тенденції розвитку світового виробництва цукру; попит на вітчизняний цукор на внутрішньому і світовому ринках; характер міжнародних відносин; пріоритетні напрями та стратегія розвитку цукрової галузі.

Ефективність організаційно-економічного механізму функціонування галузі відображається в показниках результативності. Аналіз системи показників результативності функціонування галузі дає можливість виявити проблеми діючого механізму, використовуваних методів та інструментів, які регулюють цукрову галузь національної економіки.

Організаційно-економічний механізм функціонування галузі розробляється та реалізується відповід-

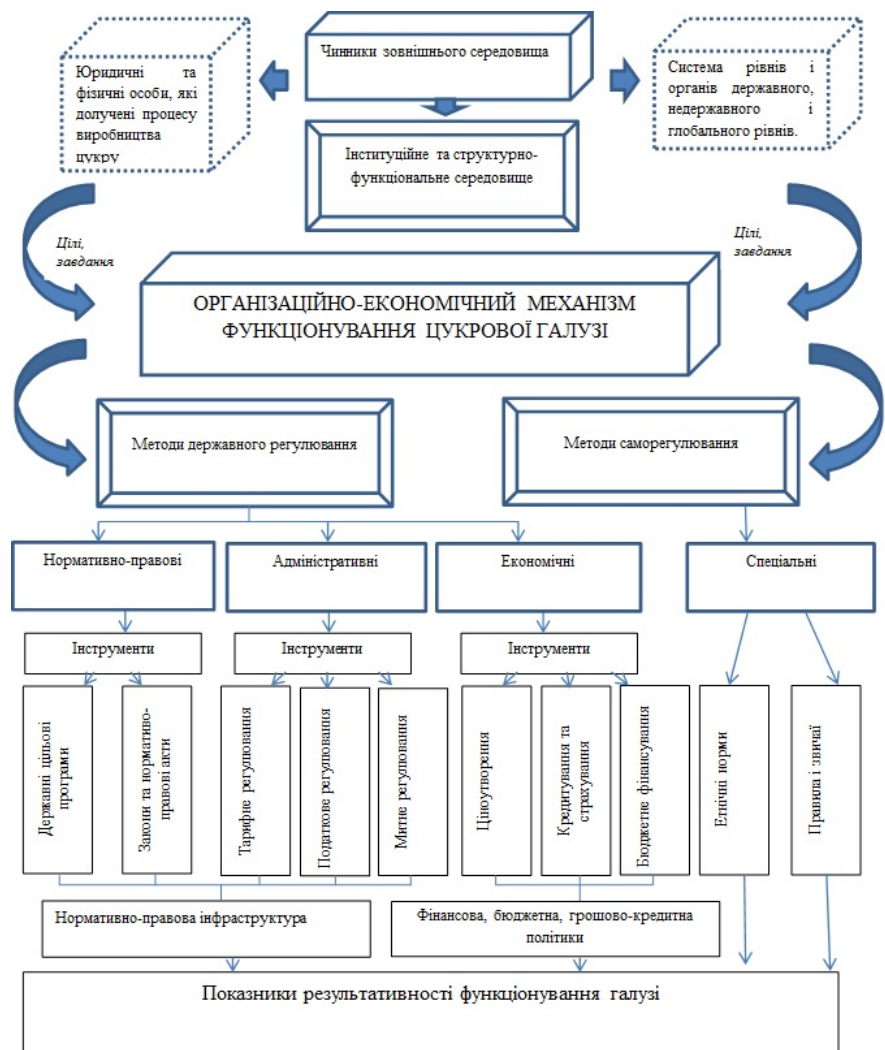


Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму функціонування цукрової галузі

но до вимог правових та економічних законів, які відображають об'єктивно-існуючі, постійно-повторювані причинно-наслідкові зв'язки між впливом різноманітних чинників і економічними наслідками (результатами) їх взаємодії (рис. 1).

Правове забезпечення функціонування галузі здійснюється для впорядкування та захисту інтересів усіх учасників економічної системи на макро-, мезо- і мікро- рівнях, на основі визначених критеріїв та правил. Наприклад, першим кроком у формуванні організаційного механізму функціонування цукрової галузі України було створення законодавчої бази стосовно формування ринкових відносин. Згодом були прийняті спеціальні законодавчі акти, на основі яких визначається правове, економічне і організаційне регулювання виробництва цукру.

Особливістю формування організаційної складової механізму функціонування ринку цукру та цукрової галузі України є створена чітка вертикаль виконавчих органів влади та розподіл їх функцій. Функціональний аспект організаційно-економічного механізму реалізується на мезорівні та дозволяє реалізувати цілі, які були закладені на макрорівні.

Загальноекономічні методи регулювання ринку цукру та цукрової галузі можна розділити на адміністративне регулювання, пряме і непряме економічне регулювання. До адміністративних методів регулювання належать різноманітні заходи: встановлення квоти «А» на виробництво цукру, встановлення мінімальної ціни на цукор, кредитування галузі, ліцензування оптової торгівлі цукром тощо, які не ґрунтуються на економічних інтересах, а здійснюються на основі законодавства через систему визначених норм і правил та формують нормативно-правову інфраструктуру функціонування галузі.

Економічні методи державного регулювання традиційно поділяють на такі, які мають пряму та непряму дію. До прямих методів економічного регулювання належать різні форми безповоротної цільової фінансової підтримки галузей – це субвенції або прямі субсидії, які включають різні дотації, допомоги, доплати із спеціальних бюджетних і позабюджетних фондів різних рівнів (загальнодержавних, регіональних, місцевих), а також пільгове кредитування. До непрямих форм регулювання можна віднести політику держави у фінансовій, бюджетній та податковій сфері. Умовами, передбаченими Угодою щодо членства України у СОТ та положеннями Угоди про Асоціацію з ЄС, непрямі методи державного регулювання не заборонені, а саме тому їх активізація є важливою для підвищення рівня економічної безпеки галузі.

Звичайно, основу організаційно-економічного механізму функціонування галузі визначають саме методи державного регулювання. Проте важливо враховувати і методи самоуправління й саморегулювання. Через різноманітність неформальних відносин в галузевому функціонуванні їх можна умовно розділити на дві групи. До першої групи належать позитивні неформальні галузеві відносини, які слугують в перспективі джерелом правотворення, вони ґрунтуються на етнічних нормах, відображають солідарність і спільність інтересів. Їх основою є формування правового поля функціонування цукрової галузі після набуття Україною незалежності. Цей вид відносин може переходити в правові норми або визнаватися правом. До другої групи саморегулювання будуть віднесені правила і звичаї, які мають негативний вплив на функціонування галузі. Такі відносини

відображають протиправні цінності і мотиви в процесі функціонування галузі. Корисливо суб'єктивні, еґоїстичні інтереси спонукають до вчинення дій всупереч цінностям і нормам права. Особливу увагу слід приділяти аналізу корупційності правових актів і тіньовій складовій функціонування галузі.

Висновки. Забезпечення економічної безпеки галузі не можливе без ефективного організаційно-економічного механізму її функціонування. Систематизація та структурування елементів організаційно-економічного механізму функціонування галузі, в контексті якого і забезпечується її економічна безпека, в подальшому дозволить виробити конкретні дії у формі рішень, механізмів, моделей, інструментів та програм щодо ефективного функціонування галузей національної економіки, зокрема і цукрової галузі України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л. И. Хозяйственный механизм общественных формаций / [Л. И. Абалкин, А. П. Бакалов, Э. А. Быстрицкая и др.]; под общ. ред. Л. И. Абалкина. – М.: Мысль, 1986. – 268 с.
2. Булеев И. П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием по обработке цветных металлов / И. П. Булеев. – Донецк: МЭП АН Украины, 1993. – 225 с.
3. Белая И. П. Концептуальная модель организационно-экономического механизма управления гибкостью производственных систем / И. П. Белая, П. В. Егоров // Вісник Донецького ун-тету. Серія В: Економіка і право. – Донецьк: ДонДУ, 2004. – № 2. – С. 7–16.
4. Hurwicz L. Optimality and informational efficiency in resource allocation processes. In: *Mathematical Methods in the Social Sciences* / L. Hurwicz, K. J. Arrow, S. Karlin, P. Suppes (eds.). – Stanford: Stanford University Press, 1960. – P. 39.
5. Кушнірук В. С. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону: [моногр.] / [В. С. Кушнірук, О. Ю. Єрмаков, О. В. Шибаніна]; за ред. проф. О. Ю. Єрмакова. – Миколаїв: МДАУ, 2009. – 232 с.
6. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3–12.
7. Лысенко Ю. Организационно-экономический механизм управления предприятием / Ю. Лысенко, П. Егоров // Экономика Украины. – К., 1997. – № 1. – С. 86–87.
8. Мішенін Є. Організаційно-економічний механізм аграрного природогосподарювання: теоретико-методологічні орієнтири формування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe.
9. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 351 с.
10. Селезньова О. О. Сутність організаційно-економічного механізму управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pk.napks.edu.ua/compilations_vak/eiu/2013/1/p_92_97.pdf.
11. Чечель О. М. Принципи та механізм державного регулювання економіки / О. М. Чечель // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Державне управління. – 2013. – № 2. – С. 103–111.
12. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60–67.
13. Удальцова Н. Л. Организационно-экономический механизм функционирования сферы переработки вторичного сырья (на примере лома и отходов черных металлов): автореф. дисс. ... канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность)» / Н. Л. Удальцова. – Москва, 2012. – 26 с.
14. Федорков А. И. Организационно-экономический механизм управления промышленным предприятием: теория и методологии: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.05 / А. И. Федорков. – СПб., 1999. – 44 с.

УДК 330.14

Нестеренко О.Д.
аспірант

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті проведено аналіз ринку агропродовольчої продукції. Досліджено механізм державного регулювання ринку агропродовольчої продукції та його застосування до зовнішньої торгівлі. Запропоновано основні заходи щодо вдосконалення державного регулювання ринку агропродовольчої продукції. Визначено основні проблеми, які впливають на зовнішню торгівлю агропромисловою продукцією.

Ключові слова: сільське господарство, державне регулювання, агропромислова продукція, державна підтримка, агропромисловий ринок, зовнішня торгівля.

Нестеренко О.Д. ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье проведен анализ рынка агропродовольственной продукции. Исследован механизм государственного регулирования рынка агропродовольственной продукции и его применение внешней торговли. Предложены основные направления по совершенствованию государственного регулирования рынка агропродовольственной продукции. Определены основные проблемы, которые влияют на внешнюю торговлю агропромышленной продукцией.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственное регулирование, агропромышленная продукция, государственная поддержка, агропромышленный рынок, внешняя торговля.

Nesterenko O.D. THE PRINCIPLES OF STATE REGULATION OF FOREIGN TRADE OF AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTS

In the article the author analyzes the market of agro-industrial products. The mechanism of state regulation of agro-industrial products and its application to foreign trade was researched in the article. It was offered the basic measures to improve state regulation of agro-industrial products. It was determined the main problems which affect the foreign trade of agricultural produce.

Keywords: agriculture, government regulation, agro-industrial products, government support, agro-industrial market foreign trade.

Постановка проблеми. У переважній більшості країн світу сільське господарство є одним із найбільш підтримуваних секторів національної економіки. Аграрний сектор України відіграє важливу роль в національній економіці держави, однак, в порівнянні з іншими країнами, спостерігається недостатня підтримка держави, що призводить до дегармонізації розвитку сільського господарства та низьку конкурентоспроможність агропродовольчої продукції на міжнародному ринку. Широке обговорення проблем аграрної політики на міжнародному рівні, насамперед питань, пов'язаних зі світовою торгівлею сільськогосподарською продукцією, свідчить про існування різних доктрин, що призводить до жорсткої економічної боротьби держав, які дотримуються різних стратегій аграрного розвитку з метою укріплення державної політики.

Актуальність дослідження. Агропромисловий комплекс, зважаючи на його місце в забезпеченні продовольчої безпеки держави, відіграє важливу роль для кожної країни світу. В Україні, окрім цього, АПК забезпечує робочими місцями сільських жителів та сприяє притоку в країну валютних надходжень від експорту. Саме ця важлива роль АПК актуалізує питання розробки та реалізації державної регуляторної політики у цій сфері. Застосування різноманітних важелів державного впливу на функціонування АПК є необхідним для його гармонійного розвитку, забезпечення виконання ним його соціально-економічних функцій, та посилення позицій нашої держави на міжнародних ринках продовольства.

Аналіз досліджень і публікацій. Широкий спектр досліджень з проблематики регулювання агропродовольчого ринку здійснено в працях багатьох вчених, зокрема В. Андрійчука [1], П. Гайдуцького [2], О. Головачової [3], І. Демчака [5], А. Нестерової [8], О. Луки [6], Т. Трошкінох [11], О. Шаманської [12] та ін. Отримані ними результати дозволяють сфор-

мулювати систему знань, у їх роботах заходи державного регулювання агропромислового комплексу розглядаються у комплексі, а дослідження оцінки ефективності застосування окремих інструментів не здійснюються.

Мета дослідження – дослідити особливості державного регулювання і підтримки агропродовольчого сектора України в умовах ринкової економіки, а також аналіз функціонування міжнародних регуляторів у сфері зовнішньої торгівлі продукцією агропромислового комплексу.

Виклад основного матеріалу. Агропродовольчий ринок України розвивається під значним впливом світових агропродовольчих ринків. В останні роки залежність внутрішнього агропродовольчого ринку від світового значно посилилась. Обсяги експорту сільськогосподарської продукції визначаються ціновою кон'юнктурою світових ринків, під впливом яких складається кон'юнктура внутрішнього агропродовольчого ринку України. Підтвердженням цьому стали коливання внутрішніх цін на споживчому продовольчому ринку під впливом світової продовольчої кризи та світової фінансової кризи.

Державна політика в сфері регулювання АПК – це комплекс законодавчо та організаційно визначених довгострокових бюджетних заходів, що об'єктивно необхідні для формування сприятливого конкурентного середовища розвитку галузі як запоруки продовольчої безпеки [10, с. 6-7].

Формування державної регуляторної політики в сфері АПК є складним процесом, адже її метою є не лише забезпечення розвитку АПК України, але й забезпечення його інтеграції у систему світового господарства, підвищення рівня життя сільського населення, створення передумов для реалізації експортного потенціалу усіх суб'єктів господарювання. Наявність значної кількості взаємопов'язаних цілей обумовлює необхідність застосування державою низ-

ки інструментів, які у комплексі всебічно регулюють розвиток аграрної сфери.

У більшості держав світу основою державного регулювання розвитку агропромислового комплексу є нетарифне регулювання. В Україні також використовуються його окремі інструменти, проте їх застосування не можна назвати ефективним.

Державна підтримка агропродовольчого сектора є одним з пріоритетів економічної політики в багатьох країнах світу, адже вона розглядається як необхідний інструмент аграрної політики держави в умовах ринку. В цілях регулювання сектора АПК застосовують такі важелі, як гарантована скупка надлишків продукції по знижених цінах, закупівельні і товарні інвестиції на ринку продовольства, специфічні форми пільгового кредитування, митне регулювання (економічне і адміністративне).

З досвіду розвинутих країн, можна зробити висновки, що від державного регулювання залежить стабільність агропродовольчого ринку, життєдіяльність сільськогосподарських підприємств, ефективність аграрного виробництва і відносна стабільність соціальної сфери в сільській місцевості. В країнах з розвинутою економікою державне регулювання є невід'ємною органічною складовою ринкової економіки. Разом з тим, врегулювання внутрішніх і зовнішніх протиріч, які виникають на ринку є основою функцією регулюючого впливу держави. Несвоєчасне реагування на будь-які негативні явища призводять до таких неприємних наслідків, як перевиробництво аграрної продукції, порушення рівноваги між попитом та пропозицією та ін. Саме тому держава має впливати на процеси саморегуляції попиту і пропозиції через організаційно-економічні важелі, не лише в інтересах сільських товаровиробників, а й суспільства в цілому.

Так звана "державна підтримка" сільського господарства здійснювалась за таким сценарієм: через різке зниження всіх закупівельних цін порівняно до оптових, створювалась хронічна заборгованість сільського господарства державі, а приблизно через кожні 3-5 років, коли заборгованість досягала певної критичної точки вона списувалась. Під впливом таких циклів більшість сільськогосподарських підприємств залишались вкрай пасивними, що спричинило стагнацію сільського господарства [2, с. 44-45]. Проте усі заходи з підтримки сільського господарства не забезпечували бажаного приросту виробництва аграрної продукції, вони були невідчутними, і як наслідок, не покривали зростаючий платоспроможний попит населення.

В умовах ринкових відносин агропродовольчий ринок, як і його важливий складовий елемент – сільське господарство піддаються негативному впливу різних чинників нестабільності: природних, економічних, соціальних. Процеси формування і функціонування агропродовольчого ринку поки що позбавлені належного регулюючого впливу зі сторони держави. Між реформованими відносинами власності і стихійними, без будь-яких правил відносинами на продовольчих ринках виникли протиріччя, що заблокували мотиваційний механізм ринкової економіки [5, с. 13-15].

Конкретні масштаби регулювання переважно залежать від рівня розвитку економіки та збалансованості попиту і пропозиції на аграрних ринках. Державне регулювання агробізнесу в економічно розвинутих країнах ведуть за такими основними напрямками: регулювання цін і фермерських доходів; бюджетне фінансування; кредитування; оподатку-

вання; стабілізація ринку агропродовольчої продукції [12, с. 130].

Міжнародне економічне співробітництво є важливим фактором розвитку економіки і об'єктом державного регулювання. З досвіду розвинутих країн, можна зробити висновок, що у поєднанні з ефективною регулятивною функцією держави можна досягти значних результатів. Адже як стверджує О.Ф. Лука, державне регулювання економіки – це система взаємовідносин уряду з економічними агентами з метою державного впливу на економічні процеси, що являє собою сукупність фінансово-економічних, організаційно-адміністративних, інституційно-правових і соціально-психологічних методів та інструментів, за допомогою яких держава веде економічну діяльність на макро- і мікрорівні [6, с. 10].

Важливим елементом державного регулювання економіки є регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає створення відповідних механізмів (правових, економічних, інституційних) та умов, які забезпечують ефективний розвиток і здійснення діяльності у цій сфері. Усе це проявляється у зовнішньоекономічній політиці держави, яка спрямована на досягнення економікою країни певних переваг на світовому ринку, та водночас, на захист внутрішнього ринку від конкуруючих імпорتنих поставок.

Розвиток економіки України після здобуття державної незалежності характеризується різкими змінами та коливаннями в галузі регулювання зовнішньоторговельної політики і зокрема галузі АПК. Адже як відомо, Україна володіє значним експортним потенціалом, який зосереджений і в агропромислому комплексі країни. Однак поки що він використовується недостатньо і малоефективно. Проте потенційні експортні можливості України в галузі АПК є вагомими.

Необхідно також відзначити, що несприятливі тенденції у зовнішній торгівлі агропродовольчою продукцією в Україні, зокрема, посилення сировинного перекошу в структурі експорту; ввезення продовольчих товарів, які в достатній кількості можуть вироблятися в країні; застосування до українських товарів різноманітних обмежень, не залишають сумнівів, що необхідною умовою інтенсифікації зовнішньоторговельної діяльності АПК нині стає, насамперед, пошук ефективності використання його експортного потенціалу. Адже метою нарощування експортного потенціалу є створення умов для входження України до системи міжнародних господарських зв'язків і використання переваг міжнародної торгівлі при вирішенні завдань економічного розвитку держави за рахунок розширення обсягів, поліпшення структури та умов збуту вітчизняної продукції на зовнішніх ринках [1, с. 58].

Зовнішньоекономічні зв'язки країни є важливим елементом її національного господарства. Основою їх є зовнішньоекономічна політика, що є державним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності. Вона тісно пов'язана із соціально-економічною політикою та завданнями економічного зростання держави. Основними цілями зовнішньоекономічної політики є забезпечення взаємовигідного співробітництва з іншими країнами, підтримання конкурентоспроможності вітчизняних виробників на світовому ринку та забезпечення збалансованості торговельного та платіжного балансів країни [3, с. 39].

В сфері зовнішньоторговельної політики переважають дві тенденції: лібералізація та протекціонізм. Крім того, з розвитком інтеграційних процесів

з'явилося таке нове явище як колективний протекціонізм, тобто спільна політика інтеграційного угруповання по відношенню до третіх країн. Таке явище досить яскраво виражене в країнах ЄС.

Державне регулювання зовнішньоекономічних зв'язків здійснюється за допомогою широкого кола заходів, і їх кількість постійно зростає. Це можна пояснити тим, що розширення міжнародних економічних зв'язків країни потребує нових інструментів оптимізації її участі у міжнародному поділі праці, захисту національних економік від впливу негативних явищ у світовій економіці (циклічних спадів, надмірних коливань валютних курсів, недоброчесної конкуренції тощо), сприяння зміцненню позицій національних виробників на світовому ринку [8, с. 56].

Розглядаючи організацію державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, можна виділити два аспекти: впорядкованість та спрямованість. Спрямованість відображає результуючий вектор реформування системи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, що враховує найбільш важливі чинники, що діють на торговельну політику країни. А впорядкованість, в свою чергу, проявляється передусім в інституціональній складовій механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Організація державного регулювання зовнішньої торгівлі означає систематичну координацію при розв'язанні пріоритетних завдань торговельної політики, що постають перед суб'єктами та інститутами, які складають інституціональну підсистему механізму державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності.

Вивчення організаційних основ державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності передбачає необхідність вивчення системи органів, які беруть участь у механізмі державного регулювання; розподілу між ними повноважень у сфері зовнішньоторговельного регулювання та організації координації та взаємодії між цими органами [11].

Механізм державного регулювання зовнішньої торгівлі в цілому в більшості країн світу є доволі складним, причому він суттєво відрізняється залежно від країни. Особливо неоднорідним є регулювання зовнішньої торгівлі у сфері АПК. Це є цілком об'єктивним. По-перше, внутрішня пропозиція продукції АПК визначається передусім кліматичними умовами в країні, а також організаційними формами агропромислових підприємств. По-друге, обсяги пропозиції мають чітко виражені сезонні коливання, а також жорстку залежність від погодних умов в конкретному році. По-третє, таку продукцію дуже важко стандартизувати, особливо коли для деяких товарних позицій у міжнародній торгівлі існує лише декілька постачальників, причому їхня продукція є індивідуалізованою.

Необхідно також зазначити, що вже досить тривалий час основною перешкодою на шляху зовнішньої торгівлі продукцією АПК є не лише тарифні бар'єри, що характерне для торгівлі промисловими товарами, але й фітосанітарні бар'єри та стандарти, що висуваються до товарів цієї групи. Адже залежно від країни дозволені до використання у продуктах харчування хімічні елементи та синтетичні компоненти можуть суттєво відрізнятися, тому продукція місцевих виробників може взагалі бути забороненою для зовнішньої торгівлі.

Також при регулюванні зовнішньої торгівлі продукцією АПК виникають й інші проблеми. У світовій економіці вже зараз утворилося багато "груп за

інтересами", які, виходячи зі структури свого виробництва, відстоюють певні позиції, що не завжди є позитивними для всіх учасників ринку. Крім того, найбільшою проблемою, що виникає при регулюванні зовнішньої торгівлі агропромисловою продукцією, є той факт, що майже всі країни світу надають своїм товаровиробникам субсидії, дотації або пільги, а це є забороненим у торгівлі більшістю звичайних товарів.

На міжнародному рівні інститути-регулятори мають виконувати функцію загального арбітра та форуму для проведення необхідних переговорів. І враховуючи ті проблеми, які виникають із глобальною забезпеченістю продуктами харчування, вони повинні також займатися проблемами глобальної продовольчої безпеки.

На регіональному рівні в якості інституційного регулятора зовнішньої торгівлі продукцією АПК можна назвати інститути СОТ та ЄС, що функціонують в рамках Спільної сільськогосподарської політики.

Підхід ЄС до забезпечення безпеки мережі виробництва харчової продукції передбачає, що економічні оператори несуть основну відповідальність за якість продукції на усьому шляху від виробника до споживача або ж "від ферми до виделки".

В ЄС роль держави полягає у нагляді за мережею виробництва харчової продукції та її безпекою на основі інспекцій та аудиту економічних операторів з урахуванням факторів ризику, моніторингу безпеки мережі виробництва харчової продукції через заплановані та запрограмовані відбори зразків продукції щодо забезпечення безпеки на основі оцінки ризику та застосування повноважень, необхідних для вживання дієвих заходів у разі необхідності.

Фундаментальною складовою системи контролю внутрішнього ринку є контроль на зовнішньому кордоні ЄС. Тому одним із завдань ЄС є сприяння гармонізації контролю за безпекою продуктів харчування з боку його безпосередніх сусідів з метою сприяння торгівлі [7].

В Україні таких інституційних регуляторів, які займаються винятково зовнішньою торгівлею продукцією АПК немає. За це відповідають органи, що займаються загальним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності країни. Такими державними органами є: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Національний банк України, Державне управління митного контролю, Антимонопольний комітет України тощо.

На міжнародному рівні Україна є членом СОТ, тобто, прийняла на себе зобов'язання щодо торгівлі аграрною продукцією. Загалом, позитивними наслідками вступу України до СОТ для АПК та держави в цілому є:

1. Більша відкритість ринків країн-членів СОТ і, як наслідок, покращення іміджу України.
2. Поліпшення загальної макроекономічної ситуації впровадження структурних та інституційних реформ і сприяння зростання реального ВВП.
3. Розвиток засад ринкової конкуренції за міжнародними стандартами.
4. Можливість сформувати привабливий інвестиційний клімат, а отже, збільшити обсяги іноземних інвестицій.
5. Пришвидшення структурних реформ в аграрному секторі.

До негативних наслідків відносять:

1. Прискорення темпів зростання безробіття у сільській місцевості.
2. Зростання рівня відкритості українського ринку сільськогосподарської продукції перед імпортом.

3. Зниження надходжень для бюджету від імпорتنих мит і посилення неконтрольованої трудової міграції та поширення транзитної міграції.

4. Зростання фінансових витрат для перегляду внутрішнього законодавства, а також на приведення національних стандартів якості та безпечності продовольчої продукції до міжнародних.

5. Фіксування обсягу імпорتنих тарифів на дуже низькому рівні [9, с. 281-282].

Висновок. Отже, одним з найважливіших об'єктів державного регулювання є міжнародна економічна діяльність як суттєвий фактор розвитку економіки країни. Зовнішньоекономічна політика є засобом подолання кризових явищ в економіці України, відкриває доступ вітчизняній продукції на світові ринки й забезпечує надходження товарів до України з інших країн світу.

Тому для виводу вітчизняного агропродовольчого сектора економіки з кризи, стабілізації і розвитку сільськогосподарського виробництва необхідно здійснити модернізацію існуючих форм і методів державної підтримки, формування нових напрямів і механізмів її реалізації. Адаптація системи державної підтримки повинна бути досить гнучкою, і відповідати як поточним, так і довгостроковим потребам аграрного сектора.

В умовах економічної кризи та загострення конкурентної боротьби між країнами особливого значення набуває регулювання зовнішньої торгівлі. Основною ланкою державного регулювання економіки є інститут-регулятор. При регулюванні зовнішньої торгівлі агропромисловою продукцією можна виділити три рівні інституційних регуляторів: національний, регіональний і міжнародний. На усіх цих рівнях є свої регулятори, які відповідають за підхід до виробництва продукції та її якість. Інституційним регулятором який займається регулюванням тарифних та нетарифних бар'єрів на міжнародному рівні виступає СОТ. На регіональному рівні це установи в рамках інтеграційних об'єднань, і на національному рівні перелік регуляторів визначається національною політикою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Розвиток зовнішньої торгівлі України і економічна безпека / Андрійчук В.Г., Власик О.С., Можій А.І., Титаренко В.П. Національний інститут стратегічних досліджень. – К. : НІСД, 1996. – С. 58.
2. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 43-48.
3. Головачова О.С. Інституційні аспекти регулювання зовнішньої торгівлі агропромисловою продукцією // Агросвіт. – 2012. – №11. – с. 38-42.
4. Головачова О.С. Особливості застосування нетарифних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі продукцією АПК України // Інвестиції: практика та досвід – 2013. – № 10. – С. 75-78.
5. Демчак І.М. Ситуація в аграрному секторі економіки та заходо Уряду щодо державної підтримки розвитку АПК. – 2005. – №11. – С. 12-19.
6. Лука О.Ф. Регулювання експортно-імпоротної діяльності з урахуванням порівняльних переваг сільського господарства України : Дис. канд. екон. наук: 08.02.03. – Національний аграрний університет. – К., 2004. – С. 10.
7. Меморандум з економічного розвитку «Стратегічний вибір щодо прискорення та підтримки зростання» [Електронний ресурс]: http://siteresources.worldbank.org/FUKRAINEEXTN/Resources/UA_CEM_UKR_complete.pdf
8. Нестерова А.Д. Государственное регулирование экономики: Курс лекций. – Калининград, 1997. – 63 с.
9. Семів С.Р., Ясніцька У.М. Вплив вступу України до Світової організації торгівлі на ринок агропромислової продукції // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 21.10. – С. 280-283.
10. Титарчук І.М. Державна підтримка сільського господарства в умовах трансформації економіки АПК: автореф. дис. канд. екон. наук / Національний аграрний університет. – К., 2006. – 23 с.
11. Трошкина Т.Н. Организационные основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности [электронный ресурс]: <http://www.zonazakona.ru/law/comments/253/>
12. Шаманська О.І. Державне регулювання ринку агропродовольчої продукції // Економіка та держава. – 2014. – № 5. – С. 129-132.
13. Цьомик Ю.В. Удосконалення державного регулювання експорту та імпорту агропродовольчої продукції в Україні // Економіка АПК. – 2006. – № 6. – С. 105-110.

УДК 330.338

Паршин Ю.І.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Українського державного хіміко-технологічного університету

ОЦІНКА РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розроблено методику оцінки розвитку національної економіки з використанням запропонованого інтегрального показника. Визначено рівень розвитку національної економіки з урахуванням економічних, соціальних та екологічних аспектів. Отримані динамічні моделі розвитку, що дозволило встановити тенденції у процесах прискорення розвитку на рівні національної економіки та на рівні її підсистем – областей України. Запропоновано класифікацію областей України за рівнем розвитку.

Ключові слова: інтегральна оцінка розвитку, формалізована модель, розвиток національної економіки.

Паршин Ю.И. ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Разработана методика оценки развития национальной экономики с использованием предложенного интегрального показателя. Определен уровень развития национальной экономики с учетом экономических, социальных и экологических аспектов. Получены динамические модели развития, что позволило установить тенденции в процессах ускорения развития на уровне национальной экономики и на уровне ее подсистем – областей Украины. Предложена классификация областей Украины по уровню развития.

Ключевые слова: интегральная оценка, формализованная модель, развитие национальной экономики.

Parshyn Yu.I. ESTIMATION OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

The estimation method of national economy development with the use of offered integral index has been developed. The level of national economy development taking into account economic, social and ecological aspects has been calculated. The development dynamic models have been developed. The tendencies of the acceleration development processes at the level of national economy and at the level of Ukraine areas as its subsystems have been established. Classification of Ukraine areas by the development level has been offered.

Keywords: integral estimation, model formalization, development of national economy.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення сталого розвитку національної економіки в умовах сучасної глобалізації набуває особливого значення. Вирішення цієї проблеми потребує розробки комплексних підходів, які дозволять сформулювати основу щодо наукового обґрунтування тактичних та стратегічних рішень. Процес формування таких рішень потребує проведення інтегральної оцінки розвитку національної економіки з визначенням рівня та з урахуванням розвитку складових підсистем – областей України.

Створення умов динамічного, збалансованого економічного розвитку на рівні областей України має бути основою державної стратегії, спрямованої на забезпечення сталого розвитку національного господарства. Формування відповідних економічних механізмів та управлінських рішень, в основу яких покладено зменшення нерівномірностей та дисбалансів, потребують проведення комплексних досліджень та розробки методики кількісного визначення рівня розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі дослідження розвитку економічних систем різних ієрархічних рівнів присвячено значну кількість наукових робіт вітчизняних [1; 2; 3; 4; 5], російських та закордонних вчених [7; 10; 11]. Зокрема, теоретичні підходи до розвитку були надані у роботі [11]. Дослідженню сталого розвитку у глобальному та регіональному аспектах присвячено роботу [2].

У цих та багатьох інших роботах запропоновані різноманітні критерії визначення рівня розвитку з урахуванням соціальних та економічних аспектів [4; 5; 7; 10]. Зокрема, проблемі управління розвитком промисловості в умовах циклічності економіки з урахуванням екологічно-орієнтованого аспекту присвячено роботу [3]. У ході проведення досліджень з економічного розвитку нами було надано [12] аналіз використання різних показників та індексів, які були запропоновані сучасними вченими, а також

міжнародними та вітчизняними організаціями з метою кількісної оцінки розвитку.

Використання різних показників дозволило вченим запропонувати різні моделі розвитку. Зокрема, у роботі [6] надано порівняльний аналіз деяких моделей регіонального розвитку. На підставі використання кількісних показників та аналітичного інструментарію у роботі [9] встановлені нерівномірності у розвитку регіонів України.

У ході проведення досліджень економічного розвитку регіонів, нами також [12] були встановлені значні нерівномірності регіонального розвитку.

Не зважаючи на чисельні наукові роботи у цьому напрямку на цей час залишається не чітко визначеними параметри, які мають бути використаними при оцінці розвитку національної економіки як складної системи. Потрібна розробка методичного інструментарію для комплексної, інтегральної оцінки розвитку національної економіки, що дозволить підвищити наукову обґрунтованість прийняття стратегічних рішень щодо зменшення нерівномірностей та забезпечення умов сталого економічного розвитку національного господарства.

Постановка завдання полягає у розробці методики інтегральної оцінки розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. При розробці методики досліджень розвитку національної економіки за основу приймаємо концептуальні аспекти кількісного визначення розвитку з урахуванням економічних, соціальних та екологічних аспектів. Національну економіку будемо розглядати як складну систему, що поєднує області – складові підсистеми національного господарства.

Запропоновано формалізовану модель інтегральної оцінки розвитку національної економіки. В основу моделі покладено визначення інтегрального показника розвитку національної економіки, який дозволяє врахувати рівні розвитку всіх складових підсистем національного господарства:

$$ППР = \frac{\sum_{i=1}^n ППР_i}{n}, \quad (1)$$

де ППР – інтегральний показник розвитку національної економіки;

ППР_i – інтегральний показник розвитку i-ї області; n – кількість областей.

Урахування економічних, соціальних та екологічних аспектів при проведенні досліджень розвитку відбувається на рівні визначень інтегрального показника розвитку i-ї області за рахунок введення інтегрального коефіцієнта:

$$ППР_i = ТЖ_i \cdot ВРП_i \cdot K_i, \quad (2)$$

де ТЖ_i – тривалість життя в i-ї області; ВРП_i – валовий регіональний продукт; K_i – інтегральний коефіцієнт розвитку i-ї області, який враховує економічну, соціальну та екологічну складові.

Інтегрований коефіцієнт розвитку області, який у свою чергу передбачає урахування трьох складових аспектів з відповідними значеннями ваги кожного складового аспекту, визначається таким чином:

$$K_i = \alpha \cdot K_i^E + \beta \cdot K_i^C + \gamma \cdot K_i^{Ek}, \quad (3)$$

де K_i^E, K_i^C, K_i^{Ek} – складові коефіцієнти врахування економічного, соціального та екологічного аспектів i-ї області;

α, β, γ – вагові коефіцієнти відповідно економічного, соціального та екологічного аспектів.

За результатами експертних оцінок щодо вагомості врахування економічного, соціального та екологічного аспектів були прийняті такі значення вагових коефіцієнтів: α=0,4; β=0,3; γ=0,3.

Розроблено методику інтегральної оцінки розвитку національної економіки з урахуванням економічного, соціального та екологічного аспектів. На рисунку 1 представлено методику проведення інтегральної оцінки розвитку національної економіки в алгоритмічному вигляді.

Інформаційну базу оцінки кожного складового аспекту формують наступні показники (табл. 1) на основі статистичної інформації [13].

Зазначимо, що усі факторні показники за вектором впливу на результат можна розподілити на дві основні групи: показники першої групи за своєю сутністю й призначенням мають прагнути до зростання (заробітна плата, рентабельність тощо), а показники другої групи мають прагнути до мінімальних значень (забруднення навколишнього середовища, рівень злочинності тощо).

Таблиця 1

Інформаційна база оцінки за секторами

Показники економічного сектора	Показники соціального сектора	Показники екологічного сектора
обсяги інвестицій в основний капітал; прямі іноземні інвестиції; індекс промислової продукції; рівень оплати за спожиту електроенергію; рівень оплати за спожитий природний газ тощо	заробітна плата; темп зростання (зменшення) зарплатності з виплати заробітної плати; рівень безробіття населення; доходи населення; створення робочих місць тощо	викиди забруднюючих речовин до атмосферного повітря; обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води тощо

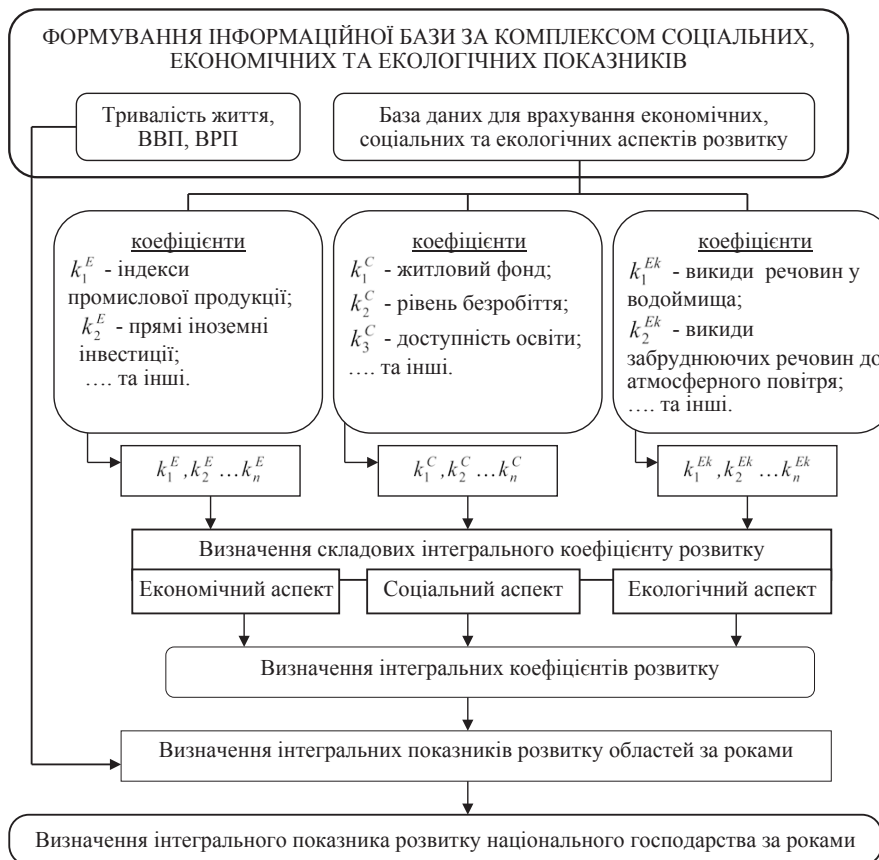


Рис. 1. Алгоритм інтегральної оцінки розвитку національного господарства

Складові коефіцієнти відповідних аспектів розраховуються у вигляді сум відносних коефіцієнтів. Зокрема, коефіцієнт врахування економічного аспекту:

$$K_i^E = \sum (k_i^{E(+)} + k_i^{E(-)}); \quad (4)$$

коефіцієнт врахування соціального аспекту:

$$K_i^C = \sum (k_i^{C(+)} + k_i^{C(-)}); \quad (5)$$

коефіцієнт врахування екологічного аспекту:

$$K_i^{Ek} = \sum (k_i^{Ek(+)} + k_i^{Ek(-)}), \quad (6)$$

де k_i^{E(+)}, k_i^{C(+)}, k_i^{Ek(+)} – відносні коефіцієнти факторних показників, які мають зростати, відповідно, за економічним, соціальним та екологічним аспектами -ї області;

k_i^{E(-)}, k_i^{C(-)}, k_i^{Ek(-)} – відносні коефіцієнти факторних показників, які мають зменшуватися, відповідно, за економічним, соціальним та екологічним аспектами -ї області.

Розрахунок відносних коефіцієнтів за кожним зазначеним аспектом виконуємо з використанням наступних формул, які надамо у загальному вигляді та які дозволяють привести усі факторні показники до кількісного, безрозмірного вигляду з діапазоном змін від 0 до 1:

$$k_i^+ = \frac{x_{ij}}{\max x_{ij}}, k_i^- = \frac{\min x_{ij}}{x_{ij}}, \quad (7)$$

де x_{ij} – факторний показник i -ї області за j -й рік;
 $\max x_{ij}$ – максимальне значення факторного показника;
 $\min x_{ij}$ – мінімальне значення факторного показника.

З використанням запропонованого показника та за розробленим алгоритмом здійснено оцінку розвитку областей України, що дозволило визначити загальний рівень розвитку національної економіки та отримати динамічну модель розвитку за період 2004–2013 рр. з високим рівнем адекватності (рис. 2).

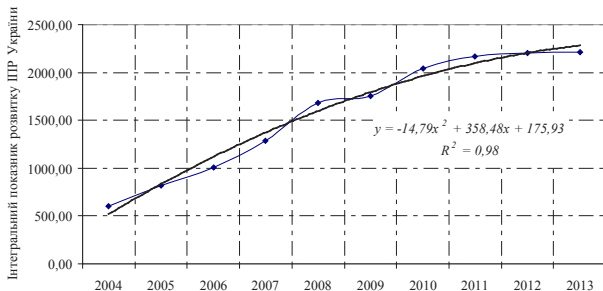


Рис. 2. Оцінка розвитку національного господарства за інтегральним показником

Отримання математичного виразу динамічної моделі надає змогу констатувати, що незважаючи на кількісне зростання інтегрованого показника, процеси прискорення розвитку національної економіки мають негативну тенденцію, про що додатково свідчать розраховані темпи росту (рис. 3).

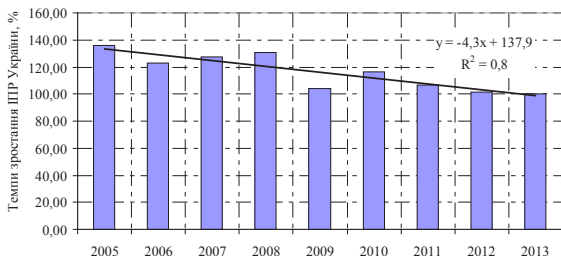


Рис. 3. Темпи зростання інтегрального показника розвитку національного господарства

Приймаючи до уваги методологічний підхід щодо розподілення областей на умовні групи з урахуванням рейтингу, визначено рейтинги розвитку:

$$R_i = \frac{x_{ij}}{\max(x_{ij})}, \quad (8)$$

де R_i – рейтинг розвитку i -ї області.

Запропоновано шкалу класифікації областей на групи з урахуванням визначених рейтингів розвитку та отримано таке розподілення областей України на три основні групи за рівнем розвитку (табл. 2).

Проведемо детальний аналіз розвитку областей України з використанням запропонованого показника та визначимо динаміку змін у її розвитку на основі побудованої інформаційної бази.

Таблиця 2
Класифікація областей України за рейтингом

Групи за рівнем розвитку	Області
Високий рівень ($0,5 < R_i < 1$)	Дніпропетровська, Київська, Донецька і Полтавська Харківська, Одеська, Запорізька
Середній рівень ($0,3 < R_i < 0,5$)	Миколаївська, Автономна Республіка Крим, Луганська, Черкаська, Львівська, Кіровоградська, Сумська, Чернігівська, Житомирська, Херсонська, Вінницька, Волинська
Низький рівень ($0 < R_i < 0,3$)	Рівненська, Хмельницька, Івано-Франківська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька

На рисунку 4 надано результати моделювання у графічному вигляді – динамічні моделі розвитку на прикладі обраних представників груп за рівнем розвитку – Дніпропетровської, Луганської та Тернопільської областей.

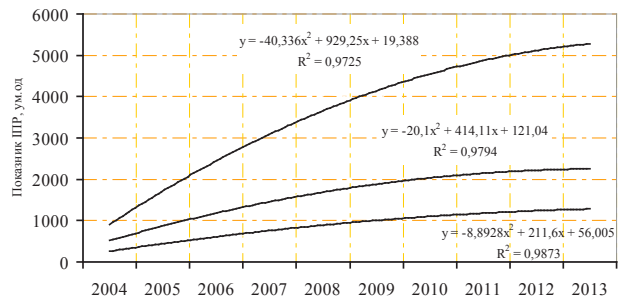


Рис. 4. Оцінка розвитку окремих областей України за інтегральним показником

Проведемо економічний аналіз процесів розвитку областей з використанням отриманих динамічних функцій розвитку. Використовуючи отримані функції, зокрема їх математичний вираз $y = ax^2 + bx^2 + c$, надамо у таблиці 3 порівняльний аналіз за показником прискорення процесів розвитку (параметр a математичної моделі) та показником швидкості процесів розвитку (параметр b математичної моделі).

Таблиця 3

Аналіз процесів розвитку

Клас – високий рівень	Клас – середній рівень	Клас – низький рівень
Представники класів		
Дніпропетровська обл.	Луганська обл.	Тернопільська обл.
Аналіз процесів розвитку за показником швидкості		
швидкість $v = 929,25$	швидкість $v_{cp} = 414,11$	швидкість $v_{na} = 211,6$
база порівняння	зменшення у 2,2 рази	зменшення у 4,4 рази
Аналіз процесів розвитку за показником прискорення розвитку		
прискорення розвитку $a_{na} = -40,33$	прискорення розвитку $a_{na} = -20,1$	прискорення розвитку $a_{na} = -8,89$
база порівняння	уповільнення у 2 рази	уповільнення у 4,5 рази

Аналізуючи отримані математичні моделі динамічних функцій розвитку областей, можна констатувати, що функції розвитку є монотонно не убутними

функціями, що у свою чергу свідчить про наявність процесів розвитку в областях України. Проте порівняння у процесах розвитку представників визначених груп надає змогу констатувати суттєві зниження за показниками швидкості та прискорення розвитку у 2-ї та 3-ї груп при порівнянні їх з групою високого рівня розвитку. Про наявність суттєвого зниження у процесах розвитку свідчать визначені темпи розвитку (рис. 5).

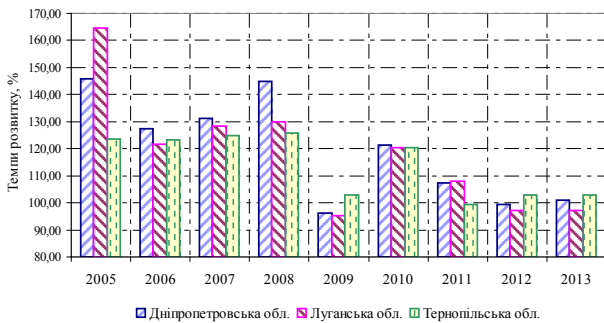


Рис. 5. Темпи розвитку за областями

Враховуючи запропоновану методику оцінки, можна констатувати, що покращити становище областей України та національної економіки в цілому можна в тому разі, якщо суттєво змінити положення за такими чинниками, як: інвестиції в основний капітал, індекс промислової продукції та викиди забруднюючих речовин до атмосфери. Також необхідно поліпшити стан за соціальними чинниками.

На основі отриманої формалізованої моделі розвитку є можливість встановлювати чинники, які впливають на розвиток. До основних позитивних аспектів запропонованої методики оцінки розвитку національної економіки можна віднести: зручність у порівнянні областей за результатами інтегральної оцінки розвитку; віддзеркалення особливостей розвитку областей; можливість проведення факторного аналізу з використанням запропонованого інтегрального коефіцієнта розвитку областей; можливість врахування комплексу показників за соціальними, економічними та екологічними складовими; можливість індивідуального підходу до вагових коефіцієнтів для кожної складової інтегрального показника з урахуванням особливостей областей; простота розрахунку і можливість застосування розробленої методики та алгоритму в системах підтримки прийняття стратегічних рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Сформована методологічна основа інтегральної оцінки розвитку національної економіки з визначенням рівня розвитку областей України, а також з урахуванням економічних, соціальних та екологічних аспектів.

Розроблені методика та алгоритм проведення інтегральної оцінки розвитку областей, а також сформована інформаційна база складають основу розробки системи підтримки прийняття стратегічних рішень. Подальші дослідження спрямовані на визначення інструментарію щодо усунення дисбалансів у системі національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александров І.О. Стратегія сталого розвитку регіону : моногр. / І.О. Александров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова ; за заг. ред. д.е.н. І.О. Александрова / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк : Вид-во «Наулідж», 2010. – 203 с.
2. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контекст: моногр. / Міжнар. рада з науки (ICSU) [та ін.] ; наук. кер. М.З. Згуровський. – К. : НТУУ «КПІ», 2010. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку. – 359 с.
3. Брижань І.А. Управління розвитком промисловості в умовах циклічності економіки: екологічно-орієнтований аспект : [монографія] / І.А. Брижань. – Полтава : ТОВ «УПТС», 2014. – 396 с.
4. Бурдун А.В. Цілі та критерії соціально-економічного розвитку регіону / А.В. Бурдун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2008-1/doc/2/14.pdf>.
5. Варналій З.С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / Національний ін-т стратегічних досліджень / З.С. Варналій, А.І. Мокій, О.Ф. Новікова, О.Ф. Романюк, С.А. Романюк. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
6. Атаева А.Г. Сравнительный анализ моделей регионально-го развития / А.Г. Атаева, Д.В. Исламова, Э.Р. Мустафин, В.В. Орешников [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uecs.ru/uecs-34-342011/item/737-2011-10-31-06-45-59?pop=1&tmpl=component&print=1>.
7. Волобуев С.В. Сравнительная оценка социальной экономической эффективности развития некоторых областей центрального федерального округа / С.В. Волобуев // Вестник Сыктывкарского государственного университета. – 2004. – № 12. – С. 48-52.
8. Герасенко В.П. Формирование механизма устойчивого развития региона : монография / В.П. Герасенко. – Мн. : БГЭУ, 2005. – 224 с.
9. Клебанова Т.С. Оценка и анализ неравномерности развития регионов Украины / Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Т.Н. Трунова, А.Ю. Смирнова // Актуальные проблемы экономики. – 2009. – № 8(98). – С. 162-166.
10. Лапаева М.Г. Управление социально-экономическим развитием региона в условиях становления сетевой экономики : [монография] / М.Г. Лапаева, И.Н. Коробейников, Е.Н. Макеева. – Оренбург : ИПК ГОУ ОГУ, 2009. – 268 с.
11. Benjamin Higgins, Donald D. Regional development: Theories and their application / Benjamin Higgins, Donald D. Savoie // Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey, 1995. – 412 p.
12. Паршин Ю.І. Інтегральна оцінка ефективності економічного розвитку регіону / Ю.І. Паршин // Економіка розвитку. – Харків : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – № 1(69). – С. 27-33.
13. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.



УДК 338.439:637.5

Самойлик Ю.В.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ М'ЯСА ЗА РАХУНОК ВНУТРІШНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Набули подальшого розвитку підходи до діагностики та оцінки внутрішнього потенціалу ринку м'яса. Виявлено тенденції змін чисельності поголів'я худоби та птиці, обсягів виробництва м'яса, у тому числі на одну особу. За допомогою аналітичних групвань з'ясовано закономірності розміщення сільськогосподарських підприємств в регіональному розрізі за чисельністю поголів'я великої рогатої худоби та свиней. Розглянуто цілі державної політики щодо розвитку національного ринку м'яса. Розроблено структуру важелів механізму розвитку ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу.

Ключові слова: ринок м'яса, внутрішній потенціал м'ясної галузі, поголів'я худоби, обсяги виробництва, важелі механізму розвитку ринку м'яса.

Самойлик Ю.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МЯСА ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА

Получили дальнейшее развитие подходы к диагностике и оценке внутреннего потенциала рынка мяса. Выявлены тенденции изменений численности поголовья скота и птицы, объемов производства мяса, в том числе на одного человека. С помощью аналитических группировок выяснены закономерности размещения сельскохозяйственных предприятий в региональном разрезе по численности поголовья крупного рогатого скота и свиней. Рассмотрены цели государственной политики по развитию национального рынка мяса. Разработана структура рычагов механизма развития рынка мяса за счет внутреннего потенциала.

Ключевые слова: рынок мяса, внутренний потенциал мясной отрасли, поголовье скота, объемы производства, рычаги механизма развития рынка мяса.

Samoilik Iu.V. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MEAT MARKET DUE TO INTERNAL POTENTIAL

Were further developed approaches to the diagnosis and assessment of potential domestic meat market. Revealed trends in the number of livestock and poultry meat production, including per person. Using analytical groupings revealed patterns of distribution of agricultural enterprises in the regions largest number of cattle and pigs. Reviewed government policy goals of the national meat market. Designed by structure of the levers mechanism of meat market by domestic capacity.

Keywords: meat market, internal capacity meat industry, livestock production, leverage mechanism of the meat market.

Постановка проблеми. Розвиток м'ясного ринку відбувається під впливом низки екзогенних та ендогенних чинників, які впливають на потенціал галузі, збалансованість кон'юнктури, ринковий механізм та формують ринкове середовище. Нині національний ринок м'яса характеризується суттєвою залежністю від зовнішніх чинників, зокрема від імпорту, митних вимог, міжнародних стандартів безпеки та якості продукції. В умовах міжнародної інтеграції та глобалізації неможливо абстрагуватися від дії позадержавних чинників, однак насамперед визначальним у формуванні стратегії розвитку галузі та збалансування відносин на м'ясному ринку має бути нарощування внутрішнього потенціалу. Довготривалий занепад тваринництва, який супроводжував стагнаційний процес пристосування до ринкових відносин після набуття Україною незалежності, і в теперішній час накладає негативний відбиток на показниках розвитку м'ясної галузі. Чисельність поголів'я худоби та птиці в останні роки у кілька разів нижча, ніж у період початку 90-х років, обсяги виробництва м'яса та м'ясопродукції не забезпечують раціональної та мінімальної норми споживання цього продукту. Національний ринок м'яса з кожним роком перебуває у все більшій залежності від імпорту продукції, якість та безпечність якої не завжди є належно. За таких умов розвиток національного ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу набуває все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку національного ринку м'яса та м'ясопродукції є актуальним, а тому знайшли своє відображення у працях значної кількості науковців, зокрема таких, як В.Я. Амбросов, О.І. Драган, Н.А. Добрянська, М.В. Зось-Кіор, О.В. Кривончак, Р.Б. Кухар, М.В. Мазнева, О.В. Мазуренко, П.М. Ма-

каренко, І.Б. Манзій, Б.А. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, М. Нацюк, М.К. Пархоμεць, П.Т. Саблук, С.П. Ярошенко, О.М. Яценко, І.Б. Яців та ін. Аналіз їхніх праць свідчить про наявність множинних напрямків дослідження даної проблематики, що вказує на складність формування досконалої концепції розвитку національного ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу. У наукових працях ринок м'яса розглядається в цілому, без акценту на внутрішньому потенціалі. Нині національний ринок м'яса з кожним роком перебуває у все більшій залежності від імпорту продукції, якість та безпечність якої не завжди є належно.

Невирішеними залишаються питання нарощування внутрішнього потенціалу м'ясного ринку, підвищення економічної ефективності функціонування суб'єктів даного ринкового сегменту, зміцнення продовольчої безпеки держави, зниження імпортозалежності у м'ясній галузі, що і підкреслює актуальність проведення дослідження у даному напрямі.

Постановка завдання. Враховуючи актуальність розвитку національного ринку м'яса та наявність низки невирішених проблем у цьому сегменті, доцільно сформулювати цілі дослідження, які насамперед полягають в розвитку підходів щодо проведення діагностики та оцінки внутрішнього потенціалу м'ясного ринку. Також необхідним є виявлення тенденцій у змінах показників, що характеризують потенціал даного сегменту, зокрема чисельності поголів'я худоби та птиці, обсягів виробництва м'яса, у т.ч. в регіональному розрізі. На основі діагностики цих показників, важелів державної політики доцільно обґрунтувати механізм регулювання розвитку національного ринку м'яса та м'ясопродукції за рахунок внутрішнього потенціалу.

Вклад основного матеріалу. Потенціал будь-якої галузі визначається сукупністю взаємопов'язаних елементів. Насамперед це ресурсний потенціал, умови та фактори виробництва, сировинна база, система менеджменту, внутрішньогалузевих зв'язків, бізнес-середовище, кон'юнктура ринку, масштаб виробництва тощо. М'ясна галузь є специфічною, її потенціал визначається природними умовами, генетичним можливостями худоби, системою зв'язків між ринковими суб'єктами, а також зацікавленістю товаровиробників в її розвитку, обумовлена очікуваною ефективністю. Оцінюючи потенціал м'ясної галузі, насамперед необхідно визначити тенденції у чисельності поголів'я худоби та птиці (табл. 1). Чисельність поголів'я усіх видів худоби та птиці станом на 1 січня 2014 р. порівняно з 1991 р. суттєво знизилася. Так, поголів'я великої рогатої худоби зменшилося у 5,4 р. і становило у 2014 р. лише 4534 тис. голів, порівняно з 2011 р. цей показник збільшився на 0,9 %, протягом 2010-2013 рр. чисельність поголів'я великої рогатої худоби змінювалася незначно. Чисельність поголів'я свиней зменшилася порівняно з 1991 р. у 2,5 р., а порівняно з 2011 р. – на 4,7% і становила на 1.01.2014 р. 7922,2 тис. голів, аналогічні тенденції спостерігаються у вівчарстві, козівництві, конярстві.

Позитивні тенденції спостерігаються лише у птахівництві. Так, чисельність поголів'я птиці у 2014 р. становила 230290 тис. голів, що 13 % більше, ніж у

2011 р. та майже відповідає рівню 1991 р. (менше на 6,4 %), порівняно з 2001 р. поголів'я збільшилося вдвічі.

Оцінюючи потенціал м'ясної галузі, варто відмітити негативні тенденції щодо масштабу виробництва. Так, у сільськогосподарських підприємствах нині зосереджено лише 31,7% великої рогатої худоби, 49% свиней, 14,3% овець і кіз, 57,4% птиці, решта поголів'я вирощується у фермерських господарствах та господарствах населення, у кожному з яких чисельність худоби та птиці незначна. Такі тенденції свідчать про відсутність ефекту масштабу виробництва, високі витрати та порівняно низький контроль якості кінцевої продукції. Потенціал м'ясної галузі насамперед формують м'ясне скотарство та свинарство. З огляду на національні традиції споживання, умови розведення, поживну структуру м'яса козівництво та вівчарство в Україні є не таким розвинутим, як інші галузі м'ясного напрямку. Птахівництво – приваблива галузь з огляду на її скоростиглість, нетривалий операційний цикл, нижча капіталомісткість. Однак даний напрям не може бути основою розвитку потенціалу національного м'ясного ринку, оскільки за своєю структурою м'ясо птиці не може забезпечити всі фізіологічні потреби людини у білках і жирах тваринного походження. Чисельність поголів'я худоби та птиці прямо пропорційно впливає на обсяги виробництва м'яса (табл. 2).

Таблиця 1

**Показники динаміки чисельності поголів'я худоби та птиці в Україні,
на 1.01.1991, 2001, 2006, 2011–2014 рр., тис. голів**

Роки	Велика рогата худоба		Свині	Вівці та кози		Копі	Птиця всіх видів
	усього	у т.ч. корови		усього	у т.ч. вівці		
Господарства усіх категорій							
1991	24623,4	8378,2	19426,9	8418,7	7896,2	738,4	246104
2001	9423,7	4958,3	7652,3	1875	963,1	701,2	123722
2006	6514,1	3635,1	7052,8	1629,5	872,2	554,8	161994
2011	4494,4	2631,2	7960,4	1731,7	1100,5	414,2	203840
2012	4425,8	2582,2	7373,2	1739,4	1093,2	395,7	200761
2013	4645,9	2554,3	7576,7	1738,2	1073,4	376,6	214071
2014	4534	2508,8	7922,2	1735,2	1066,7	354,2	230290
2014 р. до 2011 р., %	100,9	95,3	99,5	100,2	96,9	85,5	113,0
Сільськогосподарські підприємства							
1991	21083,3	6191,6	14071,2	7165,5	7164,1	700,9	132967
2001	5037,3	1851	2414,4	413,3	412,4	249,8	25352,9
2006	2491,8	866,2	2602,4	270,9	268,8	98,1	66625,3
2011	1526,4	589,1	3625,2	298,4	294,9	41,6	110561
2012	1510,6	583,7	3319,2	290	285,8	36,9	105725
2013	1506,5	575,2	3556,9	265,3	260,4	32,5	117889
2014	1437,5	565,4	3878,9	248,5	243,7	29,1	132073
2014 р. до 2011 р., %	94,2	96,0	107,0	83,3	82,6	70,0	119,5
Питома вага сільськогосподарських підприємств у господарствах всіх категорій, %							
1991	85,6	73,9	72,4	85,1	90,7	94,9	54,0
2001	53,5	37,3	31,6	22,0	42,8	35,6	20,5
2006	38,3	23,8	36,9	16,6	30,8	17,7	41,1
2011	34,0	22,4	45,5	17,2	26,8	10,0	54,2
2012	34,1	22,6	45,0	16,7	26,1	9,3	52,7
2013	32,4	22,5	46,9	15,3	24,3	8,6	55,1
2014	31,7	22,5	49,0	14,3	22,8	8,2	57,4
2014 р. до 2011 р., +,-	-2,3	0,1	3,4	-2,9	-4,0	-1,8	3,1

Джерело: [4, с. 12], авторські розрахунки

Таблиця 2

Показники динаміки обсягів виробництва м'яса у господарствах усіх категорій України, 1990, 2000, 2010–2013 рр.

Роки	М'ясо – усього	У тому числі за видами					
		яловичина та телятина	свинина	баранина та козлятина	м'ясо птиці	кролятина	конина
1990	4357,8	1985,4	1576,3	45,8	708,4	30,2	11,7
1995	2293,7	1185,9	806,9	39,5	235,2	19,4	6,8
2000	1662,8	754,3	675,9	17,2	193,2	13,9	8,3
2005	1597,0	561,8	493,7	16,2	496,6	13,5	15,2
2010	2059,0	427,7	631,2	21,0	953,5	13,5	12,1
2011	2143,8	399,1	704,4	19,6	995,2	14,0	11,5
2012	2209,6	388,5	700,8	19,7	1074,7	14,2	11,7
2013	2389,4	427,8	748,3	18,7	1168,3	14,2	12,1
2013 р. до 2010 р., %	116,0	100,0	118,6	89,0	122,5	105,2	100,0

Джерело: [4, с. 26], авторські розрахунки

Обсяги виробництва м'яса у господарствах всіх категорій у 2013 р. порівняно з 2010 р. збільшилися на 330,4 тис. т, або на 16%, однак порівняно з 1990 р. виробництво цього продукту зменшилося в 1,8 р. У тому числі виробництво яловичини та телятини у 2013 р. порівняно з 2010 р. не змінилося і становило 427,8 тис. т, однак протягом даного періоду мало тенденцію до зниження, порівняно з 1990 р. цей показник зменшився у 4,6 р. Виробництво свинини за останні чотири роки збільшилося на 18,6 т, а порівняно з 1990 р. зменшився у 2,1 р. Обсяги виробництва баранини та козлятини незначні і протягом досліджуваного періоду мали тенденцію до зменшення. Найбільші прирости обсягів виробництва м'яса відбуваються у галузі птахівництва – 22,5% порівняно з 2010 р., спостерігається навіть перевищення показників 1990 р. – у 1,6 р. Аналізуючи обсяги виробництва м'яса в цілому, доцільно провести оцінку відносних показників, а саме: в розрахунку на одну особу. Оптимальна норма споживання м'яса досягалася лише у 1990 р., мінімум споживання був у 2000 р., позитивною є тенденція до збільшення обсягів виробництва м'яса на одну особу протягом 2010–2013 рр., однак необхідний показник за рахунок внутрішньої виробничої бази не досягається (рис. 1).

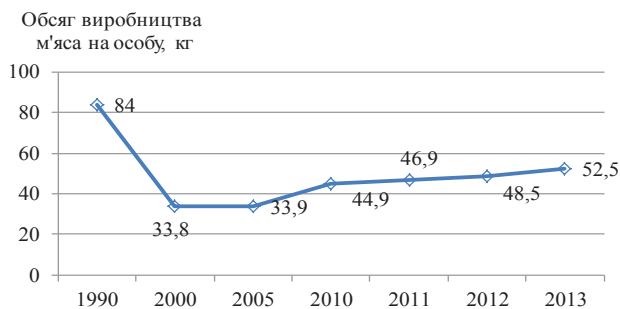


Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва м'яса усіх видів (у забійній вазі) в Україні на одну особу, 1990, 2000, 2005, 2010–2013 рр.

Джерело: [4, с. 32], авторські розрахунки

Розвиток національного ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу насамперед залежить від промислового виробництва м'яса. Нині м'ясним скотарством займається 3500 підприємств. З них 528 підприємств, або 15%, мають поголів'я великої рогатої худоби в межах 500-999 голів, загальна чисельність великої рогатої худоби в цій групі складає 370,6 тис.

голів (25,8%), 410 підприємств, або 11,7%, має поголів'я в межах 100-199 голів, загальна чисельність поголів'я в цій групі становить 59,2 тис. голів (4,1%). Кількість підприємств, чисельність поголів'я корів у яких становить до 50 голів, склала у 2013 р. 1058 підприємств, загальна чисельність поголів'я худоби в цій групі становить 19,5 тис. голів. Група підприємств з чисельністю поголів'я в межах 1000-1999 голів налічує 293 підприємства, понад 5000 голів має 9 підприємств агрохолдингів, загальна чисельність поголів'я в цій групі складає 58,3 тис. голів (табл. 3).

Аналітичне групування свідчить, що на національному ринку м'яса присутні здебільшого середні за розміром товаровиробники яловичини, біль-

Таблиця 3

Групування сільськогосподарських підприємств за наявністю поголів'я великої рогатої худоби, на 1.01.2014 р.

Групи підприємств	Кількість підприємств		Чисельність поголів'я	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. голів	у % до загальної чисельності
Підприємства – всього	3500	100,0	1437,5	100,0
з них мали: голів до 5	290	8,3	0,9	0,1
6 – 10	177	5,0	1,4	0,1
11 – 15	148	4,2	1,9	0,1
16 – 20	118	3,4	2,2	0,2
21 – 29	146	4,2	3,7	0,3
30 – 39	140	4,0	4,8	0,3
40 – 49	104	3,0	4,6	0,3
50 – 99	345	9,9	24,6	1,7
100 – 199	410	11,7	59,2	4,1
200 – 299	254	7,2	61,4	4,3
300 – 399	229	6,5	79,6	5,5
400 – 499	212	6,1	94,6	6,6
500 – 999	528	15,0	370,6	25,8
1000 – 1999	293	8,4	405,0	28,1
2000 – 2999	67	1,9	158,1	11,0
3000 – 3999	24	0,7	80,6	5,6
4000 – 4999	6	0,2	26,0	1,8
більше 4999	9	0,3	58,3	4,1

Джерело: [4, с. 36], авторські розрахунки

шість поголів'я зосереджено в підприємствах з поголів'ям 1000-2000 голів. У галузі свинарства задіяні 3264 підприємств, з них найбільше підприємств (525, або 16,1%) має поголів'я в межах 100-199 голів, а загальна його чисельність налічує 75 тис. голів (1,9%). 345 підприємств (10,6%) мають поголів'я в межах 500-999 голів, у них зосереджено 242,7 тис. голів (6,2%). Поголів'я від 1000 до 1999 голів мають 255 підприємств (7,8%), у цій групі зосереджена найбільша чисельність свиней – 352,8 тис. голів (9,1%). 121 підприємство (3,7%) має чисельність поголів'я понад 5999 голів, у них зосереджено 2334,7 тис. голів (60,1%). Чисельність підприємств, у яких поголів'я свиней складає до 100 голів, налічує 1170, або 35,8%, питома вага поголів'я в цій групі незначна (табл. 4).

Галузь свинарства носить більш масштабний характер, ніж скотарство. Третина підприємств має незначне поголів'я свиней, а більшість з них налічують поголів'я понад 100 голів. У вівчарстві та козівництві переважає дрібнотоварне виробництво, більшість підприємств – 396 (37,8%) мають поголів'я до 49 голів із загальною чисельністю голів 8,1 тис. голів, понад 2000 голів мають 15 підприємств (1,4%), загальна чисельність поголів'я становить 41,6% (16,7%). Галузь птахівництва характеризується найбільшою масштабністю, більшість підприємств – 178 (27,5%) мають поголів'я птиці понад 49999 голів, у яких чисельність поголів'я становить 129221,2 тис. голів (97,9%). Це переважно вузькоспеціалізовані птахофабрики, питома вага поголів'я птиці в інших групах підприємств незначна і становить 2,1%, таких підприємств налічується 468, або 72,5%.

Таблиця 4
Групування сільськогосподарських підприємств за наявністю поголів'я свиней, на 1 січня 2014 року

Групи підприємств	Кількість підприємств		Чисельність поголів'я	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. голів	у % до загальної чисельності
Підприємства – всього	3264	100,0	3878,9	100,0
з них мали: голів до 9	194	5,9	0,9	0,0
10 – 19	162	5,0	2,2	0,1
20 – 39	259	7,9	7,3	0,2
40 – 59	217	6,7	10,5	0,3
60 – 79	184	5,6	12,6	0,3
80 – 99	154	4,7	13,8	0,4
100 – 199	525	16,1	75,0	1,9
200 – 299	301	9,2	74,4	1,9
300 – 399	195	6,0	68,0	1,8
400 – 499	170	5,2	75,8	2,0
500 – 999	345	10,6	242,7	6,2
1000 – 1999	255	7,8	352,8	9,1
2000 – 2999	97	3,0	235,9	6,1
3000 – 4999	58	1,8	223,1	5,7
5000 – 5999	27	0,8	149,4	3,9
більше 5999	121	3,7	2334,5	60,1

Джерело: [4, с. 37], авторські розрахунки

Таблиця 5
Групування сільськогосподарських підприємств за наявністю поголів'я великої рогатої худоби в розрізі регіонів України, на 1 січня 2014 року

Області України	до 5 голів	6–29 голів	30–99 голів	100–199 голів	200–499 голів	500–999 голів	1000–1999 голів	більше 2000 голів	Всього
Україна	290	589	589	410	695	528	293	106	3500
АР Крим	1	7	8	5	7	9	2	1	40
Вінницька	11	22	22	37	68	48	19	4	231
Волинська	30	36	32	23	25	24	17	4	191
Дніпропетровська	6	20	17	7	15	10	8	4	87
Донецька	5	15	10	12	16	16	13	6	93
Житомирська	17	47	69	47	52	33	13	1	279
Закарпатська	47	32	16	6	5	1	–	–	107
Запорізька	9	16	20	7	12	11	8	–	83
Івано-Франківська	35	41	18	2	11	6	1	–	114
Київська	9	14	25	17	56	44	16	5	186
Кіровоградська	9	18	28	11	19	17	2	2	106
Луганська	2	11	17	10	23	13	9	2	87
Львівська	11	40	37	28	17	6	6	–	145
Миколаївська	8	18	23	15	24	6	1	1	96
Одеська	6	27	49	26	25	18	4	–	155
Полтавська	3	17	27	12	48	41	38	20	206
Рівненська	8	30	27	15	15	7	11	2	115
Сумська	3	21	17	17	42	29	26	6	161
Тернопільська	6	16	10	8	12	13	5	2	72
Харківська	9	25	23	21	43	37	22	9	189
Херсонська	6	14	12	6	6	3	5	1	53
Хмельницька	12	28	17	14	37	26	15	7	156
Черкаська	2	15	23	16	54	54	22	12	198
Чернівецька	22	35	8	5	4	3	3	1	81
Чернігівська	13	24	34	43	59	53	27	16	269

Джерело: [4, с. 185], авторські розрахунки

Розвиток м'ясної галузі залежить від природних умов, загального регіонального розвитку, спеціалізації економічних районів тощо. Тому в регіональному аспекті розміщення підприємств м'ясної галузі має свої особливості (табл. 5).

У розрізі регіонів України дрібнотоварне виробництво розвинене в Західному регіоні, найбільше сільськогосподарських підприємств, у яких чисельність поголів'я великої рогатої худоби налічує до 5 голів, до 30 голів та до 100 голів розташовано у Закарпатській області, відповідно 47 (43,9%), 33 (29,9%), 16 (15%). Подібна структура спостерігається і в таких областях, як Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Чернівецька. Великотоварне виробництво насамперед розміщене у Полтавській області, у даному регіоні функціонує 20 сільськогосподарських підприємств, у яких чисельність поголів'я великої рогатої худоби налічує понад 2000 голів, це 9,7% усіх підприємств області, та 18,9% у розрізі регіонів України. Великотоварне виробництво розвивається також у Чернігівській – 16 підприємств (5,9%), та Черкаській областях – 12 підприємств (6,1%). Найбільше сільськогосподарських підприємств з розвиненим скотарством зосереджено в Житомирській (279 підприємств), Чернігівській (269 підприємств), Вінницькій (231 підприємство), Полтавській (206 підприємств) областях.

Галузь свинарства має більш рівномірне розміщення в регіональному розрізі, ніж скотарство. Найбільше сільськогосподарських підприємств з розвинутим свинарством зосереджено в Черкаській (231 підприємство), Вінницькій (210 підприємств), Кіровоградській (197 підприємств), Київській (192 підприємств),

Одеській (187 підприємств), Дніпропетровській (184 підприємства) областях. Найменше підприємств цієї галузі розташовано в Автономній Республіці Крим (52 підприємства), Івано-Франківській (64 підприємства), Херсонській (67 підприємств) областях. У більшості регіонів переважають сільськогосподарські підприємства дрібнотоварного типу з чисельністю поголів'я до 100 голів, це 1170 (35,8 %) сільськогосподарських підприємств по Україні в цілому, найбільше малих підприємств цієї галузі зосереджено у Волинській (86, або 59,7%) та Хмельницькій (79, або 45,4%) областях. Великотоварне свинарство розвинуте у Дніпропетровській (36, або 19,6%) та Київській (26, або 13,5%) областях з чисельністю поголів'я свиней понад 2000 голів (табл. 6).

Отже, оцінка досягнутого рівня розвитку м'ясної галузі свідчить про наявність потенціалу для внутрішнього наповнення ринку даного сегменту та збалансування кон'юнктури внутрішніми важелями. Для вирішення проблем розвитку національного м'ясного ринку прийнято Постанову Кабінету Міністрів «Про заходи щодо активізації роботи із розвитку тваринництва» № 729 від 20 серпня 2008 р. [3], згідно якої поставлено такі цілі щодо удосконалення ринкового механізму в галузі тваринництва:

- довести у 2015 р. виробництво основних видів тваринницької продукції до рівня, який забезпечує фізіологічні норми споживання та можливість їх експорту: молока – 22 млн т, м'яса у забійній масі – 4 млн т. На одну особу в рік – молока і молочних продуктів – 380 кг, м'яса та м'ясопродуктів – 82 кг;
- сформувати орієнтовну структуру виробництва м'яса за видами тварин (у забійній вазі): яловичи-

Таблиця 6

Групування сільськогосподарських підприємств за наявністю поголів'я свиней в розрізі регіонів України, на 1 січня 2014 року

Області України	до 99 голів	100 – 199 голів	200 – 299 голів	300 – 399 голів	400 – 499 голів	500 – 999 голів	1000 – 1999 голів	більше 2000 голів	Всього
Україна	1170	525	301	195	170	345	255	303	3264
АР Крим	19	4	6	1	4	6	7	5	52
Вінницька	68	40	16	17	16	29	16	8	210
Волинська	86	21	9	5	4	5	5	9	144
Дніпропетровська	38	22	15	13	9	31	20	36	184
Донецька	18	13	10	5	5	17	10	16	94
Житомирська	54	4	8	6	–	6	6	7	91
Закарпатська	70	6	2	–	2	3	2	4	89
Запорізька	24	19	13	10	8	13	19	24	130
Івано-Франківська	39	12	1,0	2	3	2	2	3	64
Київська	45	30	22	8	11	27	23	26	192
Кіровоградська	60	46	21	13	12	26	9	10	197
Луганська	29	17	13	7	2	14	4	6	92
Львівська	68	27	9	8	5	7	8	8	140
Миколаївська	33	19	14	8	7	11	4	8	104
Одеська	58	35	17	17	13	24	10	13	187
Полтавська	42	34	14	9	10	15	23	16	163
Рівненська	44	15	6	1,0	–	2	5	6	79
Сумська	39	21	12	5	5	14	9	7	112
Тернопільська	52	18	15	14	4	8	10	14	135
Харківська	36	20	15	7	6	20	14	7	125
Херсонська	17	14	4	2	4	7	9	10	67
Хмельницька	79	25	14	7	10	14	6	19	174
Черкаська	56	32	29	21	22	25	22	24	231
Чернівецька	47	8	5	–	3	2	3	8	76
Чернігівська	49	23	11	9	5	17	9	9	132

Джерело: [4, с. 189], авторські розрахунки

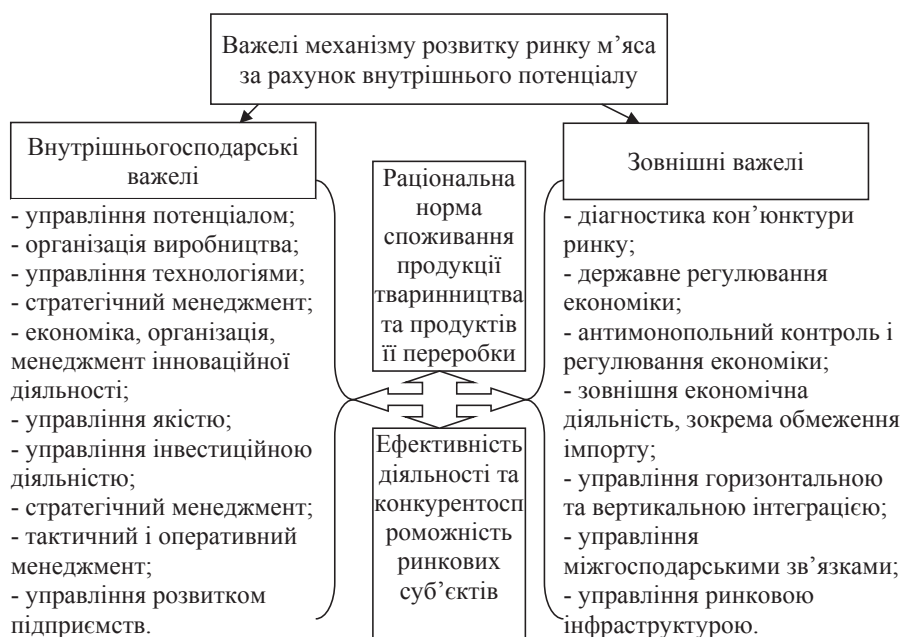


Рис. 2. Структура важелів механізму розвитку ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу

Джерело: розроблено автором+

на – 1,0 млн т (25%), свинина – 0,1 млн т, птиця – 0,2 млн т;

– досягти експортного потенціалу за видами тваринницької продукції, орієнтовно: м'ясо – 0,5 млн т, у тому числі яловичина – 0,15 млн т; свинина – 0,1 млн т, птиця – 0,2 млн т;

– суттєво збільшити обсяги експорту продовольчих і технічних товарів тваринного походження;

– збільшити обсяги інвестицій в галузь тваринництва;

– досягти рівня рентабельності ведення галузей тваринництва більше 5%.

У цілому ринковий механізм регулювання відносин між суб'єктами на національному ринку м'яса має включати низку взаємопов'язаних між собою методів і важелів, які направлені на розвиток внутрішнього потенціалу (рис. 2).

Таким чином, нинішній стан національного ринку м'яса характеризується незбалансованою кон'юктурою, обсяги виробництва м'яса та м'ясопродукції є недостатніми для задоволення споживчих потреб населення та повного завантаження виробничих потужностей переробних підприємств, що негативно позначається на якості харчових продуктів. Як наслідок, спостерігаються негативні явища у процесі забезпечення продовольчої, а отже і національної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Потенціал національного ринку м'яса та м'ясопродукції нині використовується не на повну потужність. Чисельність поголів'я худоби та птиці та обсяги виробництва м'яса значно нижчі за показники 1991 р., утім,

за остання роки спостерігаються незначні позитивні тенденції.

З огляду на оцінку ринку м'яса в розрізі сегментів, варто відзначити ефективність використання потенціалу у птицеводстві, чисельність поголів'я птиці та обсяги виробництва продукції галузі є досить високими та мають позитивні тенденції. Однак потенціал м'ясної галузі насамперед формують м'ясне скотарство та свинарство, птицеводство не може бути основою розвитку потенціалу національного м'ясного ринку, оскільки за своєю структурою м'ясо птиці не може забезпечити всі фізіологічні потреби людини у білках і жирах тваринного походження.

Розвиток національного ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу насамперед залежить від промислового виробництва м'яса. Нині м'ясним скотарством займається 3500 підприємств, значна

кількість цих підприємств є дрібними, група підприємств з чисельністю поголів'я понад 5000 голів має 9 підприємств агрохолдингів, загальна чисельність поголів'я в цій групі складає 58,3 тис. голів. У галузі свинарства задіяні 3264 підприємств, з них найбільше підприємств (525, або 16,1%) має поголів'я в межах 100-199 голів, 121 підприємство (3,7%) має чисельність поголів'я понад 5999 голів, у них зосереджено 2334,7 тис. голів (60,1%).

Для розвитку національного ринку м'яса за рахунок внутрішнього потенціалу необхідне застосування збалансованого ринкового механізму, у якому частина важелів має бути в компетенції державних органів влади, зокрема щодо обмеження імпорту, створення сприятливих умов кредитування галузі, налагодження партнерських зв'язків між ринковими агентами, антимонопольне регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Добрянська Н.А. Галузь тваринництва: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / Н.А. Добрянська // Аграрний вісник Причорномор'я, Економічні науки. – 2010. – № 53. – С. 39-41.
2. Кривончак О.В. Сутність аграрного ринку і його раціональна побудова / О.В. Кривончак // Сталі розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 5. – С. 235-239.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва» від 20.08.2008 р. № 729 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show>.
4. Тваринництво України : статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенка. – К. : Державний комітет статистики України, 2014. – 212 с.

УДК 334.012.6

Соляр В.В.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів та обліку**Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди*

СТАН І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ З ПОЗИЦІЙ УКРІПЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

На основі аналітичного огляду стану підприємництва в Україні виявлено проблемні місця у секторі малого бізнесу за ознаками кількісного складу, рівня зайнятості, обсягу виробництва та участі у створенні ВВП. Це критерії, за якими може визначатися вплив діяльності малих підприємств на ефективність функціонування економіки та її конкурентоспроможність. Запропоновано перелік видів економічної діяльності для малої приватної ініціативи з урахуванням практики ведення бізнесу в Україні. Зазначено перспективні види малого бізнесу та напрями державної політики зі створення інноваційного макросередовища для їх розвитку.

Ключові слова: малий бізнес, конкурентоспроможність, інновація, методи стимулюючої дії, сучасні види малого бізнесу.

Соляр В.В. СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ С ПОЗИЦИЙ УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

На основе аналитического обзора состояния предпринимательства в Украине выявлены проблемные места в секторе малого бизнеса по признакам количественного состава, уровня занятости, объема производства и участия в создании ВВП. Это критерии, по которым может определяться влияние малых предприятий на эффективность функционирования экономики и ее конкурентоспособность. Предложен перечень видов экономической деятельности для малой частной инициативы с учетом практики ведения бизнеса в Украине. Указаны перспективные виды малого бизнеса и направления государственной политики по созданию инновационной макросреды для их развития.

Ключевые слова: малый бизнес, конкурентоспособность, инновация, методы стимулирующего воздействия, современные виды бизнеса.

Soliar V.V. THE STATE AND DIRECTIONS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN UKRAINE IN TERMS OF STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY

Basing on the analytical review of the state of entrepreneurship in Ukraine the problem areas in the small business sector on the grounds of the quantitative composition, employment, production and participation in the creation of GDP were identified. These are the criteria by which the impact of small businesses on the effective functioning of the economy and its competitiveness can be determined. The list of types of economic activity for small private initiatives based on business practices in Ukraine was offered. The perspective views of small business and directions of the state policy for creation an innovative environment for their development were singled out.

Keywords: small business, competitiveness, innovation, methods of stimulating effect, modern businesses.

Постановка проблеми. Важливою умовою зростання конкурентоспроможності економіки України, закріплення позицій та розвитку підприємництва є інноваційна політика, побудована на результатах науково-технічного прогнозування, сучасних інструментах маркетингу, розширенні та створенні нових ринків товарів і послуг. Стимули ринкової самоорганізації у взаємодії з цілепокладанням держави на пріоритетний розвиток малої приватної ініціативи є дієвим механізмом структурних змін у цьому напрямі. Адже саме малі підприємства є невід'ємними елементами інноваційних процесів в умовах постіндустріальної економіки, вони закладають основи ринкових відносин на засадах формування конкурентного середовища, сприяння нововведенням та зростання ефективності виробництва. З урахуванням ознак фінансової кризи в країні, коли ризики зростають, а інвестиційна активність в економіці знижується, для майбутнього сучасної економіки саме сектор малого підприємництва може стати поштовхом до розвитку.

Однак, як свідчить статистика, в Україні малий бізнес не отримав достатнього поширення, його внесок в поживлення економіки незначний, як і частка високотехнологічних підприємств. Значна частина бізнесу знаходиться у «тіні», тому об'єктивно оцінити його економічну і соціальну роль складно.

Усіма зазначеними обставинами та наявністю великої кількості публікацій у вітчизняних і зарубіжних виданнях визначається актуальність дослідження перспективних напрямів розвитку малого підприємництва в Україні в сучасних умовах. Це

монографії та публікації у фахових періодичних виданнях таких авторів, як З. Борисенко, З. Варналій, Н. Зайцева, А. Казанцев, Л. Мінделі, І. Комарницький, І. Радамовська, Г. Рижаківа та ін., аналітичні та наукові доробки вчених і співробітників державних служб та інститутів з розвитку підприємництва.

Разом з тим саме аспект залежності розміру підприємства та можливості технологічного оновлення виробничого потенціалу країни, теоретичне обґрунтування методів стимулювання розвитку найбільш ефективних видів малого бізнесу, що важливі не тільки для задоволення потреб населення, а й укріплення динаміки і конкурентоспроможності країни на позиціях інноваційності, недостатньо вивчений та потребує глибокого дослідження.

Постановка завдання. Тому мета роботи – визначити сучасні напрями і форми розвитку малого бізнесу в Україні з урахуванням його ролі в інноваційному прогресі, визначити методи його стимулювання у бік укріплення конкурентоспроможності економіки. **Мета дослідження** деталізується у таких завданнях:

- здійснити порівняльний аналіз структури підприємництва в Україні за останні роки за розміром, кількістю зайнятих та обсягом реалізованої продукції;
- на основі систематизації сучасних факторів розвитку малого підприємництва в Україні пояснити внесок цього сектора у створення ВВП;
- вивчити галузеву структуру малих підприємств та їх місце у підприємницькому секторі в цілому;
- обґрунтувати перспективність розвитку окремих інноваційних видів малого бізнесу;

– скомпонувати заходи державної політики стимулюючої дії у секторі малого підприємництва, аналіз яких стане предметом подальших досліджень.

Досягнення поставлених у роботі завдань здійснено з використанням засобів економічного, логічного, структурного і порівняльного аналізу, методу узагальнення і синтезу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати проведеного аналізу структури підприємництва в Україні з 2010 по 2013 рр. свідчать про те, що у загальній кількості підприємств найбільша частка за розмірами бізнесу припадає на фізичних осіб (ФО)-підприємців (близько 80%), що представлені суб'єктами малого та середнього бізнесу, та малі підприємства (до 21%) (табл. 1). У 2013 р. питома вага малих підприємств та ФО-підприємців у загальній кількості підприємств склала 98,96%. Найменш сприятливі умови для нарощування великого та середнього бізнесу, адже його частка незначна як у абсолютних, так і у відносних показниках (близько 1%). Хоча у 2012 р. порівняно з 2010 р. зафіксовано збільшення кількості великих підприємств з 586 до 698 одиниць, що у процентному відношенні склало 19%, то у 2013 р. значення показника знову повернулося до рівня 2011 р., а їх питома вага у загальній кількості не змінилася (табл. 2). Динаміка чисельності середніх підприємств протягом аналізованого періоду також характеризується стійкою тенденцією до зменшення (-10%).

При цьому найбільше робочих місць формується також у секторі малого підприємництва, у тому числі ФО-підприємців, третина – на середніх під-

приємствах. Якщо аналізувати розподіл підприємств за розміром реалізованої продукції, то, за даними 2013 р., на великі підприємства припадало 39,62% товарів і послуг, 38,36% – на середні, 15,46% – на малі підприємства, 0,48% та 6,08% – питома вага обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) ФО-підприємцями середнього та малого бізнесу відповідно.

Найбільшу динаміку даного показника також демонструють великі підприємства – 22,53% та підприємці – фізичні особи – до 28,67% (див. табл. 2).

Таким чином, не дивлячись на можливо високий рівень конкуренції у секторі малого підприємництва за абсолютною кількістю таких підприємств, як за споживача, так і між найманими працівниками за робоче місце, необхідним з точки зору збереження міцного потенціалу для економічного зростання в країні є розвиток середніх та великих бізнесових структур. Це підтверджує показник частки таких підприємств у створеному ВВП, що становить 85% (табл. 3).

Відтак, на нашу думку, це не відображає оптимального сценарію розвитку підприємницької ініціативи в Україні. Економічно розвинені й соціально стабільні країни демонструють успішну практику нарощування ВВП за рахунок доходів малого бізнесу, що є більш мобільним, швидкокоопунним та конкурентоспроможним.

Порівнювані з показником по Україні в представленій таблиці 3 тільки Казахстан та Грузія, що мають 17 і 16% малих підприємств відповідно. Особливості вітчизняної практики ведення малого бізнесу, а

Таблиця 1

Розподіл підприємств за розміром та кількістю зайнятих у 2010–2013 рр.

Роки	Структура підприємництва за розміром, %				Структура підприємництва за кількістю зайнятих, %			
	великі	середні	малі	ФО підприємці	великі	середні	малі	ФО підприємці
2010	0,03	0,96	16,36	82,65	22,28	31,50	20,10	26,13
2011	0,04	1,22	20,82	77,92	24,09	32,00	20,58	23,33
2012	0,04	1,26	21,51	77,19	24,95	31,58	20,60	22,88
2013	0,04	1,10	21,70	77,16	24,50	30,96	20,67	23,87

Джерело: дані Державного комітету статистики України [1], розрахунки автора

Таблиця 2

Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання

Усього	у тому числі			
	підприємства			фізичні особи-підприємці
	великі	середні	малі	
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць				
2010	2183928	586	20983	357241
2011	1701620	659	20753	354283
2012	1600127	698	20189	344048
2013	1722070	659	18859	373809
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб				
2010	10772,7	2400,3	3393,3	2164,6
2011	10164,5	2449,0	3252,6	2091,5
2012	9957,6	2484,2	3144,2	2051,3
2013	9729,1	2383,7	3012,1	2010,7
Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн грн				
2010	3596646,4	1401596,8	1396364,3	568267,1
2011	4202455,2	1775829,0	1607628,0	607782,4
2012	4459818,8	1761086,0	1769430,2	672653,4
2013	4334453,1	1717391,3	1662565,2	670258,5
2013 до 2010, %	120,51	122,53	119,06	117,95

Джерело: дані Державного комітету статистики України [1]

також думка провідних експертів сходяться на таких дестимулюючих факторах розвитку малого бізнесу, як штучно створені складні умови ведення справи, висока вартість кредитних ресурсів та податкових платежів, складність у прогнозуванні інвестицій та низька купівельна спроможність громадян. За оцінками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, середні витрати населення України зараз становлять близько 3,2 тис. євро на рік, що у 4 рази менше середньоєвропейського показника – 12,8 тис. євро. Як наслідок, значна кількість підприємств формує тіньовий сектор економіки (44% ВВП) [2].

Таблица 3

Питома вага малого бізнесу у формуванні ВВП у країнах світу

Країна	Частка малого бізнесу у ВВП, %	Країна	Частка малого бізнесу у ВВП, %
Італія	70	Австрія	45
Фінляндія	65	Узбекистан	40
Німеччина	60	Туреччина	40
Чехія	53	Канада	30
Великобританія	52	Білорусь	23
Франція	52	Росія	22
Польща	47	Казахстан	17
США	46	Грузія	16
		Україна	15

Джерело: за даними інформаційно-довідкової служби журналу «Кореспондент» [2]

Стимулом для нарощування малого сектору підприємництва в Україні, звичайно, повинна стати дієва й активна державна політика, побудована на

унаслідкуванні позитивного досвіду зарубіжних країн (США, Китаю, країн Азії, Європи), що передбачає розширення доступу підприємців до дешевих кредитних ресурсів; надання інформаційної і технічної підтримки підприємцям на всіх стадіях розвитку підприємства; збільшення рівня зайнятості на підприємствах малого бізнесу; спрощення відкриття та ведення власної справи.

Результатом проведення такої політики має стати стабільний розвиток малого бізнесу, нарощування прибутків та зростання рівня конкуренції на міжнародних ринках товарів та послуг, у тому числі за рахунок активізації інноваційних процесів. Сьогодні малі підприємства представлені всіма видами економічної діяльності, та найбільший обсяг реалізованих товарів і наданих послуг за показниками 2013 р. у оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 347559,1 млн грн (51,6%), децю менші у промисловості – 77113 млн грн (11,5%), будівництві – 55803,6 млн грн (8,3%), сільському, лісовому та рибному господарстві – 48838,4 млн грн (7,3%). Обсяг наданих послуг малими підприємствами транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності; операцій з нерухомим майном; професійної, наукової та технічної діяльності становив відповідно за кожним сектором близько 30 млн грн (4,5%) (табл. 4).

У порівнянні з великими та середніми бізнесовими структурами малі підприємства лідирують у процентному відношенні до загального обсягу реалізації відповідного виду діяльності у секторі надання інших видів послуг (67,7%), освіти (60,7%), здійсненні операцій з нерухомим майном (58,7%) тощо.

Оскільки малі підприємства є активними у багатьох видах економічної діяльності, то саме вони повинні стати основними провідниками впровадження

Таблица 4

Обсяги реалізованих товарів, послуг підприємств за їх розмірами та видами економічної діяльності¹ у 2013 році¹

Види економічної діяльності	Усього, млн грн	у тому числі підприємства					
		великі		середні		малі	
		млн грн	у %	млн грн	у %	млн грн	у %
Усього	4050215,0	1717391,3	42,4	1662565,2	41,0	670258,5	16,6
у тому числі							
сільське, лісове та рибне господарство	161130,3	23440,6	14,6	88851,3	55,1	48838,4	30,3
промисловість	1473091,5	934135,1	63,4	461843,4	31,4	77113,0	5,2
будівництво	141125,7	15730,7	11,2	69591,4	49,3	55803,6	39,5
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1612134,4	495334,6	30,7	769240,7	47,7	347559,1	21,6
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	207138,3	118497,8	57,2	59623,5	28,8	29017,0	14,0
інформація та телекомунікації	80410,4	39236,0	48,8	24181,7	30,1	16992,7	21,1
фінансова та страхова діяльність	92238,4	4052,3	4,4	78920,7	85,6	9265,4	10,0
операції з нерухомим майном	50218,0	2278,4	4,6	18447,7	36,7	29491,9	58,7
професійна, наукова та технічна діяльність	152777,2	77974,6	51,0	45234,6	29,6	29568,0	19,4
освіта	1786,8	–	–	702,1	39,3	1084,7	60,7
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	9193,7	–	–	6688,2	72,7	2505,5	27,3
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	12527,8	3137,8	25,0	8151,3	65,1	1238,7	9,9
надання інших видів послуг	2637,4	–	–	850,9	32,3	1786,5	67,7

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ та з урахуванням зміни підприємствами основного виду економічної діяльності у 2013 році.

Джерело: дані Державної служби статистики України [3]

інновацій у всіх галузях економіки. Як правило, до 50% нововведень створюються і реалізуються саме у цьому секторі. При цьому частка інноваційних підприємств в розвинених країнах становить від 70% і вище, в Україні вона близько 15% [4, с. 147].

Враховуючи потенціал малого підприємництва у поширенні інноваційних процесів [5, с. 28], особливо життєздатних колективних малих підприємств, та наявність незаповнених ринкових ніш, перспективним, на нашу думку, є розвиток таких сучасних видів бізнесу:

- вендинг – оперативна купівля-продаж продуктів харчування за допомогою торгових автоматів, що має ряд таких переваг, як відсутність черг, відсутність контакту з торговим і обслуговуючим персоналом, відносна дешевизна і швидкість надання послуг;

- організація онлайн-бізнесу, що передбачає невеликі капіталовкладення та, у разі необхідності, часткову зайнятість (відкриття інтернет-магазинів, надання консультацій, публікація реклами);

- виробництво екопродуктів, сировиною для яких може стати екологічно чиста продукція без додавання хімічних речовин приміських ферм;

- продаж виробів ручної роботи, що завжди цікаві покупцям своєю унікальністю;

- заповнення ніші виробництва вітчизняної натуральної косметики, що може конкурувати за ціною у порівнянні з дорогими зарубіжними аналогами, організація її виробництва передбачає мінімальні перші вкладення;

- добре зарекомендувало себе відкриття невеличких торгівельних точок, розміщених поблизу житлових будинків або в них же, де мешканці можуть купити продукти харчування та товари побутової хімії;

- проведення навчальних курсів у вечірній час з вузької тематики та спеціалізації згідно із загальноосвітніми, університетськими чи професійними навчальними програмами;

- відкриття спеціальних колл-центрів, що надають консультативні та інформаційні послуги клієнтам різних підприємств, від прийняття замовлення до надання консультацій по гарячій лінії тощо;

- надання побутових послуг населенню – доставка замовлених товарів, ремонт побутових приладів, проведення дрібного ремонту в житлі;

- інтернет-посередництво у здійсненні платежів закордон за придбані товари в інтернет-магазинах та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, аналіз структури підприємництва в Україні показав, що в абсолютному та відносному вимірі та за

кількістю зайнятих переважають саме малі підприємства. За обсягами реалізованої продукції, наданих послуг та часткою у сформованому ВВП малі підприємства не займають провідних позицій.

Зважаючи на значні переваги у функціонуванні малих підприємств порівняно з більшими бізнесовими структурами та з урахуванням позитивного досвіду розвинених країн, перспективним для економіки України є формування міцного сектора малого підприємництва. Він найкраще може закріпитися у таких провідних видах діяльності, як оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, промисловість, будівництво, сільське, лісове та рибне господарство, надання різних видів послуг, освіти, здійснення операцій з нерухомим майном. Перспективними, на нашу думку, є сучасні види малого бізнесу в інформаційному середовищі, секторі виробництва натуральних продуктів та косметики, виготовлення ексклюзивних речей ручної роботи тощо.

Для успішної реалізації потенціалу малого бізнесу необхідне формування сприятливого макросередовища з використанням стимулюючих інструментів державної кредитної, фінансової, інформаційно-технічної політики, політики у сфері зайнятості та ін., послаблення адміністративних обмежень. Механізм і методи ефективного взаємодії держави і підприємницького сектора мають відповідати сучасним потребам конкурентного зростання економіки та потребувати детального вивчення й обґрунтування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Розвиток малого бізнесу в Україні гальмується потужним тиском бюрократії // Кореспондент. – 7 червня 2013 р. – № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net/journal/>.
3. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013 році // Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/opr_ed_u_2013.htm.
4. Прилуцька І.А. Організаційні форми інноваційного підприємництва та стимулювання їх розвитку в Україні // Проблеми науки. – 2011. – № 12. – С. 27-33.
5. Осьмірко І.В. Визначення факторів розвитку інтернет-технологій з метою оптимізації інноваційної діяльності підприємств // Економіка: Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди / За заг. редакцією акад. АПН України І.Ф. Прокопенка. – Х. : ХНПУ, 2014. – Вип. 14. – С. 146-159.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.54

Амосов О.Ю.*доктор економічних наук, професор,
перший заступник директора**Харківського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України***Черняєва А.О.***аспірант**Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України*

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ У КРАЇНІ НА ФОРМУВАННЯ РОБІТНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Розглянуто вплив особливостей соціально-економічної ситуації в Україні та Харківському регіоні на можливості формування робітничого потенціалу підприємств. Діагностування запропоновано поділити за такими напрямками аналізу: обсягу регіонального продукту; інноваційного та освітнього потенціалу; фінансових результатів суб'єктів господарювання; експорто- та імпорто-орієнтованості регіону; показників зайнятості населення. Визначено, що Харківський регіон має потенціал для формування та використання робітничих кадрів як відображення прийнятності соціально-економічного макросередовища.

Ключові слова: робітничі кадри, формування робітничого потенціалу, діагностування соціально-економічної ситуації, інновації, регіональний продукт.

Амосов О.Ю., Черняєва А.А. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРАНЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА

Рассмотрено влияние особенностей социально-экономической ситуации в Украине и Харьковском регионе на возможности формирования рабочего потенциала предприятий. Диагностику предложено разделить по следующим направлениям анализа: объема регионального продукта; инновационного и образовательного потенциала; финансовых результатов субъектов хозяйствования; экспорто- и импортоориентированности региона; показателей занятости населения. Определено, что Харьковский регион имеет потенциал для формирования и использования рабочих кадров как отражение благоприятности социально-экономической макросреды.

Ключевые слова: рабочие кадры, формирование рабочего потенциала, диагностирование социально-экономической ситуации, инновации, региональный продукт.

Amosov O.Yu., Chernyaeva A.A. INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC SITUATION IN THE COUNTRY AT FORMATION OF THE WORKING POTENTIAL OF ENTERPRISES IN KHARKIV REGION

The influence of social and economic situation in Ukraine and Kharkiv region to the possibility of formation the working potential of enterprises was reviewed. It was proposed to share diagnostics by the next areas of analysis: volume of regional product; innovative and educational potential; financial results of economic entities; export and import orientation of region; indicators of employment of population. It was determined that Kharkiv region had the potential for forming and using working personnel as a reflection of friendliness of social and economic microenvironment.

Keywords: working personnel, formation of the working potential, diagnosis of social and economic situation, innovations, regional product.

Постановка проблеми. Соціально-економічні трансформації, притаманні сьогоденню країни, вимагають використання результатів досліджень науковців у сфері циклічності розвитку економіки, інтенсивності та тривалості спадів та підйомів, прогнозування часу їх виникнення з тим, щоб розробити інструментарій управління процесами, життєво важливими для стабільного функціонування економіки. За даними Forbes, Україна у 2009 р. посіла 98 місце в рейтингу із оцінених 127 країн, які є найкращими для ведення бізнесу за такими показниками, як зростання ВВП, ВВП на людину, торговельний баланс у відсотках до ВВП, чисельність населення, частка бюджетного балансу у ВВП, причому у 97 – Нігерія, а наступне місце належить Парагваю. Низька рейтингова позиція країни обумовлена перш за все низькими показниками економічного розвитку, що

відбивається й на інших сферах її суспільно-політичного життя. Тому виявляється важливим визначення передумов соціально-економічного розвитку для виявлення особливостей розвитку робітничих кадрів у регіональному розрізі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливого значення забезпечення робітничими кадрами набуває в умовах їх дефіциту на вітчизняному ринку робочої сили як в державному, так і регіональному аспектах. Кваліфікований аналіз наукових досліджень таких вчених, як О. Амосов [1], Ю. Залознова [2], І. Закоков та Н. Коваль [3], М. Костенко [4], О. Левченко [5] та власних спостережень й доробок дозволяє виявити низку проблем у площині дефіциту робочої сили на виробництві, що склався на вітчизняних підприємствах: брак цілеспрямованої державної стратегії та політики у сфері професійної підготовки кадрів з

урахуванням галузевої специфіки, особливостей господарської діяльності підприємств у залежності від їх розміру; дисбаланс на державному та регіональному рівнях у підготовці кадрів для сфери матеріального та нематеріального виробництва; система професійно-технічної та вищої освіти через існуючі недоліки не може повністю задовольнити вимоги роботодавців до якості кваліфікованої робочої сили; існування дисбалансу між попитом робітників певної професії та кваліфікації та їх пропозицією на ринку робочої сили, що найбільш гостро відчувається в регіональному зрізі; відсутній ефективний організаційно-економічний механізм професійного навчання кадрів на виробництві, що повинен передбачати функціонування відповідної інфраструктури на підприємстві й забезпеченість навчально-методичними матеріалами; недостатня мотивація робітників до розвитку через відсутність для цього достатніх стимулів; недосконалість нормативно-правової бази навчання кадрів на виробництві; відсутність єдиної системи професійних кваліфікацій та стандартів професійної підготовки тощо.

Мета статті. З огляду на означене вище, метою статті є діагностування соціально-економічних умов формування та розвитку робітничих кадрів регіону (на прикладі Харківської області).

Виклад основного матеріалу. Діагностика стану справ у формуванні та розвитку робітничих кадрів регіону (поза залежністю від його територіальності) складається з декількох етапів, які характеризуються ієрархічністю в отриманні інформації для формування аналітичної бази дослідження (від макрорівневої ситуації к мезорівню) та дедуктивним методом пізнання досліджуваних процесів та явищ. З огляду на викладене автором представлено чітка організація матеріалу у вигляді напрямів діагностики соціально-економічної ситуації в регіоні, а саме: аналіз обсягу регіонального продукту; аналіз інноваційного та освітнього потенціалу; аналіз фінансових результатів суб'єктів господарювання; аналіз експорто- та імпорто-орієнтованості регіону; аналіз показників зайнятості населення.

У межах аналізу обсягу регіонального продукту проведемо оцінку динаміки рівня валового регіонального продукту на одну особу (рис. 1), який є відносним показником ефективності економічної діяльності регіону. Найбільший рівень ВРП у розрахунку

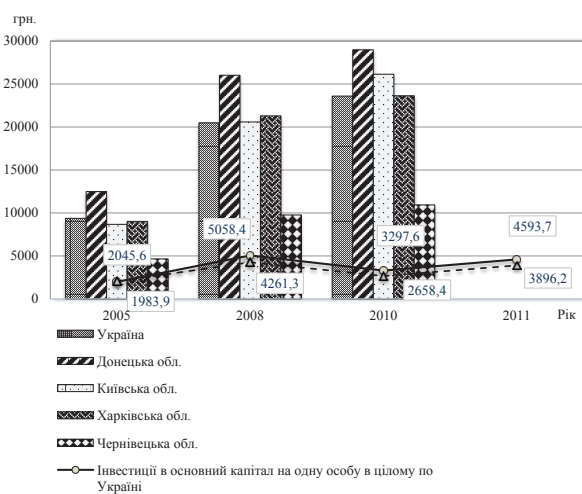


Рис. 1. Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу за деякими регіонами України у 2005–2011 рр.

Побудовано за [6]

на одну особу в 2010 р. належить м. Києву із значенням 70424 грн, серед областей – Дніпропетровській – 34709 грн; найменші показники притаманні Чернівецькій обл. – 10939 грн.

Значення індексів фізичного обсягу ВРП у 2010 р. із значенням 100% та більше притаманні всім областям України за виключенням Сумської обл. (98,9%); найбільші темпи зростання індексу мають місце в Житомирській (112,8%) та Донецькій (111,1) областях.

Порівняння ВРП та інвестицій в основний капітал на одну особу свідчить про наднизькі темпи росту останнього показника, що гальмує прискорення темпів росту випуску та реалізації продукції за рахунок модернізації та оновлення матеріально-технічної бази виробництва. Лише у 2005 р. обсяг інвестицій на одну особу в Харківській обл. перевищував середнє значення по Україні, інші періоди характеризуються відставанням регіону за цим показником. Серед регіонів із значенням інвестиційної активності більшим за середнє в Україні слід відмітити АРК (8317,5 грн), Дніпропетровську (5448,9 грн), Донецьку (4902,0 грн), Київську (9012,3 грн), Полтавську (6928,1 грн) області, м. Київ (12463,8 грн).

У колективній монографії за редакцією В.С. Воротіна та Я.А. Жаліла [7] наголошується на такому недолік здійснюваної в Україні інноваційно-інвестиційної активності, як її переважна спрямованість на управління «процесом», а не «кінцевими результатами» прогресивних технологічних змін – створення і реалізацію конкурентоспроможних на вітчизняному і світовому ринках масових інноваційних продуктів. В основі політики інноваційного розвитку економіки регіонів мають стояти завдання щодо зняття існуючих бар'єрів через: забезпечення справедливої конкуренції в усіх сферах; забезпечення захисту інтелектуальної власності; розвиток механізмів венчурного фінансування, технологічної й інформаційної інфраструктури. У своїх міркуваннях ми поділяємо позицію авторів і наголошуємо на тому, що інноваційно-інвестиційний шлях розвитку і України, і Харківського регіону як такого, який має величезний науково-виробничий потенціал, є єдино вірним при конкуруванні товарів та послуг на міжнародних ринках. Так, розподіл фахівців високої кваліфікації, що зайняті в економіці країни, наведено на рис. 2.

Аналізуючи дані рисунка 2, треба відзначити, що беззаперечним лідером серед чисельності фахівців, які виконують наукові та науково-технічні розробки, є м. Київ із чисельністю останніх у 2011 р. 34618 осіб, що на 143,57% більше, ніж у Харківській обл. як такої, що знаходиться на другому місці по Україні за означеним показником, та на 40627,06% більше, ніж у Хмельницькій обл., яка, за даними 2011 р., пе-

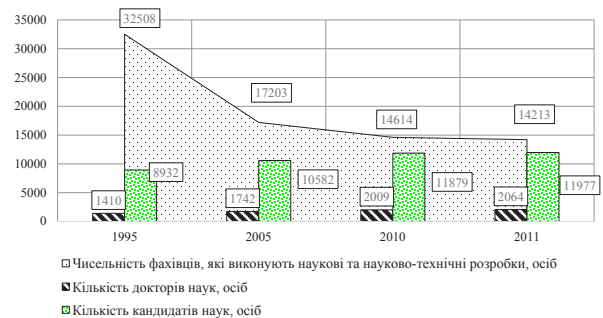


Рис. 2. Динаміка фахівців високої кваліфікації за роками у Харківській області

Побудовано за [6]

ребує на останньому місці. Якщо порівнювати динаміку за роками, то становиться зрозуміло, що чисельність винахідників як в Харківській області, так і в цілому по Україні безупинно скорочується. Так, у 2011 р. їх чисельність по Україні зменшилася більше ніж вдвічі порівняно з 1995 р. і склала 84969 осіб.

Щодо фахівців вищої кваліфікації, які зайняті в економіці України, то ситуація тут склалася протилежна: відзначається позитивна динаміка як серед докторів, так і кандидатів наук. Так, темп зростання кількості докторів наук у 2011 р. порівняно з 1995 р. в цілому в Україні складає 152,63%, серед кандидатів наук – 147,51%.

Аналізуючи освітній потенціал в іншій площині – потенціал робітничих кадрів, слід зупинитися на показниках професійної підготовки.

Найбільшу активність в підготовці кадрів на виробництві виявили роботодавці Донецької та Дніпропетровської областей із значенням у 2011 р. 42,3 та 27,6 тис. осіб відповідно. Як в цілому по Україні, так і за аналізованими регіонами інтенсивність підготовки та скорочується. Так, по Донецькій обл. скорочення складає 28%, Дніпропетровській – 52%, Харківській – 27%. Чернівецький регіон є аутсайдером у підготовці кадрів із значенням 2000 осіб працівників протягом 2011 р.

Якщо аналізувати обсяги професійної підготовки та підвищення кваліфікації, то в Харківській обл., як і в цілому по Україні, обсяги останнього значно вищі. Порівнюючи динаміку первинної професійної підготовки за рахунок роботодавця в Харківській області у 2011 р. порівняно з 2000 р., слід зазначити про стрімке скорочення охоплених робітників на 75,3% (рис. 3). Менш критична ситуація склалася й у частині підвищення кваліфікації – скорочення за цей же період складає 27%. Відсоток працівників, охоплених первинною професійною підготовкою та підвищенням кваліфікації упродовж 2000–2011 рр., залишається стабільним – 1,9-1,7% та 6,6-7,7% відповідно. Ці показники є вкрай низькими порівняно з економічно розвинутими країнами Європи.

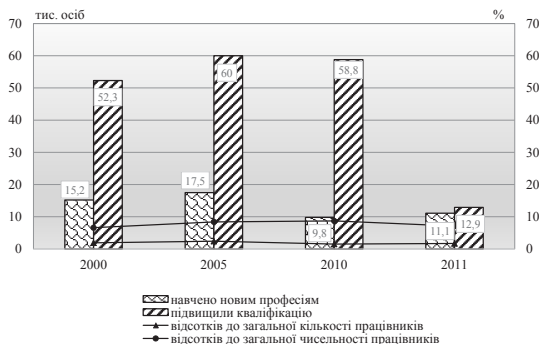


Рис. 3. Динаміка первинної професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників підприємств Харківської області за роками

Побудовано за [6]

У контексті аналізу динаміки підготовки робітників здійснимо порівняльну оцінку кількості професійно-технічних та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації та чисельності слухачів/студентів з тим, щоб визначити на скільки затребувано є підготовка за робітничими спеціальностями та зацікавленість держави у досягненні збалансованості попиту та пропозиції на ринку праці.

У 2011 р. тільки в Харківській обл. кількість ВНЗ I-IV рівнів акредитації перевищує кількість ПТНЗ

на 16 од., інші регіони мають від'ємне сальдо за цим показником. Якщо порівнювати значення 2011 р. з 2000 р. у розрізі кількості ПТНЗ, то в цілому по Україні спостерігається позитивна динаміка. Поряд з цим в 2005 р. має місце різке збільшення ПТНЗ на 53 од., що пояснюється стрімкими темпами зростання економіки країни, збільшення ВВП за ці роки й, відповідно, необхідністю забезпечення економіки робітниками, однак протягом наступних шести років їх кількість скоротилася до 976 од. При цьому найбільша їх кількість в 2011 р. розташована у Донецькій (111 од.), Луганській (78 од.) та Дніпропетровській (64 од.) областях, найменша – у м. Севастополі (6 од.), Чернівецькій (16 од.) та Закарпатській (18 од.) областях. Подібний розподіл обумовлений потребами економіки регіону в підготовці кадрів для потреб виробництва.

Темп зростання кількості вишів у 2011/12 н.р. порівняно з 1995/96 н.р. складає 81,58%, що відповідає 846 од. й свідчить про поступове їх скорочення навіть в межах цього часу. Якщо проводити порівняння з розвинутими країнами Європи, то в Італії на 60 млн населення приходить 65 університетів, у Франції на 63 млн – 41, в Іспанії на 41 млн – 60, у Великій Британії на майже 61 млн – 142. В Україні ця цифра перевищує прийнятну практику найстаріших вишів Європи більше, ніж в 10 разів. Тому Міністерство науки та освіти України здійснює реформування вищої освіти у бік укрупнення вузів та їх закриття.

Невиправдано великою є чисельність студентів ВНЗ I-IV рівнів акредитації на 10000 населення Харківської обл., яка у 2008 р. досягла максимального значення за часів незалежності, зупинившись на позначці 1018 осіб. Починаючи з цього року їх кількість поступово скорочується, що пов'язано як зі скороченням кількості випускників шкіл, так і зі зменшенням обсягів підготовки за рахунок державного бюджету України. Проте Харків вважається студентським містом, тому показники не відбивають загальних тенденцій по Україні, середній рівень за якою у 2011 р. складає 507 осіб. Інтенсивність підготовки робітників коливається на позначці від 155 осіб на 10000 населення у 2005 р. до 166 осіб у 2011 р.

Важливим показником ефективності використовуваних інновацій виступає рівень витрат за напрямками діяльності. Так, найбільше у Харківській обл. витрачають підприємства на придбання вже готової продукції у вигляді машин, обладнання та програмного забезпечення. На створення власних НДР у 2011 р. в Харківській обл. витрачається лише 84678,1 тис. грн або 10,58% від загального обсягу витрат, що задля забезпечення унікальних конкурентних переваг є неприпустимим (рис. 4).

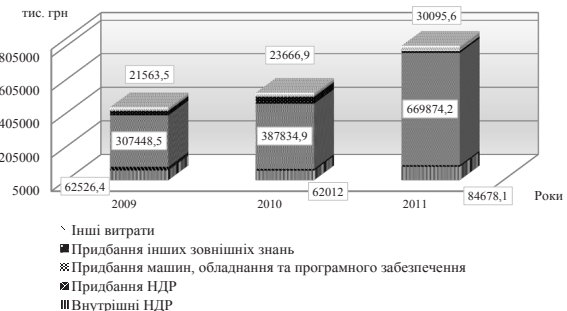


Рис. 4. Динаміка розподілу загального обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності у Харківській обл. у 2009–2011 рр.

Побудовано за [6]

Близько 70-80% інноваційної продукції, що є новою для ринку, в Харківській обл. експортують, залишаючи на реалізацію лише, наприклад, у 2011 р. 166135,9 тис. грн або близько 20 тис. дол. США для потреб внутрішнього споживання (рис. 5), рівень яких не відповідає орієнтирам «нової хвилі» реформ.

В означених положеннях простежується й орієнтація на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку, і використання кадрового потенціалу для його реалізації, і необхідність підвищення продуктивності праці як запоруки розвитку і підвищення рівня заробітної плати.

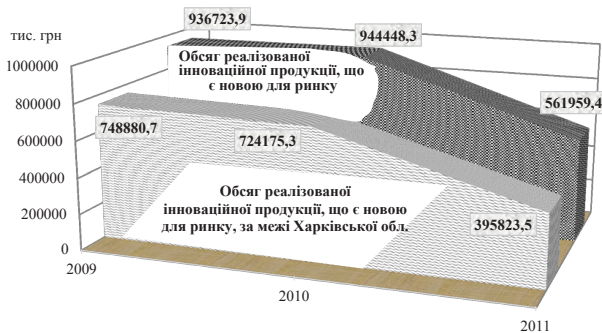


Рис. 5. Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, в Харківській області у 2009–2011 рр.

Побудовано за [6]

Наступним елементом аналізу виступає оцінка фінансових результатів суб'єктів господарювання, які свідчать про ефективність їх діяльності, що є наслідком безлічі факторів: привабливістю інвестиційного клімату в регіоні та країні; наявністю та рівнем матеріального, інноваційного та кадрового потенціалу; наявністю спеціальних зон господарювання в регіоні; якістю регіонального менеджменту тощо.

На рисунку 6 наведена динаміка обсягів реалізованої промислової та інноваційної продукції у Харківській області у 2009–2011 рр.

Протягом трьох років спостерігається зростання обсягів реалізованої продукції в Харківському регіоні, рівень якого у 2011 р. складає 63436,8 млн грн, що в розрахунку на одну особу населення складає 23079,3 грн, що, наприклад, більше, ніж у Тернопільській обл., на 206,69%. Негативним явищем виступає скорочення обсягу реалізації інноваційної продукції, значення якої у 2011 р. менше показника 2009 р. на 40,01% і складає 561959,4 тис. грн.

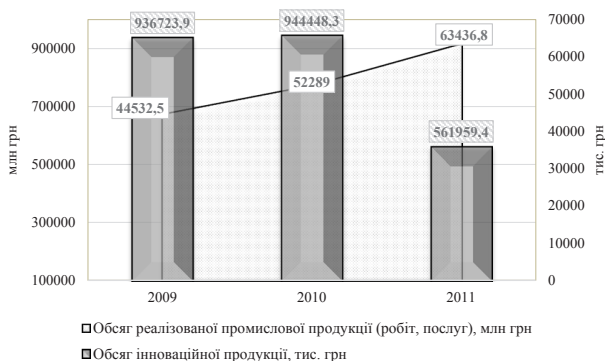


Рис. 6. Динаміка реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) та інноваційної продукції в Харківській області у 2009–2011 рр.

Побудовано за [6]

Відсоток прибуткових підприємств в Харківській обл. є меншим порівняно із середнім значенням по Україні та в різні роки не перевищує 2/3 від загальної кількості їх обсягу. Проте слід відзначити щорічне зростання фінансового результату в грошовому еквіваленті, темп росту якого в 2011 р. порівняно з 2000 р. складає 725,36%, а порівняно з попереднім роком – 142,18%. Зростання та розвиток економіки країни та її регіонів можливий за рахунок інноваційного потенціалу, використання якого даватиме понадприбутки. Так, про активність регіону свідчить його експорто- та імпортоорієнтованість. Так, у 2011 р. Харківський регіон має лише 2,7% загальноукраїнського експорту товарів і 2,8% – імпорту товарів, а, наприклад, Донецька обл. – 25,15% та 6,03% відповідно (розраховано на основі [8<http://www.ukrstat.gov.ua/>]).

Наступний елемент аналізу соціально-економічної ситуації в регіоні передбачає проведення оцінки рівня зайнятості та безробіття населення й порівняння із загальноукраїнським рівнем. Так, на рисунку 7 наведений розподіл економічно активного, зайнятого та безробітного населення (за методологією МОП) в Харківській обл. у 2000–2011 рр.

Рівень економічно активного населення протягом останніх 11 років безупинно скорочується й у 2011 р. складає 65,1%, що пояснюється загальноєвропейськими тенденціями старіння населення, модель життя чого поступово переноситься й в Україну. При цьому порівняно з розвинутими країнами Європи рівень безробіття в Україні (розраховано за методологією МОП) перебуває на середньому рівні: країни Європи – 12,2%, Греція та Іспанія – понад 25%, Австрія, 4,9%, Німеччина – 5,4% [9].



Рис. 7. Розподіл економічно активного, зайнятого та безробітного населення (за методологією МОП) в Харківській області у 2000–2011 рр.

Побудовано за [6]

Дані рисунку 8 надають підстави для ствердження про високий рівень незареєстрованого безробіття у Харківській обл. (як і в інших регіонах України), яке у 2000 р. сягає близько 10% населення працездатного віку й до 2011 р. скорочується до 5,3%. Даний факт можна пояснити загальним скороченням рівня безробіття, адже офіційний кількість людей зі статусом безробітного в період з 2000 по 2011 рр. навіть скорочується.

Незважаючи на лідерство таких Харківської області в показниках економічного, інноваційного та людського потенціалу, для них характерний високий рівень вимушеної неповної зайнятості. Позитивним аспектом реалізації стратегії сталого розвитку Харківської обл. до 2020 р. є поліпшення показників використання кадрового потенціалу регіону, що проявляється в скороченні на 166 тис. осіб тих, хто знаходяться у відпустці без збереження заробітної

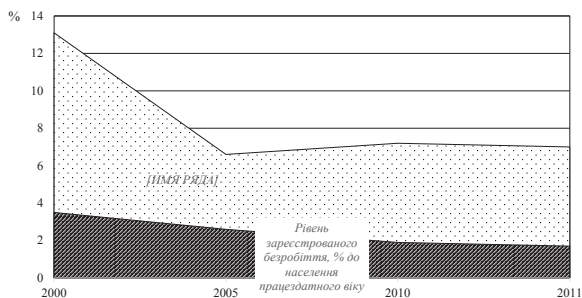


Рис. 8. Динаміка рівня безробіття за методологією МОП та зареєстрованого безробіття в Харківській області у 2000–2011 рр.

Побудовано за [6]

плати, з 171 тис. у 2000 р. до 5 тис. осіб в 2011 р. Повільнішими темпами скорочується чисельність тих, то переведений з економічних причин на неповний робочий день або тиждень, що у 2011 р. складало 50 тис. осіб. Порівняння в регіональному аспекті свідчить про надвисокі показники в м. Київ із значенням 29 та 73 тис. осіб, Запорізькій обл. – 6 та 77 тис. осіб, Львівській області – 16 та 68 тис. осіб відповідно.

Найбільший рівень навантаження не зайнятих трудовою діяльністю громадян на одне вільне робоче місце спостерігається в основному серед західних областей. Так, лідером у цьому показнику у 2010–2011 рр. була Черкаська обл. із значенням 89 та 140 осіб відповідно із середнім значенням по Україні 9 та 8 осіб, по Харківській обл. – 10-11 осіб.

Висновки та пропозиції. Підсумовуючи результати діагностики соціально-економічної ситуації в Харківському регіоні порівняно з країною в цілому та іншими регіонами, варто визначити такі тенденції:

- Харківський регіон займає четверте місце за показником обсягу валового регіонального продукту, після м. Києва, Донецької та Дніпропетровської областей;

- незважаючи на зростання фахівців високої кваліфікації, серед яких відокремлюють кандидатів та докторів наук, скорочується чисельність тих, хто зайнятий у виконанні наукових та науково-технічних робіт, тобто використовує набутий професійно-кваліфікаційний потенціал задля отримання результатів в дослідній сфері та їх доведення до конкретних розробок;

- скорочується інтенсивність первинної підготовки та підвищення кваліфікації зайнятого населення за рахунок коштів роботодавців як в Харківському регіоні, так по Україні в цілому;

- серед витрат за напрямками інноваційної діяльності превалює придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, тобто використання вже готових наукових розробок, витрати на внутрішні НДР є незначними;

- Харківський регіон на рівні 20-30% реалізує інноваційну продукцію, що є новою для ринку, для

внутрішнього споживання, решту – використовують зовнішні контрагенти. Це відбувається на тлі загального скорочення в 2011 р. обсягів реалізації продукції подібного роду на 40%;

- відсоток прибуткових підприємств в Харківській обл. в різні роки не перевищує 2/3 від загального їх обсягу, що підтримує загальнодержавні тенденції;

- зовнішньоекономічне сальдо експорту товарів в Харківській обл. є від'ємним протягом 2009–2011 рр. Так, у 2011 р. Харківський регіон має лише 2,7% загальноукраїнського експорту товарів і 2,8% – імпорту товарів;

- рівень економічно активного населення протягом останніх 11 років безупинно скорочується і у 2011 р. складає 65,1%, що пояснюється загальноєвропейськими тенденціями старіння населення;

- рівень незареєстрованого безробіття у Харківській обл. (як і в інших регіонах України) у 2000 р. сягає біля 10% населення працездатного віку й до 2011 р. скорочується до 5,3%;

- для Харківської області характерний високий рівень вимушеної неповної зайнятості, яка, проте скоротилася серед осіб, які знаходяться у відпустці без збереження заробітної плати з 171 тис. у 2000 р. до 5 тис. осіб у 2011 р.

Отримані дані свідчать про наявність у Харківського регіону економічного, інноваційного, виробничого та кадрового потенціалу для створення продукції, яка має високий рівень доданої вартості й яка може конкурувати на світових ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов О.Ю. Розвиток персоналу – засіб забезпечення ефективності діяльності промислового підприємства в умовах кризи / О.Ю. Амосов // Економіка розвитку. – 2008. – № 4(48). – С. 82-83.
2. Залознова Ю.С. Управління персоналом вугільної шахти: оцінка стану та стратегії розвитку : монографія НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2008. – 380 с.
3. Заюков І. Проблеми та перспективи розвитку в Україні професійного навчання кадрів на виробництві / І. Заюков, Н. Коваль // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 80-87.
4. Костенко М. Професійне навчання безробітних як засіб відновлення та розвитку трудового потенціалу / М. Костенко // Україна : аспекти праці. – 2007. – № 2. – С. 32-39.
5. Левченко О. Сучасна безперервна професійна освіта та підготовка кадрів в Україні: основні проблеми та напрями трансформації в контексті міжнародного досвіду / О. Левченко // Україна: аспекти праці, 2006. – № 1. – С. 30-35.
6. Статистичний збірник «Регіони України» 2012 / Держ. служба стат. України ; [за ред. О.Г. Осауленка]. – Ч. II. – К. : ТОВ «Август-Трейд», 2012. – 363 с.
7. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
8. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Калініна С.П. Аналіз динаміки безробіття в країнах Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_2/152.pdf.

УДК 336.113.1

Бедринець М.Д.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Національного університету державної податкової служби України***ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ
СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПЕРІОД 2009–2013 РОКАХ**

Визначено основні напрями державної підтримки розвитку суб'єктів господарювання в Україні. Проведено аналіз основних недоліків державної політики стимулювання розвитку вітчизняного підприємницького сектора. Проаналізовано причини неефективності державної політики підтримки вітчизняних суб'єктів господарювання в обраний період.

Ключові слова: суб'єкти господарювання, державна підтримка, стимулювання розвитку, підприємництво.

Бедринець М.Д. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕРИОД 2009–2013 ГОДОВ

Определены основные направления государственной поддержки развития субъектов хозяйствования в Украине. Проведен анализ основных недостатков государственной политики стимулирования развития отечественного предпринимательского сектора. Проанализированы причины неэффективности государственной политики поддержки отечественных субъектов хозяйствования в выбранный период.

Ключевые слова: субъекты хозяйствования, государственная поддержка, стимулирование развития, предпринимательство.

Bedrunec M.D. THE STATE SUPPORT OF DOMESTIC ECONOMIC AGENTS DEVELOPMENT IN THE PERIOD OF 2009–2013

Basic directions of state support of domestic economic agents developing in Ukraine were determined. The basic lacks of state policy of development stimulation of domestic enterprise sector were analyzed. Reasons of ineffectiveness of state policy of domestic economic agents supporting in a chosen period were analyzed.

Keywords: economic agents, state support, stimulation of development, enterprises.

Актуальність теми. Виконуючи свої соціальні та економічні функції, держава зацікавлена в становленні та розвитку потужного економічного базису, якій формується за рахунок активної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності. В умовах демократизації суспільних відносин та розбудови ринкової економіки одним з головних завдань держави стає забезпечення рівноправності підприємств різних форм власності в процесі здійснення ними виробничо-збутової діяльності, а також недопущення дискримінацій їх доступу до сировинно-ресурсної бази. Виступаючи в якості арбітра та гаранта вільного розвитку ринку, держава через легальні прозорі інструменти та механізми регулювання економічних відносин повинна створювати найбільш сприятливі умови для розвитку національного товаровиробника. Сукупність подібних засобів найбільш ефективно реалізовується в межах комплексної державної підтримки розвитку підприємництва, яка, частіше за все, уособлюється у вигляді окремих загальних або галузевих чи регіональних державних програм розвитку, стимулювання, підтримки тощо. Разом з тим держава може і сама, через відповідні суб'єкти господарювання державної форми власності, виступати активним учасником економічних відносин. Але для максимальної реалізації наявного економічного потенціалу всіх без винятку суб'єктів господарювання держава має більш унікальні можливості, що криються в здатності легітимної влади створювати економічні, митні та іншого роду інтеграційні об'єднання з іншими державами, що значно розширює ринки збуту готової продукції та відкриває доступ національних товаровиробників до нових ресурсів. Саме такою можливістю Україна скористалася у 2008 році, приєднавшись до СOT та відкривши для себе нові ринки збуту продукції підприємств-резидентів. Разом з тим подібна інтеграція вимагала відповідного реагування Україною на ті ризики, які існують в глобальному економічному середовищі і

попередження або подолання яких в підприємницькому секторі можливе за рахунок створення та реалізації виваженої державної політики стимулювання розвитку підприємництва.

Мета статті – проаналізувати основні засади та визначити характерні риси державної підтримки розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва у період 2009–2013 рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку підприємницького сектору в Україні та вплив на нього державної економічної політики знайшла своє відображення у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема О.І. Антоненка, І.С. Білої, Р.В. Ільєнка, О.П. Кавтиша, І.О. Келару, С.Ф. Поважного, О.А. Чурилової та ін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вибір періоду 2009–2013 рр. для аналізу засад державної політики в галузі підприємництва є не випадковим, оскільки охоплює період подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2010 рр. та час перебування України у складі членів СOT й характеризується поступовим розвитком вітчизняної економіки у бік європейської інтеграції. Лише у кінці 2013 року четвертий Президент України В.Ф. Янукович офіційно проголосив про призупинення курсу на євроінтеграцію і переорієнтацію України на вступ до Митного союзу. До цього ж вітчизняний підприємницький сектор, особливо його експортоорієнтовані представники, намагалися реалізувати власний економічний потенціал в умовах доступу до світових ринків тієї продукції, яка для України вважається стратегічною. Безумовно, надшвидкого економічного зростання після вступу в СOT не спостерігалося, але тенденційно можна було говорити про поступове опанування тих чи інших можливостей, які відкривалися в процесі постійної інтеграції України у глобальну торговельну систему. Важливу роль у цьому аспекті відіграла і активна стимулююча участь держави, що уособлювалася в розробці та прийнятті

численних державних програм розвитку як окремих підприємств, так і цілих галузей, які, до речі, мали і стимулюючий характер в контексті подолання кризових явищ. Серед таких програм на особливу увагу заслуговують такі:

– Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, яка передбачає забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни [1];

– Державна цільова економічна програма «Ядерне паливо України», яка передбачає розвиток уранового і цирконієвого виробництва в Україні та створення потужностей для виробництва ядерного палива і його елементів [2];

– Державна цільова економічна програма розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року, метою якої є підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку, збільшення частки конкурентоспроможної вітчизняної продукції, вдосконалення механізму регулювання внутрішнього ринку в умовах інтеграції до світового ринку, а також його наповнення високоякісними та безпечними товарами (роботами, послугами) [3];

– Державна програма розвитку міського електро-транспорту на 2007-2015 роки, яка з поміж іншого передбачає налагодження серійного виробництва сучасних трамвайних вагонів і тролейбусів, іншого обладнання для потреб галузі та збереження й розвиток електротранспортної інфраструктури та маршрутної мережі [4];

– Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки, яка зокрема спрямована на стимулювання приватної підприємницької ініціативи у виконанні завдань розвитку житлового фонду та комунальної інфраструктури, та передбачає розвиток ринкових відносин та відповідної інституційної інфраструктури, поетапного дерегулювання і лібералізації потенційно конкурентного ринку [5];

– Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки, яка стимулює будівельну галузь шляхом прямої, хоча і помірної, участі держави у її фінансуванні [6];

– Державна цільова програма підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011–2015 роки, метою якої є сприяння забезпеченню розбудови інфраструктури малих міст, підвищення якості послуг, що надаються населенню органами місцевого самоврядування таких міст [7];

– Державна програма розвитку державних підприємств «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова» і «Конструкторське бюро «Південне» імені М.К. Янгеля» [8];

– Державна цільова науково-технічна програма «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010–2014 роки, яка передбачає створення наноіндустрії шляхом забезпечення розвитку її промислово-технологічної інфраструктури [9] тощо.

Окремо слід відзначити Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємства в Україні», який визначає правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємства. Також цей закон визначає основні цілі та напрями державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємства. Так, основними цілями такої підтримки є: створення сприятливих умов

для розвитку малого і середнього підприємства; забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємства з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності; стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємства; забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян тощо. Основними напрямками державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємства в Україні є [10]:

– удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування;

– запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємства, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві;

– залучення суб'єктів малого підприємства до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб;

– забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо;

– сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємства;

– гарантування прав суб'єктів малого і середнього підприємства під час здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;

– сприяння спрощенню дозвільних процедур та процедур здійснення державного нагляду (контролю), отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого і середнього підприємства та скороченню строку проведення таких процедур тощо.

Таким чином, державна політика підтримки та стимулювання розвитку підприємницького сектору торкається великої кількості галузей вітчизняної економіки, а тому доцільно виокремити її загальні тенденції. По-перше, зусилля держави спрямовані на стимулювання розвитку приватного підприємства в тих галузях, у яких тривалий час панувала державна монополія. Мова зокрема йде про ринок послуг ЖКХ, енергозабезпечення, розбудова інфраструктури міст та регіонів.

По-друге, чітко простежується стимулювання державою розвитку середнього і малого підприємства, у тому числі і шляхом реалізації програм приватизації державної власності або ліквідації державних підприємств у деяких галузях економіки. Це створює необхідні умови для активізації конкурентної боротьби.

По-третє, перевага надається стимулюванню економічної активності суб'єктів господарювання експортоорієнтованих галузей та імпортозаміщуючих виробництв. Подібна ситуація є логічним уособленням захисної функції держави в контексті забезпечення економічної безпеки України та зменшення її залежності від імпорту.

По-четверте, простежуються тенденції стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання, що сприяє розвитку окремих галузей, але разом з тим і ставить українську економіку в певну залежність від інтересів інвесторів. Проблема полягає у тому, що значна кількість інвестицій з своєю природою є реінвестиціями виведених (частіше за все з порушенням законодавства) в офшорні зони капіталів, тінізація яких призводить до максиміза-

ції миттєвих прибутків, але тягне за собою накопичення суттєвих системних економічних ризиків, дестабілізує значення яких Україна відчуває вже сьогодні.

Варто зазначити, що інституційне забезпечення державної політики розвитку підприємництва в Україні у період 2009–2014 рр., яке уособлюється в розроблених та прийнятих програмних документах, відіграє важливу засадничу роль, оскільки визначає умови, принципи та напрями розвитку суб'єктів господарювання. Але для оцінки якості такої політики більш значущим є аналіз реальних показників розвитку підприємницького сектора.

Найбільш яскравими традиційно вважаються показники кількості суб'єктів господарювання та обсяги реалізованої продукції (табл. 1, рис. 1) при чому для аналізу пропонується брати період 2010–2013, оскільки саме в ці роки державні програми розвитку запрацювали в повній мірі.

Аналізуючи наведені дані, можна зробити висновки стосовно того, що протягом 2010–2013 років спостерігається хвилюподібні коливання як кількості підприємств, так і обсягів реалізованої продукції. Причому якщо в 2010–2012 рр. спостерігається стійка тенденція до зменшення кількості суб'єктів господарювання з 378,8 тис. одиниць до 364,9 тис. одиниць, то динаміка обсягу реалізованої продукції в цей період має дзеркально протилежну тенденцію. Так, спостерігається збільшення цього показника з 3366,2 млрд грн у 2010 році до 4203,2 млрд грн. Але

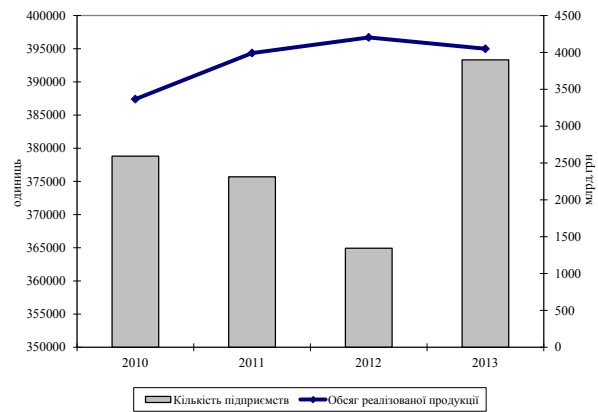


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств за їх розмірами та обсягами реалізованої ними продукції за період 2010–2013 рр.

протягом 2012–2013 рр. вказані тенденції змінюються: відбувається зростання суб'єктів підприємництва до 383,3 тис. одиниць, натомість обсяги реалізації продукції падають до показника 4049,8 млрд грн.

Що стосується галузевого розподілу обсягів реалізації готової продукції суб'єктами господарювання, то їх найбільша питома вага приходить на сільськогосподарський сектор, промисловість, торгівлю, а також у 2012–2013 роках і на галузь професійної, наукової та технічної діяльності (табл. 2).

Таблиця 1

Кількість підприємств за їх розмірами та обсяги реалізованої ними продукції (товарів, послуг) за період 2010–2013 рр.

Роки	Усього		з них підприємства					
			великі		середні		малі	
	одиниць	млрд грн	одиниць	млрд грн	одиниць	млрд грн	одиниць	млрд грн
2013	393327	4049,8	659	1717,4	18859	1662,2	373809	216,1
2012	364935	4203,2	698	1761,1	20189	1769,4	344048	212,6
2011	375695	3991,2	659	1775,8	20753	1607,6	354283	189,8
2010	378810	3366,2	586	1401,6	20983	1396,3	357241	181,9

Джерело: [15; 16]

Таблиця 2

Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності у 2010–2013 рр., млн грн

Розподіл за видами економічної діяльності	Роки			
	2010	2011	2012	2013
сільське, лісове та рибне господарство	99891,4	126961,2	162611,1	161713,0
промисловість	1159231,4	1464792,1	1498929,7	1451223,5
будівництво	96725,3	120419,5	155790,7	136492,3
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1406132,7	1587116,5	1623609,6	1624715,3
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	143791,5	184764,3	212299,8	208337,8
тимчасове розміщення й організація харчування	11613,4	12940,7	16519,3	16953,8
інформація та телекомунікації	65925,6	74348,2	79354,9	80939,1
фінансова та страхова діяльність	256827,9	277058,3	164141,6	95173,7
операції з нерухомим майном	36482,9	40094,2	53105,1	52324,0
професійна, наукова та технічна діяльність	52679,2	56988,9	176578,8	155334,8
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	23768,9	29861,8	38887,3	39709,0
освіта	1552,2	1665,3	1787,1	1822,1
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	6523,4	7253,5	8390,1	9239,8
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2789,8	4359,6	7916,3	12682,1
надання інших видів послуг	2292,6	2615,3	3248,2	3173,9

Джерело: [16]

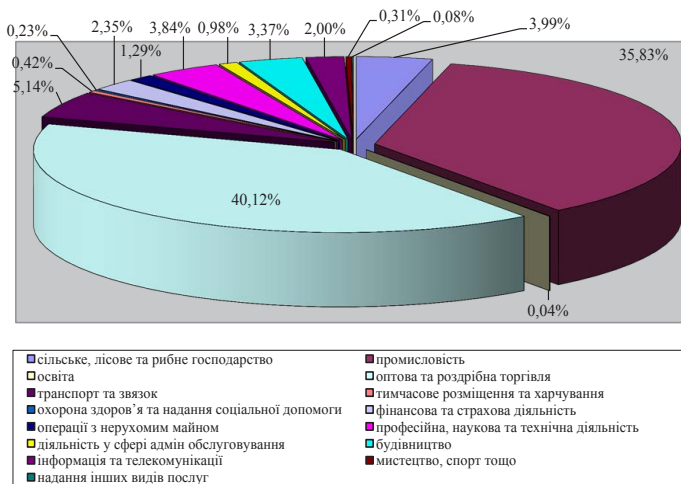


Рис. 2. Структура загального обсягу реалізованої продукції підприємств за видами економічної діяльності у 2013 році

Слід відзначити тенденції до поступового зростання показника обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг) протягом 2010–2012 років по всіх галузях. У 2013 році настає певний спад, що характеризується загальноекономічними тенденціями, які мали місце в 2013 році і впливом низки негативних чинників зовнішнього середовища. Красномовно про ситуацію у підприємницькому секторі можна визначити поглянувши на структуру обсягів реалізованої продукції у 2013 році (рис. 2).

Наведені дані дають змогу встановити, що обсяги реалізованої продукції підприємств реального сектора економіки займають трохи більше 40% від загального обсягу. При цьому таку ж питому вагу у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) має частка підприємств оптової та роздрібно-торгівлі. Звертає на себе увагу і швидке зростання аналізованого показника для підприємств що займаються професійною, науковою та технічною діяльністю – майже в три рази у 2013 році по відношенню до 2010 року, що у кількісному виразі складає 155,3 млрд грн у 2013 проти 52,6 млрд грн у 2010 році. І все ж таки загальний обсяг реалізованої продукції суб'єктів господарювання зменшився у 2013 році по відношенню до 2012 на 152,4 млн грн, або на 4%.

Постає питання, за рахунок чого відбуваються подібні тенденції і чому не відчувається належного стимулювального ефекту від прийнятих у період 2009–2013 рр. державних програм розвитку в різних галузях. З одного боку подібні тенденції свідчать про підвищення рівня ефективності функціонування суб'єктів господарювання і про їх конкурентну стійкість в умовах відкриття вітчизняного ринку після інтеграції України до СОТ. Але якщо проаналізувати структуру суб'єктів господарювання, то можна побачити, що у 2012–2013 році відбувається зменшення кількості середніх підприємств та обсягу реалізованої ними продукції і в той же час пропорційне збільшення кількості малих підприємств, без відповідного збільшення обсягів реалізації їх продукції.

Така ситуація свідчить про неефективність політики лібералізації економіки, проваджуваної Президентом та Урядом України. Задекларовані цілі спрощення системи оподаткування на тлі прийняття Податкового кодексу України, а також анонсована політика спрощення реєстраційних процедур

і зменшення їх кількості, як власне і кількості дозвільних процедур – все це відбувалося у поєднанні із розвитком корупційних явищ, проникнення корупційних схем на всі щаблі державного управління. Отже, ці загальні тенденції стали наслідками та прямим продовженням кризи системи державного управління економічними процесами, а відтак можна виділити низку першопричин неефективності державної підтримки розвитку суб'єктів підприємництва.

По-перше, 2009–2013 роки ознаменувалися процесами зміни у всіх владних структурах, приходом до вищого державного керівництва нової правлячої еліти, яка була тісно пов'язана з представниками великого бізнесу Сходу України. Проникнення у вищі щаблі влади прямих лобістів крупного бізнесу призводить до зрощення владного і корпоративного сектору, що в кінцевому результаті своїми наслідками має намагання окремих олігархів тотально контролювати всі фінансові потоки в країні. Саме тому відчувається вплив на середні та малі підприємства, навіть при тому, що офіційна влада проголошує курс на зменшення податкового тиску. При цьому відбувається об'єднання майже всіх фіскальних органів державного управління, що призводить до акумуляції державних коштів в одного розпорядника. За умови зв'язків цього розпорядника в особі Міністерства доходів та зборів з представниками бізнес-структур відбувається розширення корупційних сфер виводу в приватний сектор державних фінансів, що суттєво послаблює економічну безпеку України. Внаслідок цього відбувається падіння обсягів виробництва державними підприємствами, а самі підприємства все частіше шляхом банкрутства чи рейдерських атак виводяться у корпоративну власність.

По-друге, падіння номінальних обсягів виробництва є наслідком збільшення рівня тінізації економіки. Реальний сектор та сфера послуг внаслідок незавершеної податкової реформи знайшли нові можливості для уникнення оподаткування або зменшення оподаткованого прибутку. Причому подібні схеми отримують найбільшого поширення в секторі корпоративних підприємств, тобто великих акціонерних товариств, учасників ФПГ тощо. Сектор фінансових послуг отримав нові можливості виводу грошової маси в офшорні зони з подальшим їх реінвестуванням у економіку, що створювало ілюзію насиченості української економіки реальними грошима. Це спричинило і коливання попиту та пропозиції на ринку кредитів, особливо для малого бізнесу. Кредитні відсотки почали поступово збільшуватися при відносно низькому офіційному рівні інфляційних очікувань. В кінцевому підсумку відбулося падіння курсу національної валюти та посилення кризових явищ в бізнесі: зменшення платоспроможності підприємств, падіння обсягів виробництва, зменшення темпів оборотності оборотних коштів.

По-третє, основні засади державної економічної політики та програми державної підтримки розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва в період до 2013 року приймалися з урахуванням тенденції до євроінтеграції України. Були зроблені навіть конкретні але дуже помірні поступові кроки, що спричинило призупинення активної інвестиційної діяльності закордонних інвесторів і знову ж таки до здорожчання кредитних грошей. Разом з тим відсутність чіткого державного курсу при виборі альтернативи Митного чи Європейського союзу призвели до того, що суб'єкти господарювання орієнтовані на ті

чи інші ринки почали шукати нові канали збуту на потенційно нових ринках. Наслідками цього стали падіння обсягів реалізації через розриви торговельно-економічних зв'язків.

По-четверте, суттєвий тиск на економіку України загалом та на підприємницький сектор зокрема спричинила глобальна фінансово-економічна криза 2008–2010 рр. в наслідок чого відбулося значне падіння обсягів експорту, а відтак і активності експортоорієнтованих підприємств. Ризики структурної диспропорції економічних зв'язків Україні отримали суттєве підсилення, власне тому держава і займала активну позицію щодо підтримки підприємницького сектору за для уникнення негативних наслідків розвитку цілих, переважно стратегічних, галузей економіки.

Загалом, слід зазначити, що якість та обсяги державної підтримки підприємницького сектору це багато в чому реакція органів державного управління, що охоплюють своїм управлінським впливом різні галузі економіки, на негативні тенденції які простежувалися в цих галузях у 2008–2010 рр.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки аналізу основних засад і тенденцій розвитку державної політики підтримки вітчизняних суб'єктів підприємництва у період 2009–2013 рр. можна прийти до висновку про наявність низки проблем у її системності та цілісності. Разом з тим саме оперативна активність держави у 2009–2010 рр. сприяла створенню необхідних умов для подолання та мінімізації негативних наслідків для вітчизняної економіки та підприємницького сектору від глобальної фінансово-економічної кризи. Але в подальшому, в умовах більш глибокої інтеграції України до СОТ, обрана модель державної підтримки підприємницького сектору не мала стратегічної ефективності. Високі показники активності суб'єктів господарювання, зокрема їх кількість, а також обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) свідчать, що засоби державного управління підприємницьким сектором мали тимчасовий ефект, і у 2013 році постала необхідність зміни моделі державного управління економікою. Як виявилось, політичне керівництво до цього було неготовим, зосереджуючи увагу переважно на поширенні впливу окремих бізнес-структур на нові сектори народного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-p>.
2. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Ядерне паливо України» : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.09.2009 № 1004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1004-2009-p>.
3. Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку внутрішнього ринку на період до 2012 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2009 № 828 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/828-2009-p>.
4. Про затвердження Державної цільової програми розвитку міського електротранспорту на період до 2017 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.12.2006 № 1855 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1855-2006-p>.
5. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки : Закон України від 24.06.2004 № 1869-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>.
6. Про затвердження Державної цільової соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010–2017 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2009 № 1249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-p>.
7. Про затвердження Державної цільової програми підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011–2015 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2010 № 1090 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-p>.
8. Про затвердження Державної програми розвитку державних підприємств «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова» і «Конструкторське бюро «Південне» імені М.К. Янгеля» : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.04.2009 № 491 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/491-2009-p>.
9. Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010–2014 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2009 № 1231 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1231-2009-p>.
10. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
11. Антоненко О.І. Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні // О.І. Антоненко, О.А. Чурилова [Електронний ресурс] // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – 2011. – № 1(10). – Режим доступу : http://khibs.edu.ua/images/userfiles/file/1_10_2011_v2.pdf.
12. Біла І.С., Швед Т.В. Особливості розвитку вітчизняного підприємницького сектору в умовах глобалізації // І.С. Біла, Т.В. Швед [Електронний ресурс] // Електронний архів Національного університету харчових технологій. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5163/1/6.pdf>.
13. Ільєнко Р.В. Концептуальні засади податкового стимулювання розвитку виробничої сфери // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С. 223–228.
14. Келару І.О. Процеси злиттів і поглинань за участі іноземних ТНК на українському ринку / І.О. Келару // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 230–235.
15. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] Статистична інформація Державної служби статистики. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/arh_kp_ed_u.htm.
16. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств [Електронний ресурс] Статистична інформація Державної служби статистики – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/arh_ovr_ed_u.htm.
17. Поважний С.Ф. Державне управління національною економікою в умовах глобалізації / С.Ф. Поважний, Г.О. Єпішенкова, А.А. Нікітіна [Електронний ресурс] // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління – 2010. – Випуск 151. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpddu/du/2010_151/g%20\(0\).htm](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpddu/du/2010_151/g%20(0).htm).

УДК 332.3:631.11

Беземчук О.Г.
асистент

Житомирського національного агроекологічного університету

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ОХОРОНИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ У ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Вивчено та проаналізовано сучасні тенденції сільськогосподарського виробництва. Встановлено, що існує низка недоліків у фінансуванні робіт з охорони земель. Розроблено пропозиції щодо налагодження сільськогосподарського виробництва на основі екологічно безпечного та раціонального використання й охорони земель.

Ключові слова: земля, сільськогосподарські землі, земельні ресурси, якісний стан земельних ресурсів, охорона.

Беземчук Е.Г. СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ ОХРАНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ В ЖИТОМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Изучены и проанализированы современные тенденции сельскохозяйственного производства. Исследованы состояние и особенности охраны сельскохозяйственных земель. Установлено, что существует ряд недостатков в финансировании работ по охране земель. Разработаны предложения относительно налаживания сельскохозяйственного производства на основе экологически безопасного и рационального использования и охраны земель.

Ключевые слова: земля, сельскохозяйственные земли, земельные ресурсы, качественное состояние земельных ресурсов, охрана.

Bezemchuk O.G. MODERN REALITIES OF GUARD OF AGRICULTURAL LANDS OF ZHYTOMYR AREA

This paper studied and analyzed current trends in agricultural production. The current status and features of guard of agricultural lands are investigational. We found that there are some deficiencies in funding for land protection. Offers concerning adjustment of agricultural production on the basis of ecologically safe and rational use and protection of lands are developed.

Keywords: land, agricultural land, land resources, quality of land resources, protection.

Постановка проблеми. Земельні ресурси відіграють важливу роль в економіці України, одночасно перебуваючи і засобом виробництва продовольства, і сировиною для промисловості. Однак з переходом до господарювання на засадах ринкової економіки, запровадженням приватної власності на землю умови ведення землекористування змінилися. Як результат, зниження ефективності господарювання сільськогосподарських виробників, надмірна сільськогосподарська розораність та освоєність території, загострення економічних та соціальних проблем, дестабілізація екологічної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у наукове обґрунтування ефективного, екологічно безпечного використання та охорони земельних ресурсів зробили Д.І. Бабміндра, В.М. Будзак, І.М. Буздолов, А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, Л.Я. Новаковський, А.Я. Сохнич, А.М. Третяк, М.А. Хвесик та ін. Разом з тим зазначена проблематика й досі залишається актуальною та потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану охорони земель у Житомирській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід переконує, що економіко-екологічна проблема у поєднанні з раціональним використанням та охороною сільськогосподарських земель є однією з найважливіших у процесі переходу до сталого розвитку агросфери [1, с. 62]. Аналізуючи здобутки вітчизняної земельної реформи, приходимо до висновку, що вона виконана на половину: стара система земельних відносин у сільському господарстві зруйнована, а нова повністю ще не сформована. При її здійсненні було допущено низку суттєвих недоліків і помилок, зокрема недотримання природоохоронних вимог, що призвело до зниження родючості ґрунтів.

В умовах сьогодення основними причинами низької віддачі земельного потенціалу є безгосподарське ставлення до землі, тривала відсутність реального власника, помилкова стратегія максимального за-

лучення земель до обробітку, недосконала техніка і технологія обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції, невиважена цінова політика, недотримання сівозмін, внесення недостатньої кількості органічних добрив, недосконала система використання і внесення мінеральних добрив та невиконання природоохоронних, комплексно меліоративних, протиерозійних та інших заходів. Відбувається різке погіршення і подальше стрімке руйнування ґрунтів за майже повної байдужості як з боку держави, так і суспільства [4, с. 502].

Не важаючи на те, що одним із принципів земельного законодавства є забезпечення раціонального використання та охорони земель [3, 5-6]. Цілком погоджуємось з думкою О.П. Світличного, що недоліком державного управління є відсутність зв'язку між розв'язанням економічних проблем з екологічними і правовими проблемами використання земельних ресурсів, що має забезпечувати раціональне землекористування та охорону земель [7, с. 50].

Охорона земель являє собою сукупність глобальних і локальних заходів (правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, управлінських і громадських), спрямованих на недопущення зниження продуктивності земель і ліквідацію наслідків такого зниження, на забезпечення підвищення якості земельних ресурсів та збереження природно-ресурсного потенціалу в ім'я нинішнього та майбутніх поколінь.

Значного підвищення продуктивності земель можна досягти завдяки культурно-технічним заходам, ліквідації невиправданої дрібноконтурності полів, будівництва протиерозійних гідротехнічних споруд (валів, валів-каналів, валів-терас, валів-доріг), протиерозійних ставків (накопичувачів твердого стоку), водоскидних споруд, проведення берегоукріплення та залуження сильно деградованої і забрудненої шкідливими речовинами ріллі.

Динаміка здійснення заходів з охорони земель в Житомирській області у 1995–2013 рр. наведена у таблиці 1.

Таблиця 1
Динаміка здійснення заходів з охорони земель
в Житомирській області, 1995–2013 рр.

Заходи	Роки					
	1995	2000	2005	2011	2012	2013
Будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд: вали, вали-каналви, км	132,5	9,3	3,6	1,7	0,9	-
Вали-тераси, км	5,4	10,9	6,6	-	-	-
Вали-дороги, км	16,2	2,2	1,1	-	-	1,2
Протиерозійні ставки (накопичувачі твердого стоку), га	177,0	24,0	7,0	4,8	-	8,7
Водоскидні споруди, шт.	51	18	2	7	5	23
Берегоукріплення, км	1,0	4,7	3,9	0,2	-	0,2

Джерело: Головне управління Держкомзему у Житомирській області

Як видно з таблиці 1 заходи з охорони земель в області у 2013 році порівняно з 1995 роком скоротилися до критичного мінімуму: не здійснюється будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд, валів-терас, більш ніж на половину скоротилася кількість водоскидних споруд, зменшилась площа протиерозійних ставків, кількість валів-доріг та берегоукріплень на 95%, 92,6% та 80% відповідно.

У ході дослідження встановлено, що витрати на протиерозійні та інші землеохоронні і меліоративні

роботи з року в рік постійно зменшуються. Фінансування виконання робіт з охорони земель у Житомирській області станом на 01.01.2013 року наведені у таблиці 2.

З даних таблиці 2 видно, що на 2012 рік було передбачено 3957 тис. грн, однак обсяги фінансування склали всього 2083 тис. грн. Якщо розглядати джерела фінансування, то слід відмітити, що за рахунок державного бюджету фінансування не відбувалося – майже усі роботи виконувалися за рахунок місцевого бюджету і частково за рахунок інших джерел. До того ж кошти, передбачені бюджетними програмами на 2012 рік, розподілялися нерівномірно: на будівництво і реконструкцію протиерозійних гідротехнічних споруд та поліпшення малопродуктивних угідь було виділено відповідно 1232 тис. грн та 1029 тис. грн, тобто 57,1% від загальної суми всіх виділених коштів на здійснення робіт з охорони земель. Причому по будівництву протиерозійних гідротехнічних споруд спостерігалася перевитрати коштів, в той же час обсяг фінансування під здійснення поліпшення малопродуктивних угідь – виконано не в повній мірі. Особливо слід звернути увагу на те, що по всім видам робіт з охорони земель (окрім будівництва) спостерігається лише часткове використання (усього на 47%) фінансових ресурсів, передбачених бюджетними програмами для виконання робіт з охорони земель. Водночас, на наступний 2013 рік планується збільшення обсягів фінансових ресурсів на 2650 тис. грн, тобто майже у 1,7 рази.

Саме усунення недоліків у плануванні фінансових ресурсів під виконання робіт з охорони земель,

Таблиця 2
Виконання робіт з охорони земель та їх фінансування у Житомирській області станом на 01.01.2013 р.

Вид роботи	Кошти, передбачені бюджетними програмами на 2012 рік, тис. грн	Обсяги фінансування робіт протягом 2012*р., тис. грн				Кошти, передбачені бюджетними програмами на 2013 рік, тис. грн
		Всього	у тому числі			
			державний бюджет	місцевий бюджет	інші джерела	
А	1	2	3	4	5	6
Здійснено будівництво (реконструкцію) протиерозійних гідротехнічних споруд	1232	1415		1415		1280
Розробка документації із землеустрою						
Здійснено рекультивуацію порушених земель	620	250			250	620
Розробка документації із землеустрою						
Здійснено поліпшення малопродуктивних угідь	1029	417		417		350
Розробка документації із землеустрою						
Здійснено консервацію деградованих і малопродуктивних земель	607					1235
Розробка документації із землеустрою						
Інші роботи з охорони земель	469					3122
Розробка документації із землеустрою						
Всього здійснено робіт з охорони земель		2083		1833	250	
Всього розроблено документації із землеустрою	3957					6607

* Наростаючим підсумком з початку 2012 року

Джерело: Головне управління Держкомзему у Житомирській області

бюджетних диспропорцій, надмірної енерго- і ресурсомісткості, структурно деформованого виробництва визначають шляхи та способи здійснення земельної реформи, що має забезпечити збереження родючості ґрунтів, раціональне землекористування, а також гарантуватиме екологічну безпеку як на рівні окремого сільськогосподарського підприємства, так і в Україні в цілому.

Одним із кроків використання та поліпшення охорони земель може бути розробка земельно-агротехнічного паспорту кожного окремо взятого підприємства. Метою розробки земельно-агротехнічного паспорта є перш за все надання допомоги новоутвореним господарствам у виборі подальшого напрямку щодо ефективного використання земель в нових економічних умовах та забезпеченні відтворення родючого ґрунтового покриву. Щодо Житомирської області, то такі паспорти має лише невелика кількість підприємств, серед яких ПСП «Маяк», що розташоване на території Кашперівської сільської ради [2, с. 15]. Також дослідження показали, що у 2013 році серед 474 сільськогосподарських підприємств, що використовують земельні ділянки, лише 13 мають проекти еколого-економічного обґрунтування сівозмін та 90 підприємств заключили договори на розробку таких проектів.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з вищевикладеного, можна констатувати, що проведення земельної реформи відбувалося з допущенням низки суттєвих помилок та недоліків, а саме: недотримання природоохоронних вимог, втратою державою функцій щодо планування та управління земельним фондом, контролю за охороною земель. Тому на сучасному етапі ринкових перетворень основною метою регулювання земельних відносин у сфе-

рі екології має стати раціональне й високоефективне використання сільськогосподарських угідь, усебічна охорона та розширене відтворення родючості ґрунтів і формування сталого екологічного землекористування сільськогосподарських підприємств. Лише у такому поєднанні буде максимальний ефект як у сфері сільськогосподарського виробництва, так і у сфері екологобезпечного та раціонального використання й охорони земель.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуторов О.І. Теоретико-методичні аспекти економічно та екологічно ефективного використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах / О.І. Гуторов, Т.О. Степаненко // Агроінком. – 2013. – № 4-6. – С. 62-68.
2. Добряк Д. Земельно-агротехнічний паспорт сільськогосподарського підприємства – основа екологобезпечного використання та відтворення земельних ресурсів / Д. Добряк, Є. Бутенко // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 4. – С. 12-17.
3. Земельний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.
4. Потриваєва Н.В. Раціональне використання земельних ресурсів у процесі ринкової трансформації аграрного сектору економіки України / Н.В. Потриваєва // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері : збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конг. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20-21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – 672 с.
5. Про охорону земель Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/962-15>.
6. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
7. Світличний О.П. Раціональне використання та охорона земельних ресурсів: поняття і зміст / О.П. Світличний // Землеустрій і кадастр. – 2011. – № 1. – С. 50-52.

УДК 339.944.2

Бирка М.І.

аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена висвітленню питань систематизації факторів, що впливають на залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на підприємства. На підставі проведених досліджень узагальнено типологію груп цих факторів та обґрунтовано доцільність доповнення її додатковими типологічними ознаками. Надано змістову характеристику виокремленим факторам з метою розуміння специфіки їх впливу на процес залучення ПІІ на підприємства.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, залучення прямих іноземних інвестицій, підприємство, фактори.

Бирка М.И. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена освещению вопросов систематизации факторов, влияющих на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на предприятия. На основании проведенных исследований обобщена типология групп этих факторов и обоснована целесообразность дополнения ее дополнительными типологическими признаками. Предоставлена содержательная характеристика выделенных факторов с целью понимания специфики их воздействия на процесс на привлечение ПИИ на предприятия.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, привлечение прямых иностранных инвестиций, предприятие, факторы.

Byrka M.I. SYSTEMATIZATION OF DETERMINANTS ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENTS TO THE ENTERPRISES

The article is devoted to the questions of systematization of determinants attracting foreign direct investments (FDI) to the enterprises. On the basis of the conducted researches the typology of such determinants is generalized and the expediency of added new criterions to it is grounded. Additionally it is given the semantic description to every determinant in order to understand the peculiarity of their impact on the attracting FDI to the enterprises.

Keywords: foreign direct investments, attracting foreign direct investments, enterprise, determinants.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічної глобалізації та високої підприємницької конкуренції за лідерські позиції на ринку, підприємства змушені шукати всілякі способи фінансування свого розвитку. В ситуації, коли банківська система не в змозі надати кредитування довгострокових проєктів через великі кредитні ризики, а фондовий ринок не виконує своїх прямих функцій, одним із альтернативних шляхів залишається залучення інвестицій стратегічних та приватних інвесторів, фондів ПІІ, венчурних фондів, інвестиційних компаній. На залучення ПІІ впливає низка різноманітних факторів, що характеризуються динамізмом та доволі часто невизначеністю інформації щодо них. Тому важливим завданням є визначення та систематизація факторів, на основі аналізування яких приймаються управлінські рішення у сфері залучення ПІІ на підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специалізована економічна література достатньо широко представлена працями, які присвячені вивченню факторів, що визначають ПІІ [2; 4-7; 8; 12; 15-18]. Різні аспекти прямого іноземного інвестування вивчають у своїх дослідженнях чимало вітчизняних та іноземних науковців, серед яких варто виокремити Б. Блонігена, І. Єлейко, Н. Обушну, О. Рогача, Н. Свірідову, П. Ваймана, Дж. Джохансона. Як підтверджують економічні дослідження [8; 9], вагомість тих чи інших факторів також залежить від низки обставин, зокрема як від форми здійснення ПІІ, так і від їх приналежності до класу. Так, якщо ПІІ є горизонтальними, тоді їх здійснення мотивоване доступом до ринків збуту цільового підприємства країни, що характеризується високими торговельними витратами через високі тарифи і/або витрати транспортування. Таким чином, розмір внутрішнього ринку і торговельні витрати будуть спонукати притоку ПІІ. У випадку вертикальних ПІІ здійснення ПІІ мотивоване отриманням переваг завдяки дешевій вартості робочої сили. Це

означає, що спонукати до притоку ПІІ буде різниця у відносному забезпеченні факторами виробництва. Виходячи з цього, стає очевидним, що горизонтальні ПІІ є більш характерними для країн зі схожим забезпеченням факторами виробництва, у той час як вертикальні ПІІ здійснюються між країнами з різним забезпеченням факторами виробництва.

Основною особливістю згаданих праць є розгляд проблеми залучення ПІІ з позиції держави, тобто на макrorівні. На рівні підприємств пряме іноземне інвестування вивчається здебільшого з позиції підприємства-інвестора, що обирає ПІІ як стратегію виходу на міжнародний ринок, а увага зосереджена на таких моментах, як фактори, що мотивують підприємство стати багатонаціональним; фактори, що зумовлюють вибір ПІІ серед інших доступних альтернатив виходу на міжнародний ринок (експорт чи ліцензування); зовнішні фактори, які сприяють ухваленню управлінського рішення щодо місцезнаходження ПІІ; фактори торговельного протекціонізму країни та торговельних потоків.

Постановка завдання. Відповідно до сформованої проблеми, метою роботи є виокремлення та систематизація факторів впливу на залучення ПІІ на підприємства, а також надання змістової характеристики кожному із них.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняних словникових виданнях зазначено, що фактор – це «умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу». Його синонімом є поняття «чинник» як «джерело впливу на процес, явище, систему; може бути змінною величиною, яка за припущенням впливає на результати експерименту» [1, с. 483, 508]. Враховуючи таке тлумачення, під факторами впливу на залучення ПІІ на підприємства слід розуміти різні умови, рушійні сили та причини, які впливають та визначають стан залучення ПІІ, зокрема спрямованість ПІІ як географічну, так і галузеву стосовно вибору конкретного підприємства.

Враховуючи результати вивчення теорії, емпіричних досліджень і практичних матеріалів з проблематики залучення ПІІ, пропонуємо узагальнену типологію факторів впливу на залучення ПІІ за низкою суттєвих та незалежних ознак (рис. 1).

Від достовірності виокремлення факторів, їх подальшого економічного оцінювання, прогнозування та моніторингу залежатиме ефективність залучення ПІІ на підприємства загалом.

За рівнем впливу фактори впливу на залучення ПІІ доцільно поділяти на фактори макrorівня, мезорівня та мікрорівня. Фактори макrorівня характеризують особливості держави або ж регіону, в середовищі яких планується залучення ПІІ. Сюди відносять їх географічне розміщення та можливі вигоди від нього; забезпеченість природними ресурсами; законодавчо-правову базу; економічну стабільність розвитку; політичну стабільність; соціально-культурний рівень суспільства; характеристики споживчої спроможності, що визначається кількістю населення та ВВП на душу населення; стан розвитку науки; середній рівень використання технологій та техніки. Фактори мезорівня описують характеристики галузі, в межах якої планується функціонування підприємства з ПІІ. До них належать бар'єри входу на ринок для нових гравців та можливості виходу з нього; стан конкуренції на ринку; основні індикатори розвитку галузі; стан та перспективи розвитку суміжних галузей, пов'язаних з діяльністю цільового підприємства, на яке планується залучення ПІІ; стан та перспективи розвитку інфраструктури; загроза рейдерства тощо. До факторів мікрорівня належать безпосередньо характеристики підприємства, яке розглядається як цільове для залучення ПІІ. Їх перелік не може бути стандартизованим, адже важливість кожного з них залежить від вимог іноземного інвестора до підприємства, його стратегії, а також від потреб та стратегії самого під-

Фактори, що визначають притік ПІІ

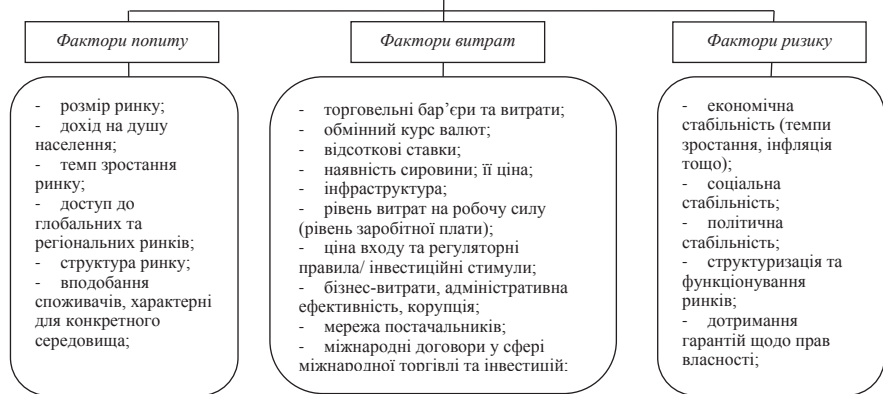


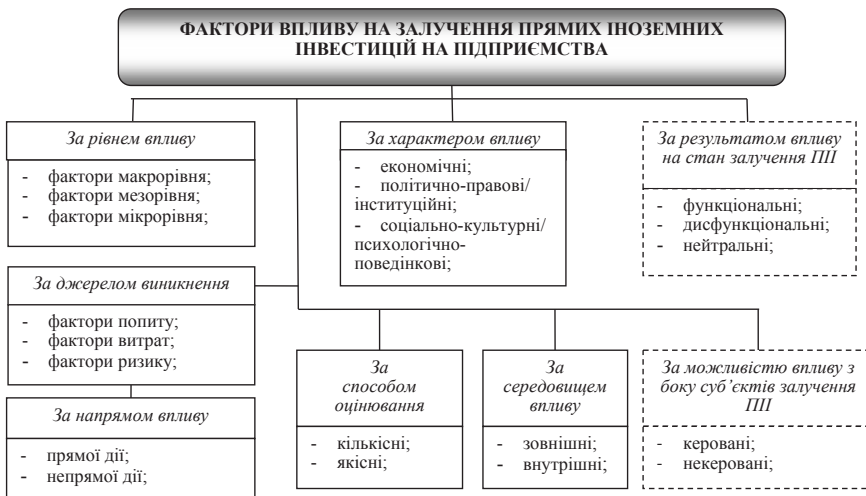
Рис. 2. Фактори, що впливають на залучення ПІІ, за джерелом виникнення

Джерело: систематизовано автором на основі опрацьованих літературних джерел

приємства, що ПІІ залучає. Проте ключовими факторами, які обов'язково враховуються у процесі залучення ПІІ на підприємство, є його частка ринку (критично важливий показник, оскільки автоматично збільшує капіталізацію компанії, що є одним із основних для іноземних інвесторів); стан та перспективи розвитку підприємства; рівень забезпечення ресурсами; стан технологій, що застосовується підприємством; стратегічне планування підприємства; ефективність управління підприємством; стадія життєвого циклу підприємства; стан виробничого процесу; налагодженість каналів постачання і збуту продукції; інноваційна орієнтація підприємства; стан корпоративної культури.

Особливої уваги заслуговує поділ факторів, що впливають на залучення ПІІ на підприємство за джерелом виникнення, зокрема зі сторони іноземного інвестора, інтереси якого та можливість їх реалізації стають предметом переговорів між сторонами прямого іноземного інвестування. Типологія, що використовується авторами [8; 14; 16; 17; 18], надає можливість сторони, що залучає ПІІ, збалансувати свою інвестиційну пропозицію, ідентифікувавши її сильні та слабкі сторони на основі факторів попиту, що забезпечують прибутковість вкладених інвестицій; факторів витрат, за якими нараховуються додаткові витрати для іноземного інвестора; факторів ризику, що є джерелом невизначеності прямого іноземного інвестування. Перелік факторів кожної групи наведено на рисунку 2.

У літературі виокремлюють фактори впливу прямої і непрямой дії [3, с. 48]. Фактори прямої дії безпосередньо впливають на залучення ПІІ. До них належать цілі підприємства; організаційна структура підприємства; ресурсне забезпечення підприємства; працівники підприємства; рівень технологій, що застосовуються підприємством; споживачі, постачальники, конкуренти підприємства; державні органи



Примітка : – ознаки та види факторів, запропоновані автором

Рис. 1. Типологія груп факторів, що впливають на залучення ПІІ на підприємства

Джерело: розроблено автором

влади; інфраструктура; законодавчі акти; система економічних відносин в державі. Факторами впливу на залучення ПІІ непрямої дії, які здійснюють свій вплив на процес опосередковано через певні механізми і встановлені взаємовідносини, є міжнародні події у сфері ПІІ; міжнародне оточення; науково-технічний прогрес, рівень техніки та технологій, притаманний середовищу, куди здійснюється залучення ПІІ; політичні, соціально-культурні обставини; особливості міжнародних економічних відносин; стан економіки загалом.

Окрім вищенаведених ознак типології факторів впливу на залучення ПІІ теоретичну й прикладну цінність має також їх поділ за характером впливу, що знайшов найбільш поширене застосування. Він передбачає виокремлення таких груп факторів, як:

а) *економічні фактори*, куди відносимо показники потенційного розміру ринку; економічного зростання ВВП, ВВП на душу населення, що вказує на потенційну купівельну спроможність та великі потенційні перспективи отримання прибутку; чисельності населення країни як бази споживання; наявності природних ресурсів; відносної забезпеченості факторами виробництва, інфраструктурного стану (стан доріг, залізнично-дорожні сполучення, телекомунікації); прибутковості та рівня ризику інвестиційного проекту;

б) *політично-правові фактори*, які характеризують законодавче забезпечення проведення підприємницької та інвестиційної діяльності; захист прав власності, інтелектуальної власності, що є особливо важливим фактором для підприємств, що виробляють продукцію з високою доданою вартістю, інноваційним наповненням; можливість офіційного державного втручання щодо розподілу прибутку; стан реформування, націленого на економічне зростання; державні інвестиції в систему освіти та інфраструктуру, що підвищують ефективність приватного капіталу та робочої сили. Про силу впливу політичних факторів засвідчує факт, що в лютому 2014 р. до початку «кримського конфлікту» по Україні було зафіксовано 15 інвестиційних проектів, що передбачають здійснення ПІІ «з нуля», в той час як за березень-серпень цей показник становив лише 10 проектів [13]. У рамках політично-правових факторів виділяють окремо і *інституційні фактори*, куди входять податкові пільги, інвестиційні стимули, гнучкість ринку праці (стандарти та регулювання ринку праці), якість системи освіти, якість функціонування державних органів влади;

в) *соціально-культурні фактори*, які відображають загальний рівень культури в країні, особливості комунікаційних засобів, стан соціального забезпечення її громадян, розвиток освіти, медицини, науки тощо та формують рівень кваліфікації робочої сили, що особливо впливає на інвестиційне рішення. Як в процесі пошуку іноземних інвесторів, так і в подальшій співпраці з ними постає необхідність налагодження кооперації з представниками різних країн світу. Культурний аспект щодо національних, корпоративних та професійних відмінностей набуває своєї вагомості особливо у міжкордонних процесах злиття і поглинання та створенні спільних підприємств, визнаючи ефективність проведення таких операцій між їх сторонами [2, с. 250; 15, с. 52]. В основі значного впливу культурних факторів на прийняття рішення щодо місця здійснення ПІІ лежить концепція «фізичної відстані» між сторонами інвестиційного процесу, яку запропонувала скандинавська школа економіки. Представники цієї школи під «фізичною

відстанню» розуміли «... суму факторів, що є перешкодами для вільного потоку інформації з ринку та на ринок. Їх прикладами є відмінності в мові, освіті, бізнес-практиці, культурі та індустріальному розвитку» [12, с. 24]. У межах цієї групи доцільно виокремити також *психологічно-поведінкові фактори*, які є наслідком впливу соціально-культурних, однак акцентують увагу на індивідуальних особливостях сприйняття та особистих якостей (освіта, знання, вік, досвід, психологічні характеристики) осіб, що приймають інвестиційні рішення та є представниками, як сторони, що ПІІ залучає, так і сторони, що їх здійснює. Не варто недооцінювати, що саме від їх взаємодії та взаєморозуміння залежатиме, чи результат інвестиційного рішення буде позитивним чи негативним. Розгляд факторів, пов'язаних з особливостями осіб, що приймають інвестиційні рішення є важливим, оскільки при прийнятті управлінських рішень вони (менеджери) не позбавлені морального, культурного та інших соціальних впливів, що часто не береється до уваги в економічній літературі при розгляді проблематики залучення ПІІ на підприємства.

За способом оцінювання фактори впливу на залучення ПІІ поділяються на кількісні та якісні. Кількісні фактори впливу на залучення ПІІ є кількісно вимірними і можуть бути подані у числовій формі. До них належать ВВП, ВВП на душу населення, рівень інфляції, темпи зростання ринку, прибутковість, кількість працівників, тощо. Що стосується якісних факторів, то вони визначають внутрішні якості, особливості, ознаки умов та рушійних сил, що передбачає наявність суб'єктивної думки особи, яка приймає управлінське рішення щодо здійснення ПІІ. Такі фактори вимагають особливого підходу стосовно їх оцінки за допомогою шкал найменувань і порядку. До них належать рівень кваліфікації персоналу, зміни економічної політики, спрямованої на бізнес-середовище чи залучення ПІІ зокрема, стабільність політичної ситуації, правового середовища тощо. За результатами анкетного опитування іноземних інвесторів (загальна кількість респондентів – 808) [10] можемо стверджувати, що при виборі території для здійснення ПІІ серед якісних факторів найбільш важливими протягом 2011–2014 рр. залишаються стабільність та прозорість політичного, законодавчого та регуляторного середовища, потенціал зростання внутрішнього ринку країни чи регіону, потенційне зростання продуктивності для компанії від здійснення ПІІ, а також транспортна та логістична інфраструктура. Іншим джерелом важливості якісних факторів для іноземних інвесторів є «Звіт про ПІІ», що презентує світові тенденції ПІІ «з нуля», надаючи інформацію щодо кількості здійснених інвестиційних проектів та їх розподіл впродовж року. Згідно з ним, у 2013 р. такі фактори, як потенціал зростання внутрішнього ринку, близькість до ринків чи споживачів та державна політика регулювання (бізнес-клімат) стали найбільш визначальними при прийнятті рішення щодо здійснення ПІІ «з нуля» [11, с. 16-17]. Наведені результати спостережень за інвестиційними проектами засвідчують факт, що більшість із них перш за все є спрямованими на пошук нових ринків виробництва та збуту продукції.

Поширеним підходом в економічній літературі є виокремлення факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [3, с. 46]. Поділ факторів за середовищем впливу спричинений розглядом підприємства як відкритої системи, що функціонує неавтономно, а у взаємодії із зовнішнім середовищем, тому піддається

впливу різноманітних рушійних сил, які підприємству не підконтрольні. Зовнішні фактори впливу на систему залучення ПІІ на підприємство визначаються поза межами підприємства, у той час як внутрішні фактори формуються «зсередини» підприємства.

Необхідно розуміти, що наявність зовнішнього фактора в процесі прямого іноземного інвестування вносить свої специфічні особливості та додаткові ризики як для іноземного інвестора, так і для сторони, що ПІІ залучає, особливо на мікрорівні. Перш за все це стосується оцінки вартості капітальних інвестицій, що передбачає появу труднощів, які відсутні у внутрішніх інвестиційних проектах. Аналізування літературних джерел [9; 10; 14, с. 603] дає змогу узагальнити, що до таких труднощів належать:

- флуктуація обмінного курсу впродовж невизначеного періоду часу та в невизначених межах. Відтак, інвестиційний проект піддається *ризикованості обмінного курсу*;

- політика держави щодо підприємств з іноземними інвестиціями, яка визначає «правила гри», що може бути як сприятлива, так і дискримінаційна стосовно ставок оподаткування, захисту прав власності, обсягів грошових переказів материнській компанії тощо. Ці можливості характеризують *ризик країни*, на підприємство якої ПІІ залучаються;

- складність правильного оцінювання змін на ринку в міжнародному контексті, що відображає *ринковий (системний) ризик*;

проблема коректності процедури оцінювання інвестиційного проекту. Постає питання вибору, чи проводити оцінювання з точки зору самого інвестиційного проекту чи з точки зору материнської компанії, оскільки з'являються відмінності між обсягами чистого грошового потоку інвестиційного проекту та чистого грошового потоку, який доступний для репатріації материнській компанії.

Як засвідчують результати вивчення практики залучення ПІІ та опитування фахівців консалтингової сфери, що працюють з іноземними інвесторами, діючи строго до своєї стратегії розвитку, прямі іноземні інвестори першочергово розглядають фактори зовнішнього середовища, які формують бізнес-клімат середовища. До факторів зовнішнього середовища, що впливають на залучення ПІІ, належать насамперед система економічних відносин у державі, стан економіки та інфраструктури, політичні та регуляторні обставини, стан розвитку людського капіталу, конкурентність середовища тощо.

Недискусійним є твердження, що суб'єкти господарської діяльності, країни яких активно працюють над покращенням свого інвестиційного та бізнес-клімату, перебувають у більш вигідних умовах в процесі залучення ПІІ у порівнянні з тими суб'єктами, які проводять свою господарську діяльність в несприятливих умовах зовнішнього середовища. Умови, яких шукають прямі іноземні інвестори, є такими, що забезпечують здорову атмосферу для підприємництва в цілому. Зважаючи на основні особливості ПІІ, зокрема їх довготривалість, для характеристики умов залучення ПІІ на підприємства поряд зі сприятливим інвестиційним кліматом критично важливим є і стан бізнес-клімату загалом. Бізнес-клімат передбачає сукупність факторів, які сприяють не лише залученню іноземних інвестицій, а й ефективній подальшій діяльності інвестора та її позитивному впливу на економіку відповідного регіону. Така спрямованість націлена на попередження репатріації прибутку з метою реінвестицій інвестора у підприємство, що забезпечувало б збільшення обсягів виробництва,

розширення ділових зв'язків та розвиток бізнесу загалом [7, с. 19].

Якщо фактори зовнішнього середовища впливають на залучення ПІІ «ззовні» підприємства, то фактори внутрішнього середовища формують та визначають особливості перебігу залучення ПІІ «зсередини» підприємства. До факторів внутрішнього середовища, що впливають на залучення ПІІ на підприємство належать цілі підприємства, його структура, наявність та стан ресурсів, особливо компетентність та фаховість управлінського персоналу та решти працівників тощо.

Вивчення факторів залучення ПІІ дозволяє зробити висновки, що в аналізованому контексті із практичної точки зору та позиції суб'єктів, що таким процесом управляють, доцільним та прикладним є доповнення поділу. Зокрема, ми пропонуємо виокремлювати фактори впливу на залучення ПІІ додатково за такими ознаками як результат впливу на стан залучення ПІІ, а також за можливістю впливу на стан залучення ПІІ зі сторони суб'єктів залучення.

Так, за результатом впливу на стан залучення ПІІ доречним є поділ на такі групи: а) *функціональні фактори*, які позитивно впливають на процес, що здійснюється, сприяючи прийняттю позитивного управлінського рішення зі сторони потенційного іноземного інвестора на користь сторони, що ПІІ залучає; б) *дисфункціональні фактори*, які переконують потенційного іноземного інвестора відхилити інвестиційну пропозицію у вигляді ПІІ від сторони, що її пропонує; в) *нейтральні фактори*, динаміка яких жодним чином не впливає на перебіг процесу залучення ПІІ.

Слід зазначити, що перелік факторів кожної групи не є стандартизованим, а залежить від специфічних характеристик як сторони, що ПІІ залучає, так і потенційного іноземного інвестора, їх інвестиційних вимог та очікувань, мотивів, особливостей реалізації інвестиційного проекту, форми ПІІ, характеристик галузі тощо.

Ідентифікувавши та сформувавши перелік груп факторів щодо їх впливу на стан залучення ПІІ, з позиції управління процесом залучення ПІІ важливим є наступний крок визначення, які з них є підконтрольні стороні, що ПІІ залучає. Тому за можливістю впливу на стан залучення ПІІ з боку суб'єктів залучення ми виділяємо такі групи факторів, як керовані та некеровані фактори.

До групи керованих факторів залучення ПІІ належать ті, на які суб'єкт залучення ПІІ може здійснювати вплив, спрямований на зміну їх стану та досягнення поставлених цілей. Сюди відносимо фактори внутрішнього середовища підприємства, а також групу факторів зовнішнього середовища прямої дії, на які можливість впливу реалізовується шляхом налагодження з ними певних взаємовідносин (споживачі, постачальники, конкуренти, державні органи влади). Некеровані фактори залучення ПІІ підприємство сприймає як дані та такі, що формують його умови функціонування (міжнародні події, політичні обставини, стан світової економіки, тенденції та стан прямого іноземного інвестування на світовому рівні тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Як бачимо, з одного боку, фактори впливу на залучення ПІІ на підприємства формують умови для залучення ПІІ, а з іншого – визначають особливості та успішність перебігу цього процесу. Узагальнення типології факторів впливу на залучення ПІІ шляхом виокремлення різноманітних ознак та уточнення за ними змістов-

ної характеристики окремих груп факторів, а також доповнення існуючих ознак новими, що зумовлено необхідністю досягнення поставлених цілей і завдань в процесі залучення ПІІ, має теоретичну та прикладну цінність. Вона є засобом визначення тих індивідуальних умов та особливостей, в яких перебуває конкретний суб'єкт залучення ПІІ, дозволяє сформувати загальну картину сильних та слабких сторін інвестиційної пропозиції і служити основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері ефективного залучення ПІІ на підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енциклопедія інвестицій / Р. Дяків, А. Бохан, Я. Козак, С. Ліфінцев. – Міжнародна економічна фундація : Київ, 2008. – 511 с.
2. Єлейко І. Вплив культури на транснаціональні злиття та поглинання [Електронний ресурс] / І. Єлейко, Х. Данилюк // Вісник Львівського університету. Сер. : Міжнародні відносини. – 2012. – Вип. 31. – С. 248-257. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VLNU_Mv_2012_31_29.pdf.
3. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2007. – 384 с.
4. Обушна Н.І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні / Н.І. Обушна, Т.В. Мацибора. – Київ : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 193 с.
5. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О. Рогач. – Київ : Либідь, 2005. – 720 с.
6. Свірідова Н.Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України : монографія. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 164 с.
7. Слава С. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку територій: зарубіжний та український досвід / С. Слава, П. Сегварі, Р. Моркунайта. – К. : «К.І.С.», 2008. – 112 с.
8. Blonigen B. A Review of Empirical Literature on FDI Determinants / B. Blonigen // Atlantic Economic Journal. – 2005. – № 33(4). – P. 383-403.
9. Carr D. Estimating The Knowledge-Capital Model Of The Multinational Enterprise / D. Carr, J. Markusen, K. Maskus. // American Economic Review. – 2001. – № 91(3). – P. 693-708.
10. Ernst & Young. EY's attractiveness survey. Europe 2014: back in the game [Електронний ресурс] / Ernst & Young // EY's attractiveness survey. – 2014. – Режим доступу : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2014-european-attractiveness-survey/\\$FILE/EY-2014-european-attractiveness-survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2014-european-attractiveness-survey/$FILE/EY-2014-european-attractiveness-survey.pdf).
11. fDi Intelligence. The fDi report 2014 / fDi Intelligence. – London : The Financial Times Ltd, 2014. – 19 p.
12. Johanson J. The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing market commitments / J. Johanson, J. Vahle. // Journal of International Business Studies. – 1977. – № 8(1). – P. 23-32.
13. Kaczmarek M. Hurdles remain for Ukraine: Sidar Global Advisors [Електронний ресурс] / Michal Kaczmarek // fDi Intelligence. – 2014. – Режим доступу : <http://www.fdiintelligence.com/News/Hurdles-remain-for-Ukraine-Sidar-Global-Advisors>.
14. Lumby S. Investment appraisal and financial decisions / Steve Lumby. – London : Chapman & Hall, 1994. – 667 p. – (Fifth edition).
15. Strategic Alliances, Mergers and Acquisitions. The Influence of Culture on Successful Cooperation : paperbook / Jan Ulijn, Geert Duysters, Elise Meijer [and others]. – UK : Edward Elgar Publishing Limited, 2010. – 290 p.
16. The Influence of Policies on Trade and Foreign Direct Investment / [G. Nicoletti, D. Golub, D. Hajkova та ін.] // OECD Economic Studies. – 2003. – № 36. – P. 7-83.
17. Whyman P. Labor Market Flexibility and Foreign Direct Investment / P. Whyman, M. Baimbridge. – London: Department of Trade and Industry, 2006. – (Employment Relations Occasional Paper).
18. Yeyati E. Regional Integration and the Location of FDI // E. Yeyati, E. Stein, C. Daude. – Fortaleza : Inter-American Development Bank Integration and Regional Programs Department Research Department, 2002. – 38 p. – (Background Paper for the Seminar «Looking Beyond Our Borders: Opportunities and Challenge of the New Regionalism»).

УДК 330.339:138

Гоголь І.А.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Подільського державного аграрно-технічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Осмислено теоретичні та організаційні складові процесу формування маркетингової стратегії в аграрній сфері. Особливу увагу приділено технології формування маркетингової стратегії підприємства як сукупності взаємозалежних механізмів, інструментів і процесів, що дозволило встановити її вплив на розвиток підприємства в цілому. Виявлено, що в сучасних економічних умовах концепція євроінтеграції є доволі актуальною та сприяє адаптації української економіки до світового економічного простору.

Ключові слова: маркетинг, товар, концепція, споживач стратегія, інтеграція, ринок, підприємство.

Гоголь И.А. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Осмыслены теоретические и организационные составляющие процесса формирования маркетинговой стратегии в аграрной сфере. Особое внимание уделено технологии формирования маркетинговой стратегии предприятия как совокупности взаимосвязанных механизмов, инструментов и процессов, что позволило установить ее влияние на развитие предприятия в целом. Выявлено, что в современных экономических условиях концепция евроинтеграции является весьма актуальной и способствует адаптации украинской экономики в мировое экономическое пространство.

Ключевые слова: маркетинг, товар, концепция, потребитель стратегия, интеграция, рынок, предприятие.

Gogol I.A. ORGANIZATIONAL AND ECONOMICAL PRECONDITIONS OF MARKETING STRATEGIES

Article is devoted to theoretical understanding and component organizing of formation process in marketing strategy for the Agrarian sector. Special attention is paid to the technologies of the marketing strategy of the enterprise as a totality interrelated mechanisms, tools and processes which allow us to establish its influence on the enterprises' development in total. Found that in modern economic conditions the concept of Eurointegration is important and contributes to the adaptation of the Ukrainian economy in the world economic space.

Keywords: marketing, product, concept, consumer strategy, integration, market, enterprise.

Постановка проблеми. Здійснюючи підприємницьку діяльність, кожен суб'єкт господарювання насамперед має щоденно вивчати та аналізувати вподобання споживачів, бо що повніше товар відповідатиме потребам останніх, то кращого успіху досягне виробник. Із зростанням конкурентної боротьби в суспільстві маркетингова стратегія підприємства окреслюється як засіб досягнення обраних цілей та наукового способу управління діями суб'єктів господарювання з метою досягнення поставленої мети.

Сільськогосподарським підприємствам України слід в своїй діяльності переорієнтуватися на сучасні маркетингові підходи, враховуючи досвід іноземних країн, які досягли значних вершин у вивченні цих питань. Пропонуємо процес розробки маркетингової стратегії здійснювати на основі маркетингово-функціонального підходу, враховуючи концепцію євроінтеграції та інші не менш важливі фактори.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі методологічні засади розвитку формування маркетингової стратегії були розкриті у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Д. Аакера, М.Дж. Бейкера, Е.А. Березовського, П.І. Гайдуцького, О.П. Гоголя, Р.Б. Ноздрева, Г.Д. Крюлова, Ф. Котлера, М.И. Соколова, Т.О. Примака, О.С. Шнипка та ін.

Мета статті. Аналіз ключових положень та визначень маркетингу, що супроводжують процес формування маркетингової стратегії підприємством з позиції виявлення її впливу на українські підприємства різних форм господарювання у їх прагненні виходу на світові ринки продукції. Водночас певні проблеми вдосконалення маркетингової діяльності в умовах маркетингової орієнтації вивчено недостатньо, а існуючий зарубіжний досвід потребує ґрунтовної адаптації до сучасних умов господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу. Українським сільськогосподарським підприємствам необхідно по-

вністю орієнтувати свою діяльність на ринок, враховуючи зарубіжний маркетинговий досвід, проте реальний стан справ на підприємствах свідчить про недостатню увагу керівництва до нової концепції управління – маркетингу.

У своєму розвитку підприємства мають спрямовувати зусилля на зростання результатів діяльності та орієнтацію на внутрішні й зовнішні напрями реалізації продукції, знаходячи прибутковіші ринки збуту своєї продукції. Зі зростанням конкурентної боротьби ефективно ведення господарської діяльності неможливе без застосування маркетингових підходів.

Для реалізації цих завдань не обійтися без розробки вдалої стратегії та вибору однієї зі стратегічних альтернатив, що враховує всі особливості діяльності й визначає таку стратегію для себе, щоб не тільки вижити в світі бізнесу, а й мати змогу переорієнтувати агропромислове виробництво й реалізацію продукції на повне задоволення потреб, запитів та інтересів споживачів. Становлення і розвиток агро-маркетингу є одним із важливих складових і вкрай необхідних видів діяльності учасників аграрного ринку, оскільки саме впровадження маркетингового підходу в практичну діяльність сільськогосподарських товаровиробників стимулює більш оперативну адаптацію підприємств до ринкового середовища, забезпечуючи його конкурентоспроможність і сталий розвиток. Зауважимо, що для сільськогосподарських підприємств особливого значення у формуванні маркетингової стратегії набуває вплив обраної концепції, що має визначати ціну на продукцію, її асортимент та якість, напрям реалізації і вплив усіх узагальнюючих факторів на ухвалення адекватних управлінських рішень.

Водночас кожне підприємство, зокрема і сільськогосподарське, для досягнення своєї мети використовує ту чи іншу концепцію, що створює таку філософію бізнесу, яка повною мірою може задоволь-

нити потребу цільових ринків і споживачів краще, ніж у конкурентів.

Історично склалося, що впродовж економічного розвитку суспільства визначено певні основні етапи формування маркетингової стратегії, як філософії маркетингового мислення, що дозволило сформулювати маркетингові концепції, обумовлені особливостями розвитку людства.

Пропонуємо на сучасному етапі економічного розвитку виокремити таку актуальну концепцію, як концепцію євроінтеграції, що має сприяти інтеграції України до світової економіки, зокрема Європейського Союзу (ЄС), маркетингова політика якого пропонує створення однорідного господарського простору зі сформованою економічною системою та єдиною валютою (рис. 1).

На нашу думку, маркетингова концепція євроінтеграції в своїй діяльності має реалізувати принципи справедливої конкуренції на ринках сільськогосподарської продукції та орієнтуватися на дієві маркетингові стратегії, де заходи державної підтримки сільського господарства здійснюють певний стимулюючий вплив на виробництво аграрної продукції та захист внутрішнього ринку. Використовуючи концепцію євроінтеграції, сільськогосподарські підприємства України повинні орієнтуватися не тільки на вітчизняного споживача, а визначати можливі напрями формування маркетингових стратегій, які стимулюють виробника зайняти певну нішу на міжнародних ринках та створити дієву стратегію розвитку експортного потенціалу. Ця концепція забезпечує не лише підвищення конкурентоспроможності продукції, а й активного використання методів внутрішньогосподарського управління, як засад стратегічного розвитку.

Перед управлінським персоналом підприємства в процесі розробки маркетингової стратегії виникають певні завдання її формування (рис. 2), які після проведення маркетингових досліджень враховують чинники та особливості впливу на маркетингову діяльність. Вважаємо, що для реалізації окресленої маркетингової стратегії потрібно оновити управ-



Рис. 2. Основні завдання розробки маркетингової стратегії

Джерело: розроблено на основі [1; 2]

лінські методи в досягненні переваг перед конкурентами, чого дедалі частіше досягають за рахунок впровадження нових технологій, зокрема й інформаційних [9].

На нашу думку, процес розробки маркетингових стратегій вирішує низку питань щодо виробництва тієї продукції, якої потребує споживач, досягнувши основної своєї мети: ефективного розміщення та використання ресурсів для досягнення й реалізації своїх цілей, виконуючи певну окреслену місію, реалізувавши генеральну програму підприємства.

Дослідивши теоретичні основи маркетингу, маркетингової діяльності та формування маркетингової стратегії під призмою економічного розвитку суспільства, уточнено трактування поняття «маркетингова стратегія підприємства» як процесу створення й практичної реалізації програми дій і намірів, мета яких – ефективне розміщення ресурсів та отримання прибутків від реалізації продукції чи надання послуг. Ця стратегія – сукупність цілеспрямованих, науково обґрунтованих і спланованих дій, що мають забезпечити задоволення потреб та отримання вигод на основі вирішення маркетингових завдань. Стратегії може бути багато, але основне завдання маркетолога – обрати з-поміж них одну, найвдалішу для досягнення обраних стратегічних цілей, оскільки під час вибору маркетингової стратегії мають узгоджуватися цілі маркетингу із загальними цілями підприємства. Тому, погоджуючись з думкою О. С. Шнипка, окреслимо основні фактори (рис. 3), що визначають перевагу у виборі стратегії підприємств.

Вивчаючи досвід економічно розвинених країн, зауважимо, що збільшення ефективності агропромислового виробництва значною мірою залежить від ефективності використання маркетингових стратегій, а сільське господарство одна з найважливіших галузей матеріального виробництва, де створюються матеріальні блага, забезпечуючи потреби в життєво необхідних товарах. А тому існують значні переваги підприємств, які в своїй діяльності орієнтуються на маркетинг, і тільки вони можуть досягти значних фінансових результатів не лише на вітчизняних, а й на міжнародних ринках (рис. 4).



Рис. 1. Еволюція розвитку маркетингових концепцій як філософії бізнесу

Джерело: розроблено на основі [3; 6]

Вважаємо, що саме орієнтовані на маркетинг підприємства досягли найкращих показників функціонування, на що вказує й вища ефективність маркетингової інфраструктури, яка забезпечує меншу різницю між цінами виробника і споживача. Проте для забезпечення стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва потрібно мати стратегічний (маркетинговий) план, який є однією з основних частин плану підприємства, забезпечує його фінансову стабільність і зорієнтований на задоволення попиту споживачів.

Переконані, що під час формування маркетингової стратегії не слід нехтувати значущістю стратегічного планування, оскільки в майбутньому неможливо буде створити для підприємства ефективну маркетингову стратегію розвитку.

Пропонуємо у процесі розробки стратегічного плану підприємства вносити необхідні корективи згідно з обраними завданнями та цілями. Враховуючи всі елементи маркетингового планування, потрібно розуміти, що маркетинг і ринок взаємодоповнювальні, але зовсім не аналогічні поняття, бо розвинуте ринкове середовище є необхідною передумовою для ефективного функціонування маркетингу як системи, а з переходом до ринкової економіки ринок, з одного боку, розділяє, а з іншого – об'єднує виробника і покупця, які функціонують у процесі обміну за допомогою всебічного маркетингового дослідження на основі достовірної інформації.

За виробництва й реалізації продукції керівництво підприємства насамперед повинно дати відповідь на основні питання, що забезпечать ефективність його господарської діяльності на перспективу, основними з-поміж яких є: яку продукцію випускатиме підприємство та хто може бути потенційним покупцем цієї продукції й у якій кількості; де перебувають чи проживають потенційні покупці продукції; в якому місці й як активно покупці придбають нашу продукцію; в яких перевагах продукції підприємства зацікавлені покупці; яку кількість продукції та за якою ціною купуватимуть; яку продукцію виробляти, щоб отримати за неї вищу ціну; чи може підприємство бути лідером у своєму регіоні та чи може воно випускати іншу, нову продукцію; чи задовольнять виробничі потужності підприємства потреби покупців; яку рекламу використовувати для кращої реалізації? Можна ще довго ставити собі різні запитання

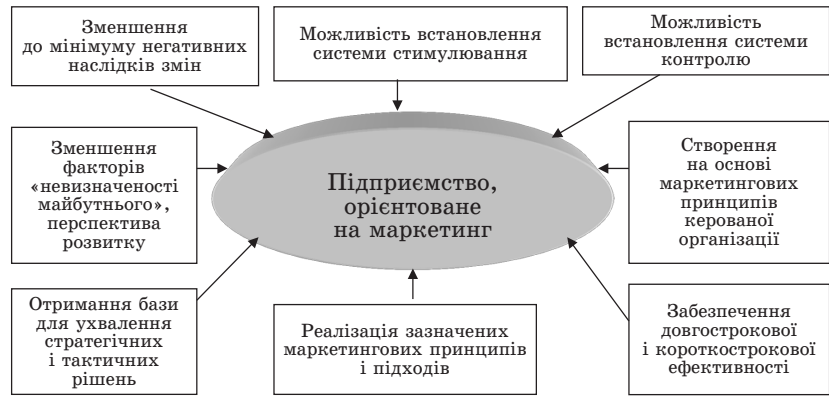


Рис. 4. Переваги підприємства, орієнтованого на маркетинг

Джерело: розроблено на основі [4]

для визначення потрібної стратегії. У зв'язку з цим збільшується актуальність досліджень сформованості маркетингових стратегій і розробки основ стратегічної поведінки господарюючого суб'єкта за врахування специфіки діяльності.

Виробник сільськогосподарської продукції застосовує низку маркетингових засобів, щоб утримати клієнтів і завоювати нових, використовуючи водночас комплекс маркетингу: набір маркетингових інструментів, певна структура яких забезпечує досягнення визначених цілей, й вирішення маркетингових завдань на цільовому ринку, які формуються в певному взаємопов'язаному комплексі «4Р». Вважаємо, що сукупність усіх дій у комплексі «4Р» щодо формування й реалізації маркетингових стратегій становить маркетингову політику підприємства, що є сукупністю дій щодо управління тією частиною діяльності, котра проводить комплексний аналіз аграрного ринку та передбачає вивчення і прогнозування попиту на сільськогосподарську продукцію, коливання цін на неї, організацію з упродовження у виробництво нових сортів продукції та порід тварин, рекламу, координацію внутрішньогосподарського планування тощо.

Маркетингова політика в аграрній сфері повинна охоплювати такі основні етапи маркетингового комплексу, як: маркетингові дослідження ринків збуту, вибір цільових ринків підприємства, формування комплексу маркетингових засобів (маркетингова товарна, цінова, збутова та комунікаційна політика). Зазначимо, що така політика має свої особливості і ґрунтується на специфіці й непередбачуваності сільськогосподарського виробництва.

Нині пріоритет реалізації належить безпосередньо фірмам та магазинам і показує, що населення віддає перевагу вже перевіреним на практиці напрямам реалізації продукції. Зв'язок споживача з виробником зазвичай ґрунтується на основі двох напрямів реалізації: класичний напрям – використовують через гуртові ринки, де діють оператори, які купують партії товарів у приватних осіб, а частіше – в об'єднань виробників у межах відносин, визначених контрактом, з метою посилення позицій у своїх інтересах. Проте значна частка сільськогосподарської продукції є під контролем трейдерів, а товаровиробники прагнуть доступу до ринків збуту.

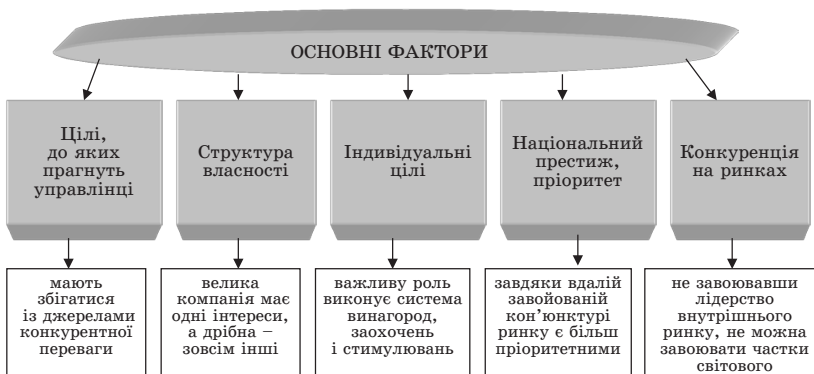


Рис. 3. Основні фактори визначення переваг у виборі стратегії

Джерело: розроблено на основі [10]

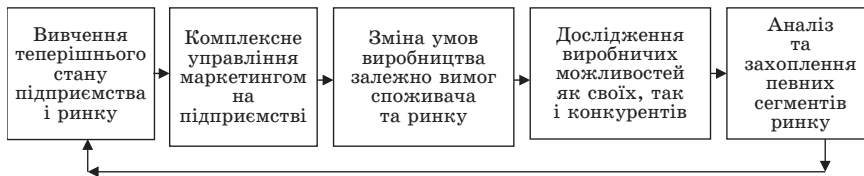


Рис. 5. Стадії впровадження маркетингової стратегії на підприємстві

Джерело: розроблено на основі [7; 8]

На думку М. В. Гладія, ринки: «...не повинні бути суб'єктом купівлі-продажу продукції, а лише місцем, де зустрічається ціна на основі попиту та пропозиції» [5, с. 72]. Але, на нашу думку, в результаті використання маркетингового підходу ціна на ринку буде не «зустрічатися», а вдало формуватися, на основі вивчення попиту в процесі цілісної, науково обґрунтованої організаційної системи, яка використовує маркетингові стратегії у процесі здійснення маркетингової діяльності, є складовою маркетингової політики будь-якого сільськогосподарського підприємства, має проходити певні стадії свого впровадження, які взаємопов'язані (рис. 5).

Залежно від програми розвитку підприємства визначають його організаційну структуру, характер і напрям діяльності, розрізняють кінцевих споживачів, як окремих покупців, які купують товари для особистого споживання, та підприємств-споживачів, тобто покупців, які купують товари для використання в процесі подальшого виробництва, експлуатації в межах організації, а також для перепродажу іншим споживачам. Вважаємо, що для виконання обраних завдань потрібна чітка організаційна маркетингова структура, оскільки відділи збуту, що існували тривалий час, не відповідали за зв'язок зі споживачами, рекламу та розподіл продукції.

Сільськогосподарські підприємства мають самі визначати й прогнозувати параметри зовнішнього середовища, асортимент продукції та послуг, ціни, поставальників, ринки збуту, щонайважливіше – свої довгострокові цілі та стратегію їх досягнення, тобто самостійно господарювати і планувати свою діяльність в умовах ринку так, щоб бути прибутковими і рентабельними. Цю частину планової роботи визначає розробка стратегічного плану, як комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних дій і заходів, що призначені для передбачення впливу макро- та мікросередовищ на розвиток підприємства і визначення його стратегічного розвитку на майбутні періоди та забезпечує його гармонійне існування в ринковому середовищі.

Всебічну оцінку й організацію якісного інформаційного забезпечення здійснюють на основі певної інформації, сукупність якої становить маркетингову інформаційну систему. Щоб вивчити наміри споживачів, потрібно починати з визначення контингенту опитуваних, де найважливішими питаннями, на які необхідно отримати відповіді, можуть бути такі: хто планує придбати цей продукт, яку кількість товару має придбати споживач і за яких умов буде краща його купівельна спроможність та яку частину влас-

них засобів має намір витратити потенційний клієнт для задоволення своїх потреб, які можуть змінюватися з різних купівельних настроїв.

Існує багато видів стратегій підприємств, що історично сформувалися в період маркетингового формування діяльності підприємств, але щоб розробити власну стратегію для підприєм-

ства, потрібно врахувати велику кількість чинників, динамічних у просторі й часі, що спричинює низку проблем із визначення конкурентоспроможності підприємства. Водночас аналізують внутрішнє та зовнішнє середовища, сильні та слабкі сторони та здійснюють зважений стратегічний вибір.

Висновки. Окреслення теоретичних та економічних засад, сутності та особливості маркетингової стратегії в сільськогосподарських підприємствах дало змогу обґрунтувати побудову такої маркетингової стратегії, яка ґрунтується на певних особливостях аграрного виробництва, що більш чітко пояснює необхідність її формування. Під час вирішення обраних завдань у здійсненні дослідження маємо перерозподілити і спрямувати зусилля для досягнення успіху в стратегічних елементах, а організація ринкової інфраструктури має виконати значну роль в обмінних процесах та функцію просування. Тому рекомендуємо також всебічно використовувати методи просування продукції підприємств, що сприятимуть ухваленню правильного управлінського рішення суб'єктами ринкових відносин на основі збільшення ефекту від пропозиції товару та оцінку його споживачами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / [Д. Аакер] ; пер. с англ.; под ред. С. Г. Божук. – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с.
2. Баланюк І. Ф. Організаційне забезпечення нового етапу розвитку аграрних відносин / І. Ф. Баланюк // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 37–39.
3. Бейкер М. Дж. Теория маркетинга. История, методология, концепция, стратегия. – СПб : Питер, 2002. – 464 с.
4. Гайдуцький П. І. Основи маркетингу на підприємстві АПК / П. І. Гайдуцький, Е. А. Березовський. – К. : Вид-во ІСГА, 1992. – С. 22–37.
5. Гладій М. В. Формування оптового ринку в Україні / М. В. Гладій. – К. : ННЦ Ін-т аграрної економіки, 2007. – 580 с.
6. Гоголя О. П. Становлення маркетингу в ринковій трансформації сільського господарства / О. П. Гоголя // Економіка АПК. – 2002. – № 5. – С. 110–114.
7. Маркетинг : [учебник, практикум и учебно-методический комплекс по маркетингу] / Р. Б. Ноздрева, Г. Д. Крылова, М. И. Соколова, В. Ю. Гречков. – М. : Экономист, 2004. – 568 с.
8. Основи маркетинга / Ф. Котлер, В. Вонг, Дж. Сондерс и др. – 4-е европ. изд. – Principles of Marketing: European Edition 4 th. – М. : Вильямс, 2007. – 1200 с.
9. Примак Т. О. Маркетинг : [навч. посібник] / Т. О. Примак. – К. : МАУП, 2001. – 200 с.
10. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації : [монографія] / О. С. Шнипко. – К. : Наук. думка, 2003. – 341 с.

УДК 65.012.8: 338.246

Карпенко О.В.

здобувач

Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
ВНЗ «Університет» Україна»

СКЛАДОВІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто та проаналізовано особливості формування системи економічної безпеки підприємства. Досліджено, що процес управління системою економічної безпеки – це комплекс дій, що забезпечує ефективність і оптимальність діяльності організаційної структури підприємства. Така система має різні складові залежно від сфери діяльності підприємства та від умов його функціонування. Наведено основні етапи та складові системи економічної безпеки підприємства як елемента організаційної структури. Заходи економічної безпеки суб'єкта підприємства мають охоплювати всі сфери його діяльності та бути спрямованими на досягнення мети.

Ключові слова: управління підприємством, економічна безпека, підприємство, ризики діяльності, складові системи економічної безпеки.

Карпенко О.В. СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рассмотрены и проанализированы особенности формирования системы экономической безопасности предпринимательства. Изучено, что процесс управления системой экономической безопасности – это комплекс мер, которые обеспечивают эффективность и оптимальность деятельности организационной структуры предприятия. Такая система имеет разные составляющие в зависимости от сферы деятельности предприятия, от условий его функционирования. Приведены основные этапы и составляющие системы экономической безопасности предпринимательства как элемента организационной структуры. Мероприятия экономической безопасности субъекта предпринимательства должны охватывать все сферы его деятельности и быть направленными на достижение цели.

Ключевые слова: управление предприятием, экономическая безопасность, предпринимательство, риски деятельности, составляющие экономической безопасности.

Карпенко О.В. COMPONENTS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTREPRENEURSHIP

The article considers and analyses the features of forming of the system of economic security of entrepreneurship. The process of economic security system – a set of actions that ensure efficiency and optimality of organizational structure. This system has different components depending on the scope of the company, the conditions of its operation. The main phases and components of the system of economic security of entrepreneurship as part of the organizational structure. An economic security business entity should cover all areas of its operations and be aimed at achieving the goal.

Keywords: business management, economic security, entrepreneurship, activity risks, components of the system of economic security of the enterprise.

Постановка проблеми. Необхідність стійкого забезпечення економічної безпеки підприємства зумовлена основним завданням підприємства: забезпечення конкурентоспроможності і сталого економічного розвитку, захисту його ресурсів від глобальних і локальних загроз, здатності адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, що обумовлено вкрай важливою проблемою вдосконалення структури та визначення складових економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність поняття економічної безпеки підприємства, її загальна характеристика, класифікація складових безпеки розглянута в працях таких учених, як: О.І. Барановський, В.В. Белокуров, І.О. Бланк, О.І. Захаров, М.І. Зубок, В.С. Рубцов, І.Н. Карпунь, Г.В. Козаченко, І.П. Отенко, С.М. Яременко, В.Г. Гусаров, В.Л. Ортинський, П.Я. Пригунов, В.С. Єрмошенко, Д. Ковальова, В.І. Мунтіян, Т. Сухорукової, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, В.Т. Шлемко та ін. Сьогодні не існує єдиної думки у визначенні сутності поняття, принципів і критеріїв у створенні структури, складових, їх упорядкуванні в єдину гармонійну багаторівневу систему.

Мета статті. Метою статті є комплексне вивчення складових економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ефективність функціонування підприємства і саме його існування значною мірою залежить від системи економічної безпеки, яку загалом можна розглядати як невід'ємну частину системи управління, спрямовану

на протидію зовнішнім та внутрішнім загрозам його функціонування.

Створення системи економічної безпеки підприємства та організація її успішного функціонування повинні ґрунтуватись на методологічних основах наукової теорії безпеки.

До головних цілей формування економічної безпеки підприємства належать:

- забезпечення фінансової стійкості та незалежності його суб'єктам;
- досягнення лідерства у технологіях;
- забезпечення високого конкурентного статусу;
- підвищення ефективності менеджменту;
- оптимізація використання потенціалу;
- мінімізація руйнівного впливу зовнішнього середовища;
- забезпечення функціонування підприємства у межах правового поля;
- захист власної комерційної таємниці суб'єктів підприємницької діяльності [2, с. 296–297].

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Безпосередньо ж досягнення цілей економічної безпеки буде забезпечуватись виконанням низки завдань, серед яких:

- забезпечення ефективної діяльності суб'єкта підприємства насамперед у тих напрямках, які формують для нього економічні переваги;

– захист суб'єкта підприємництва від негативно впливу кримінальних елементів, корупції та протидія втягуванню його в незаконну фінансову діяльність;

– протидія актам недобросовісної конкуренції у взаємовідносинах підприємств, банків з суб'єктами ринку;

– формування економічної інфраструктури суб'єктів підприємництва, забезпечення її цілісності, автономності та стійкості, швидкої адаптації до змінюючих умов функціонування;

– формування надійних та довірливих взаємовідносин суб'єкта підприємництва з його партнерами, контрагентами та клієнтами;

– регулювання всіх економічних процесів, що виконуються на підприємстві, у банку та запровадження відповідного режиму використання і ресурсів;

– захист об'єктів інтелектуальної власності суб'єкта підприємництва, особливо тих, які забезпечують конкурентні переваги суб'єкта на ринку;

– забезпечення (найбільш повне) потреб та інтересів працівників суб'єктів підприємництва, підтримка їх виробничої ініціативи, формування фірмового патріотизму;

– моніторинг економічної ситуації у середовищі діяльності суб'єкта підприємництва.

Система економічної безпеки підприємництва є індивідуальною і комплексною, її функціонування залежить від нормативної законодавчої бази, від наявних матеріально-технічних і фінансових ресурсів, від розуміння і відповідальності кожного працівника за забезпечення безпеки і зменшення наслідків фінансових криз.

Як і будь яка інша система, система економічної безпеки кожного підприємства має власні етапи формування. З урахуванням сучасних ринкових відносин складно визначити як саме повинна бути сформована система, щоб вона була простою для розуміння і ефективною для використання.

Процес управління системою економічної безпеки – це комплекс дій, що забезпечує ефективність і оптимальність діяльності організаційної структури підприємства. Така система має різні складові залежно від сфери діяльності підприємства, від умов його функціонування.

Для забезпечення економічної безпеки підприємства, що становить цілу систему, необхідно розрізнити її основні функціональні складові:

- політико-правову та екологічну;
- інформаційну;
- техніко-технологічну;
- фінансову;
- інтелектуальну і кадрову;
- силову [3].

Основними напрямками організації економічної безпеки підприємства за окремими функціональними складовими є [6]:

1. *Правове забезпечення* економічної безпеки виконує функцію регулювання взаємовідносин суб'єктів підприємництва як між собою, з державою, іншими організаціями, які виникають у них у процесі захисту їх підприємницької, господарської, виробничої, фінансової та інших видів діяльності. Основу правового забезпечення суб'єкта підприємництва становлять правові акти: Конституція та закони України, підзаконні акти органів виконавчої влади, нормативно-правові документи самих суб'єктів та інші документи, які стосуються їх діяльності. Правова складова формує такі елементи організаційно-

економічного спрямування, як аналіз загроз негативних впливів; оцінку поточного рівня забезпечення; планування комплексних заходів спеціалізованими підрозділами підприємства; здійснення ресурсного планування; планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства.

2. *Екологічна складова* – це дотримання екологічних норм технології та випуску продукції, мінімізація втрат підприємства від забруднення довкілля, гарантія безпеки суспільства від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність. План забезпечення екологічної складової є частиною загальної антикризової програми і економічної безпеки підприємництва.

3. *Інформаційне забезпечення* спрямоване на формування у керівництва та працівників суб'єктів господарювання знань про ситуацію на ринку, політичну та соціальну ситуацію в певному регіоні чи в країні, особливості небезпек і загроз діяльності суб'єктів підприємництва, основні тенденції розвитку конкретних галузей економіки та підприємства взагалі, прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів на підприємстві, в країні, за кордоном стосовно конкретної сфери бізнесу, оцінювання рівня економічної безпеки за всіма складовими та загалом розробка рекомендацій для підвищення рівня безпеки на конкретному суб'єкті господарювання тощо. Для ефективного інформаційного забезпечення підприємства банки формують власний інформаційний ресурс і використовують загальнодоступні державні інформаційні ресурси та ресурси певних організацій і установ, ведуть пошук необхідної інформації в глобальній інформаційній мережі та інших відкритих джерелах. Весь комплекс інформаційної складової є важливим фактором для своєчасного ухвалення правильних рішень боротьби з можливими виявами кризових ситуацій.

4. *Техніко-технологічна складова* передбачає аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції аналогічного профілю певного підприємства. Техніко-технологічне забезпечення пов'язане найперше з розробкою нових технологій захисту їх інтересів, узагальненням досвіду забезпечення безпеки у сфері економічних взаємовідносин, а також дослідження тенденцій та перспектив розвитку заходів економічної безпеки.

5. *Фінансова складова* вважається вирішальною для ефективного функціонування підприємства. Фінансова складова – це досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування).

6. *Інтелектуальне і кадрове забезпечення* спрямоване на формування у суб'єктів підприємництва надійних, лояльних, стійких до небезпек і загроз, які можуть виникати у підприємницькій діяльності працівників. Формування такого персоналу може бути здійснено шляхом відбору персоналу, контролю його роботи і поведінки, забезпечення потреб і інтересів працівників, виховання фірмового патріотизму, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижності професії, свободу творчості, забезпечення соціальними благами.

7. *Силова складова* – це забезпечення фізичної і моральної безпеки робітників підприємства та збереження його майна, гарантія безпеки інформаційного середовища підприємства; забезпечення сприятливого зовнішнього середовища бізнесу. Така система надає можливість проаналізувати перспективи зрос-

тання підприємства, визначити тактику і стратегію його розвитку, зменшити наслідки фінансових криз і нових загроз, забезпечити стабільність функціонування.



Рис. 1. Складові системи економічної безпеки підприємства

Свою чергою, І.Н. Карпунь доповнює систему економічної безпеки підприємництва ще такими складовими, як інтерфейсна, соціальна, ринкова, ресурсна (рис. 1) [4, с. 49].

Для аналітичного оцінювання кожної з них слід визначити спектри можливих загроз (ризиків) та оцінити ймовірність і наслідки їх реалізації.

За джерелом походження загрози безпеці підприємства можна розподілити на внутрішні та зовнішні.

До зовнішніх загроз у сфері підприємницької діяльності належать:

- робота спеціальних служб іноземних держав щодо здобуття інформації про економічні процеси у сфері підприємництва з метою здійснення антиконкурентних заходів;
- робота служб безпеки суб'єктів підприємницької діяльності вітчизняних і зарубіжних з метою подавлення конкурентів, заволодіння ринками збуту чи майном конкурентів;
- протиправна діяльність організованих злочинних формувань та окремих осіб з метою заволодіння майном суб'єктів підприємницької діяльності.

До внутрішніх загроз безпеці підприємства слід віднести:

- протиправні чи інші негативні дії персоналу суб'єкта підприємницької діяльності, що загрожують функціонуванню та розвитку підприємства;
- порушення встановленого режиму захисту інформації з обмеженим доступом для сторонніх осіб;
- порушення порядку використання технічних засобів;
- інші порушення правил режиму безпеки, діловодства тощо, які створюють передумови для реалізації протиправних цілей злочинних елементів чи інших зацікавлених фігурантів;
- низький рівень кадрового, організаційно-правового, інформаційно-аналітичного забезпечення управління потенційними ризиками у контексті внутрішніх і зовнішніх загроз.

За напрямками роботи ризик потенційних загроз можна умовно розподілити ще на дві великі групи – економічні та режимно-охоронні [5].

Узагальнюючи, усі ризики підприємницької діяльності можна класифікувати так:

1. За сферами виявлення:

- економічний – ризик, пов'язаний зі змінами економічних факторів у процесі реалізації інвестиційного проекту;
- політичний – ризик виникнення різноманітних адміністративно-законодавчих обмежень інвестицій-

ної діяльності, які пов'язані зі зміною інвестиційної політики держави;

- соціальний – ризик страйків, здійснення під тиском робітників незапланованих соціальних програм та інші аналогічні види ризиків;

- екологічний – ризик виникнення екологічних катастроф і різних стихійних лих (землетруси, лісові пожежі, повені і под.), котрі негативно впливають на інвестиційний проект;

- інші – ризик рекету, крадіжок майна, нечесності партнерів тощо.

2. За формами інвестування:

- ризики реального інвестування – ризики, пов'язані з помилковим вибором місцезнаходження об'єкта будівництва, порушення графіків поставок необхідних матеріалів, комплектувальних деталей за проектами, суттєвим збільшенням цін на інвестиційні товари, неправильним підбором підрядчиків та з іншими факторами, що знижують ефективність інвестиційного проекту;

- ризики фінансового інвестування – цю групу ризиків пов'язано з непродуманим вибором фінансових інструментів для інвестування, фінансовими труднощами чи банкрутством окремих емітентів, непередбаченими змінами умов інвестування тощо.

3. За джерелами:

- системний ризик – на цей вид ризику наражаються всі учасники інвестиційної діяльності і форм інвестування. Він значною мірою визначається зміною стадій економічного розвитку країни чи кон'юнктурних циклів розвитку інвестиційного ринку та іншими аналогічними факторами, на які інвестор не може вплинути, добираючи об'єкти інвестування;

- несистемний ризик – цей вид ризику притаманний конкретному об'єкту інвестування чи діяльності конкретного інвестора. Він може бути пов'язаний з некваліфікованим менеджментом проекту, посиленою конкуренцією на певному сегменті інвестиційного ринку, нераціональною структурою інвестиційних ресурсів та іншими аналогічними факторами, негативним наслідком, яких значною мірою можна запобігти за допомогою ефективного управління інвестиційним процесом.

Забезпечення економічної безпеки у діяльності суб'єктів підприємства здійснюється через формування відповідних режимів, зокрема:

- формування та використання їх ресурсів;
- поведінки персоналу в різних умовах виробничої діяльності;
- функціонування інформації;
- особливого режиму діяльності суб'єктів підприємства в умовах дії несприятливих факторів економічної, політичної, соціальної ситуації в країні.

Крім того, система економічної безпеки суб'єктів підприємства забезпечує відповідні режими поведінки самих суб'єктів на ринку з урахуванням змін на ньому та в країні. Тут можуть запроваджуватися такі режими: економії, активізації, виживання і т. д.

Формування вказаних режимів забезпечується через участь усіх структур суб'єктів підприємства у виконанні заходів безпеки за різними напрямками: фінансовому, інформаційному, кадровому, безпеки матеріальних ресурсів, що, своєю чергою, забезпечить оперативність та своєчасність реагування суб'єктів на будь-які зміни внутрішньої та зовнішньої ситуації.

Отже, проаналізувавши різні визначення поняття «економічна безпека підприємства», можна узагальнити, що економічною безпекою підприємни-

цтва в АПК є сукупність принципів, методів та способів, за яких забезпечується економічний розвиток, конкурентоспроможність і стійкість підприємства, захист його ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Висновки. З огляду на те, що безпека – це форма існування об'єкта (у цьому разі суб'єкта підприємництва) в середовищі небезпек і загроз можемо зазначити, що кінцевий результат безпеки (реалізації її заходів) може збігатися з остаточним результатом діяльності самого об'єкта. Тому метою економічної безпеки підприємництва може бути виключення можливості понесення ним збитків або упущення вигоди, економічне зростання та стабільність. Очевидно, що досягнення зазначеної мети не може здійснюватись якимись окремими підрозділами суб'єкта підприємництва. Це завдання всіх підрозділів та органів суб'єкта і його персоналу. А тому, заходи економічної безпеки суб'єкта підприємництва мають охоплювати всі сфери його діяльності та бути спрямованими на досягнення мети.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия / В. В. Белокуров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www/safetyfactor.ru>.
2. Березін О. В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / О. В. Березін, Л. М. Березіна, Н. В. Бутенко. – К. : Знання, 2009. – 390 с.
3. Зубок М. І., Рубцов В. С., Яременко С. М., Гусаров В. Г., Чернов К. Г. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : [навч. посіб.] / М. І. Зубок, В. С. Рубцов, С. М. Яременко, В. Г. Гусаров, К. Г. Чернов. – К. : МФСА, 2012 – 226 с.
4. Карпунь І. Н. Управління фінансовою санацією підприємства : [навч. посіб.] / І. Н. Карпунь. – Львів : «Магнолія-2006», 2009. – 418 с.
5. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
6. Отенко І. П. Економічна безпека підприємства : [навч. посіб.] / укл. І. П. Отенко, Г. А. Іващенко, Д. К. Воронков. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 256 с.
7. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько / Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т стратегічних досліджень. – К. : НІСД, 1997 – 143 с.

УДК 334.722:330.5.009.15:328.185(477)

Колобердянко І.І.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії
Запорізького національного університету*

Ланчковська Н.М.

магістр

Запорізького національного університету

ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ НАЯВНОСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто особливості виникнення процесу корупційного підприємництва, його принципи та типи. Описано модель корупції у тіньовій економіці та принципи поведінки підприємців згідно з їх здібностями. Виявлено зв'язок корупції та тіньової економіки, отримано нестандартні результати щодо впливу на офіційну економіку.

Ключові слова: корупційне підприємництво, корупція, підприємці, тіньова економіка, «граничні» здібності підприємця.

Колобердянко И.И., Ланчковская Н.Н. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ НАЛИЧИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены особенности возникновения процесса коррупционного предпринимательства, его принципы и типы. Описана модель коррупции в теневой экономике и принципы поведения предпринимателей согласно их способностям. Выявлена связь коррупции и теневой экономики, получены нестандартные результаты по влиянию на официальную экономику.

Ключевые слова: коррупционное предпринимательство, коррупция, предприниматели, теневая экономика, «предельные» способности предпринимателя.

Koloberdjanko I.I., Lanchkovska N.N. ENTREPRENEURSHIP AMID THE PRESENCE OF THE SHADOW ECONOMY

The article examines the features of the corruption entrepreneurship process` origin, its principles and types. The model of corruption in the shadow economy is described. Principles of entrepreneurial behavior according to their abilities are analyzed. The relation of corruption and the shadow economy is revealed. Non-standard results on the formal economy affect are received.

Keywords: entrepreneurial corruption, corruption, entrepreneurs, shadow economy, «marginal» the ability of the entrepreneur.

Постановка проблеми. Корупція в сучасних умовах є однією з основних загроз економічній безпеці України. Підприємництво на основі корумпованості апарату державної влади закріпилось і досягло гігантських масштабів. Процес цього розростання в руслі фіксації безлічі фактів співпраці підприємців і корумпованих чиновників у всіх деталях і подробицях описується в економічних і правових виданнях, а також в публіцистичній літературі та ЗМІ. Україна у 2014 році за рівнем корумпованості знаходиться на

одному щаблі з Угандою і Коморськими островами як одна з найбільш корумпованих країн світу (див. рис. 1).

Адже через рік після Революції Гідності Україна залишається найбільш корумпованою країною Європи. Про це свідчать результати Індексу сприйняття корупції 2014 (Corruption Perceptions Index) від Transparency International Україна. Зі 100 можливих балів (відсутність корупції) наша країна отримала лише 26, зайнявши 142 місце з 175 [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів тіньової економіки здійснено у працях В.Д. Базилевича, Я.Я. Дяченка, З. Варналія, В.А. Предборського, І.В. Озерського. Значний внесок у розробку адміністративно-правових та кримінально-правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені-юристи: М.О. Багмет, М.І. Флейчук, Є.В. Невмержицький, які у своїх роботах пропонували різні способи боротьби з корупцією. Однак у багатьох наукових дослідженнях, як правило, залишається в тіні з'ясування сутності і природи коренів корупційного підприємництва, а системний підхід до його вивчення зводиться до крайньої примітивізації.

За відсутності системного підходу під час дослідження корупційного підприємництва, воно розглядається не як виключно значуща негативна складова системи господарювання, а як чужий для неї елемент, з чого робимо висновок, що шукати і усувати причини корупційного підприємництва, не вносячи істотних для цього змін в існуючу систему господарювання, абсурдно. У той час як системний підхід до корупційного підприємництва передбачає здійснення кардинальних змін у системі господарювання, оскільки корумповане підприємництво становить невід'ємну та важливу складову частину системи господарювання, уражену вірусом корупційності внаслідок відсутності у системи досить потужного імунітету.

Мета статті. Дослідити принципи корупційного підприємництва, розробити математичну модель принципів входу підприємців на ринок за умов тіньової економіки.

Виклад основного матеріалу. Корупційне підприємництво є найважливішою складовою частиною існуючої системи господарювання в Україні, що передбачає з'ясування передумов, коренів, причинно-наслідкових зв'язків, з яких таке підприємництво стало частиною системи.

Шляхи та методи викоринення корупційного підприємництва слід шукати в руслі кардинальної реструктуризації (або зміни) існуючої системи господарювання з цільовою установкою формування такої системи, яка через свої внутрішні властивості не буде сприймати корупційне підприємництво.

Під **корупційним підприємництвом** розуміємо всі види підприємницької діяльності, які прямо чи опосередковано ґрунтуються на корумпованості апарату державної влади [2].

Класичною формою корупції є **хабар**. Однак хабар – це завжди двосторонній процес, особливе економічне відношення, в процесі якого один бере хабар, а інший його дає. За своєю природою хабар може існувати виключно як біполярний процес. Причому активним початком в ньому залежно від збігу конкретних обставин може бути хабарадавець і одержувач хабара.

Формування моделі та структури корупційного підприємництва ґрунтується на таких **принципах**:

1) корупційне підприємництво, проникнення якого у владні структури і національну економіку зазвичай залежать від збігу історично конкретних обставин на тому чи іншому етапі розвитку країни, але, крім цього, цей особливий вид підприємництва має свою об'єктивну основу;

2) відповідно до положення про те, що підприємництво поділяється на 3 альтернативні пари (новаторське і шаблонне, корисне і шкідливе, повне і фрагментарне), цілком прийнятно трактувати корумповану діяльність чиновників як особливий вид шкідливого для суспільства підприємництва. Тому корумпована діяльність чиновників, спрямована на отримання доходу і накопичення приватного капіталу є особливим видом суспільно-шкідливого підприємництва;

3) водночас корумпованість чиновників, що об'єднуються у структуровані корумповані сегменти апарату державної влади, у всіх випадках мають шкідливий для суспільства і держави характер, значно ширше поняття корумпованого (корупційного) підприємництва чиновників, охоплюючи, крім цього підприємництва, складну і багатоходову діяльність, здійснювану через корумповані взаємодії з іншими чиновниками, спрямована на:

- утримання на займаній посаді;
- розширення владних повноважень;
- передання іншим чиновникам функцій, виконання яких за своєю трудомісткістю і ризиком не



Рис. 1. Індекс сприйняття корупції у світі [1]

вдачі значно перевершує особисту, зокрема кар'єрну вигоду від їх здійснення;

г) перекладання відповідальності за доручену справу на інших осіб або на ті колективні органи, що практично не несуть ніякої відповідальності, що ухвалюють рішення колегіально, а тому персонально не відповідають за них;

д) кар'єрне зростання;

е) відкрите розширення посадових пілг і привілеїв шляхом корумпованої змови;

ж) влаштування на привілейовані робочі місця і у вищі родичів, організація для себе і для них закордонних відряджень без реальної службової необхідності та доцільності;

з) збільшення привласнених і споживаних благ у натуральному вимірі (квартири, земельні ділянки, дачі, автомобілі, що списується держмайно тощо) через зловживання службовим становищем.

Корупційна підприємницька діяльність функціонерів апарату державної влади, спрямована на отримання доходу і накопичення капіталу, підрозділяється у найбільш узагальненому вигляді на *три типи*:

– тип 1 – діяльність згенерального керівництва корупційними підприємницькими структурами на основі приватної власності, якою керують чиновники безпосередньо або яка оформлена на родичів або підставних осіб;

– тип 2 – корупційне підприємництво у формі хабарів, які отримують функціонери апарату державної влади;

– тип 3 – корупційне підприємництво у формі участі чиновників в спекулятивних структурах, що грають на фондовому ринку [2].

Всі три типи корупційного підприємництва чиновників конкретизуються за допомогою низки дій. Наприклад, хабарі можуть даватися за влаштування на роботу або у вищ, надання держзамовлення чи підяду на будівництво, виділення земельних ділянок, звільнення від кримінальної відповідальності тощо.

На особливу увагу заслуговує корупційне підприємництво чиновників у формі участі у спекулятивних структурах, що грають на фондовому, а також частково і на валютному ринку.

4) у всіх країнах світу, зокрема і в Україні, чиновникам дозволяється мати акції, облигації та інші цінні папери, які обертаються на фондовому ринку і залежно від кон'юнктури ринку капітал чиновників у формі цих паперів може збільшуватися і зменшуватися. У чиновників водночас є мотивація збільшення свого капіталу і зменшення його втрат через облік інсайдерської інформації або шляхом цілеспрямованого впливу на кон'юнктуру фондового або валютного ринку в своїх власних інтересах. Зрозуміло, це все доступне лише чиновникам найвищого рангу.

У світі існують вельми потужні, глобальні спекулятивні структури, що нерідко набувають зовнішньої організаційної форми у вигляді найбільшого банку, холдингу, фінансово-промислової групи та ін., що ведуть глобальну спекулятивну гру, переслідують інтереси не тільки нагромадження капіталу, а й геополітичні інтереси, використовують всі можливі способи для досягнення своїх цілей, зокрема і через налагодження корупційних контактів з корумпованими чиновниками, закидання на вершини владних пірамід в багатьох країнах світу своїх маріонеток;

5) корупційне підприємництво працівників бюджетної сфери поділяється на підприємництво керівників (за хабар здає в оренду частину приміщень організації за сильно заниженою ціною) і підприєм-

ництво фахівців і рядових працівників (лікар надає медичні послуги, викладач ставить оцінку за винагороду тощо). Крім того, державні підприємства та організації, які постачають свою продукцію на ринок (товари і послуги), також здійснюють частину своєї виробничо-господарської діяльності як корупційно-підприємницьку структуру (наприклад, реалізують продукцію на ринку за заниженими цінами з «відкатом» у вигляді «чорного налу»). Сюди ще потрібно додати приватне підприємництво, активно підключене до корумпованого сегменту апарату державної влади;

6) формування і розвиток корупційного підприємництва відбувається під впливом низки факторів, які можуть або сприяти розростанню цього вкрай шкідливого для суспільства підприємництва, або перешкоджати його розвитку і навіть викоринювати його у разі забезпечення відповідних політичних, духовно-психологічних, соціально економічних умов. Здійснення державою ефективної політики з подолання корупції, причому не лише на словах, але й на ділі. Зазначені фактори – кожен зокрема і в їх сукупності та взаємодії – вимагають спеціального розгляду.

Зазначене свідчить, що корупційне підприємництво, що ґрунтується на корупції апарату державної влади та його розвитку під впливом конкретної ситуації в країні, має свою об'єктивну основу, яка стає реальністю в міру дії факторів, що обумовлюють його активізацію.

Своєю чергою, робота в офіційному секторі економіки вимагає від підприємців значних витрат, пов'язаних з придбанням ліцензії, оскільки корумповані чиновники користуються своєю монопольною владою під час видання ліцензій.

Зробимо припущення, що у підприємців з'являється можливість без ліцензії працювати в тіньовому секторі. Ця можливість впливає на підприємців двосторонньо. З одного боку, робота в тіньовому секторі дозволяє підприємцю уникнути витрат, пов'язаних з хабарництвом. З іншого, виникають додаткові витрати, зумовлені можливістю виявлення тіньового підприємництва і подальшого покарання.

Нехай ймовірність виявлення нелегальної підприємницької діяльності \square , залежить від зусиль щодо запобігання такого виду діяльності з боку правоохоронних органів (на цьому етапі будемо вважати ці зусилля заданими). У разі виявлення нелегальної діяльності підприємець втрачає все, тобто як покарання конфіскується весь капітал фірми.

Прибуток (нейтрального до ризику) підприємця у тіньовому секторі становить:

$$\pi_{SE} = (1 - \mu)v - k,$$

де k – початковий капітал;

v – валовий заробіток підприємця, що відображає його здібності;

μ – ймовірність виявлення нелегальної підприємницької діяльності.

Будемо вважати, що параметри моделі такі, що обмеження тіньової економіки є єдиним елементом для підприємців, тобто задовольняють співвідношення:

$$\frac{k}{1 - \mu} < v^*,$$

де v^* – оптимальна величина здібностей «граничного» підприємця.

v^* визначається умовою першого порядку $F(v^*) + (v^* - k)F'(v^*) = 0$. Ця умова виконується, коли \square доволі мала [3].

Підприємці, ухвалюючи рішення про вхід на

ринок, вибирають той сектор економіки, який дає найбільш очікуваний прибуток, тобто порівнюють величини π_{OE} (прибуток у офіційному секторі), π_{SE} (прибуток у тіншовому секторі).

За заданого розміру хабара m можливі такі ситуації:

1) якщо $\frac{m}{\mu} \leq v$, підприємець воліє працювати офіційно;

2) якщо $\frac{k}{1-\mu} \leq v \leq \frac{m}{\mu}$, підприємець вибирає тіншовий сектор;

3) якщо $v < \frac{k}{1-\mu}$, підприємець воліє не працювати.

Корумпований чиновник бере до уваги, що підприємці мають можливість не платити хабар і працювати без ліцензії в тіншовому секторі, і тому його завдання матиме вид:

$$\max_m \bar{R}(m) = m \cdot F\left(\frac{m}{\mu}\right),$$

де \bar{R} – дохід чиновника.

За наявності корупції без тіншової економіки завдання чиновника зводилась би до дещо іншого вигляду, а саме:

$$\max_v R(v) = (v - k) \cdot F(v).$$

Враховуючи, що у «граничного» типу підприємця $v = \frac{m}{\mu}$, отримуємо задачу:

$$\max_v \bar{R}(v) = \mu v F(v).$$

Умови першого порядку $F(v) + vF'(v) = 0$ описують «граничного» підприємця \tilde{v} , що ухвалювати рішення працювати офіційно. Відтак найбільш здібні підприємці $v \geq \tilde{v}$ працюють в офіційному секторі, підприємці із середніми здібностями $v \in \left[\frac{k}{1-\mu}, \tilde{v}\right)$ йдуть у тіншовий сектор, а з низькими здібностями $v < \frac{k}{1-\mu}$ взагалі не починають свою справу (рис. 2).

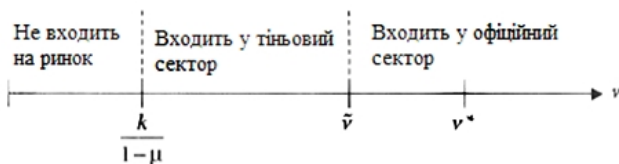


Рис. 2. Вхід «граничного» підприємця на ринок за різних здібностей

Найбільший інтерес викликає питання, як наявність тіншового сектора впливає на поведінку корумпованого чиновника. Відповідь на нього є у такому твердженні.

В економіці, в якій є корупція, офіційний сектор займає більшу питому вагу в тому разі, коли немає можливості вибрати тіншовий сектор, тобто $\tilde{v} < v^*$. Отже, виробнича діяльність в тіншовій економіці є взаємодоповнювальною (комплементарною) до діяльності в офіційному секторі.

Обчислимо $F(v) + vF'(v) = 0$ при $v=v^*$, що характеризує «граничного» підприємця за відсутності тіншового сектора: $F(v^*) + v^*F'(v^*) = kF'(v^*) < 0$, оскільки $F(v^*) + (v^* - k)F'(v^*) = 0$. Крім того, $\partial R(v^*)/\partial v < 0$. Тоді $\tilde{v} < v^*$ [3].

Звідси розуміємо, що за наявності тіншового сектора суспільний добробут вищий. Це відбувається через низку причин. По-перше, економіка безпосередньо виграє від тіншового сектора, оскільки він дозволяє працювати тим підприємцям, які б інакше зовсім не стали працювати, і вигода становить:

$$\int_{\frac{k}{1-\mu}}^{\tilde{v}} (x - k) dF(x).$$

По-друге, економіка виграє і побічно.

Можливість підприємців працювати неофіційно змушує корупціонерів знижувати хабарі, що веде до збільшення входу в офіційний сектор, тому ендегенний характер хабара тут виконує вирішальну роль у розумінні комплементарності тіншової економіки та офіційного сектора. Непряма вигода може бути представлена як $\int_{\tilde{v}}^{v^*} (x - k) dF(x)$.

Відтак з формальної боку існування неофіційної економіки вигідно суспільству. Слід зауважити, що такий результат контрастує з деякими роботами вчених з досліджень тіншової економіки.

Адже варто виокремити конкретні негативні наслідки впливу тіншової економіки на розвиток усіх боків суспільного життя, а саме: непрозорий і несправедливий розподіл національного доходу, криміналізація суспільства, правовий нігілізм та недовіра до органів державної влади, дискримінація суб'єктів господарської діяльності, скорочення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, нелегальний експорт капіталів та зменшення обсягів інвестицій в економіку, залежність від іноземних позик, втрата промислового та інтелектуального потенціалу нації [4]. Корупція відлякує місцевих та іноземних інвесторів, сприяє розвитку тіншової економіки, зменшує податкові збори. «Культура корупції» призводить до деморалізації населення країни, втрати довіри до держави та її інститутів, і, у крайньому разі, до банкрутства самої держави.

Висновки. Функціонування тіншової економіки є властивою частиною економічної системи, чим підтримуючи життєву здатність цієї економічної структури. Тіншову економіку неможливо ліквідувати. Може йтися лише про зменшення її питомої ваги у загальному обсягу виробництва та, ліквідації негативних наслідків впливу на розвиток суспільства, якомога більшого її підпорядкування загальнонаціональним інтересам. Аналіз тіншового сектора країн з перехідною економікою виявляє надмірну частку нелегального сектора – понад 50 % офіційної економіки за допустимого для національної безпеки рівня тінзації не більше 25 %. Негативний вплив тіншової економіки, який призводить до економічної дестабілізації, виявляється лише під час тривалого прискореного її зростання.

Вирішення проблеми тінзації потребує узгоджених зусиль держави у багатьох сферах державної політики. Стратегічними пріоритетами детінізації економіки України на сучасному етапі є стимулювання інвестиційних процесів; вдосконалення монетарної політики; створення сприятливих умов для розвитку підприємництва; значне зниження і вирівнювання податкового навантаження, спрощення податкової системи; посилення державного контролю за використанням бюджетних коштів, кредитних ресурсів та іноземних інвестицій; протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом; та, що дуже важливо – посилення боротьби з корупцією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- 142 место: Украина остается в клубе самых коррумпированных стран // ЛІГАБізнесІнформ. – 03.12.2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://news.liga.net/articles/politics/4273041-142_mesto_ukraina_ostaetsya_v_klube_samykh_korrumpirovannykh_stran.htm.
- Лукьянчиков Е. Н., Лещенко М. И., Чуньков Ю. И. Предпринимательство на базе коррупции и его негативная роль в национальной экономике / Е. Н. Лукьянчиков, М. И. Лещенко, Ю. И. Чуньков // Бизнес в законе. – 2012. – № 6. – С. 313–315.

3. Левин М. И., Левина Е. А., Покатович Е. В. Лекции по экономике коррупции : [учеб. пособие] / М. И. Левин, Е. А. Левина, Е. В. Покатович ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – С. 194–197.
4. Корупція в повсякденному житті суб'єктів підприємництва та роль громадських організацій у процесі її подолання. Тези аналітичного дослідження. – Аналітичний Центр «Академія». – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=258>.

УДК 658.589

Лабунська С.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку*

Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вирішено проблем ідентифікації відмінних рис інновацій, які повинні стати класифікаційними ознаками в системі управління витратами інноваційної діяльності суб'єкта господарювання з метою формування об'єктивної, релевантної та повної обліково-аналітичної інформації для підтримки рішень в процесі планування, організації і контролю реалізації інноваційних проектів. Уточнено існуючі та обґрунтовані додаткові класифікаційні ознаки з позицій еволюції інновацій та диференціації їх результатів для фінансово-господарської діяльності підприємства; запропоновано підходи щодо багатовекторного представлення масиву ознак інновацій.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, класифікаційна система, активи, витрати, управління витратами.

Лабунская С.В. РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ КЛАСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Решены проблемы идентификации отличительных черт новаций, которые должны стать классификационными признаками в системе управления расходами инновационной деятельности субъекта хозяйствования с целью формирования объективной, релевантной и полной учетно-аналитической информации для поддержки решений в процессе планирования, организации и контроля реализации инновационных проектов. Уточнены существующие и обоснованные дополнительные классификационные признаки с позиций эволюции инноваций и дифференциации их результатов для финансово-хозяйственной деятельности предприятий; предложены подходы к многовекторному представлению массива признаков инноваций.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, классификационная система, активы, расходы, управление расходами.

Labunska S.V. DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL BASES OF INNOVATION CLASSIFICATION IN ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITY COST MANAGEMENT SYSTEM

The paper is devoted to the solution of scientific problems of innovation distinctive features identification, which should be the classification criteria in the system of cost management of business entity innovative activity to form objective, relevant and complete accounting and analytical information to support decisions in the process of planning, organizing and controlling upon innovative project implementation. Paper justifies additional classification features from the standpoint of evolutionary innovation and differentiation results of financial-economic activity of the enterprise and proposes approaches for multi-vector representation of an innovation array.

Keywords: innovation, innovative activity, classification system, assets, expenses, cost management.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки, підпорядкований світовим тенденціям розвитку соціально-економічних відносин, потребує прискорення впровадження інноваційних змін у виробничі процеси, застосування адаптивних організаційних форм та структур управління, підвищення ефективності використання економічних ресурсів, формування дієвої системи обліково-аналітичної підтримки управлінських рішень щодо вибору, впровадження та контролю за результатами реалізації інноваційних проектів. Вирішення прикладних проблем забезпечення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств ґрунтується на розширенні фундаментальних знань щодо соціально-економічної природи інновацій, їх виявів, видів та результатів інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим для розвитку економічної науки в сфері інновацій є накопичення наукових розробок за різними рівнями управління економічними системами. Відтак важливим внеском у формування теоретико-методологічних засад становлення інноваційної сис-

теми є роботи В.М. Геєця [4], С.М. Ілляшенка [6], Т.П. Ткаченко [10] – на рівні управління національною економікою; О.В. Васюхіна [2], О.В. Прокопенко [7], П.С. Харіва [14], С.Р. Яголковського [15] – на рівні управління окремим суб'єктом господарювання. Ці та інші вітчизняні та зарубіжні дослідники, використовуючи здобутки попередників та власний досвід вирішення наукових проблем, глибоко аналізують сутність інновації як соціально-економічного феномена та пропонують підходи до класифікації інновацій. Одна з перших класифікацій належить Й. Шумпетеру, наукові праці якого стали поштовхом до використання категорії «інновація» в науковому обігу, який стверджував, що інновації «створюють та руйнують існуючі структури, викликаючи економічний та соціальний прогрес» [17] і поділяються на застосування нових матеріалів, впровадження нових процесів, відкриття нових ринків, впровадження нових форм організації.

Мета статті. Завдання наукової класифікації інновацій невід'ємно супроводжує еволюцію категорі-

ального апарату інноватики, оскільки без віднесення об'єкту до того чи іншого виду неможливо надалі керувати ним – що і стало причиною виникнення безлічі підходів до вибору характерних рис інновації з метою розробки подальших стратегій щодо впровадження новаторських ідей. Метою статті є аналіз міжпредметних підходів до формування класифікацій інновацій та синтез на цій основі класифікаційної системи, здатної стати конструктивним базисом формування об'єктивно-аналітичної інформації для забезпечення ефективних управлінських рішень в процесі інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Формування статистичного масиву даних щодо інноваційної діяльності підприємств України проводиться на основі використання видів інновацій, означених в рекомендаціях експертів Організації економічного співробітництва і розвитку та Європейського статистичного бюро [16]. Згідно з цими рекомендаціями виокремлюють: продуктові інновації – це значні вдосконалення в технічних та функціональних характеристиках, в ступені ергономічності, в інших споживчих властивостях продукції; під час виготовлення продукції можуть використовуватися нові знання та технології чи нові комбінації уже існуючих знань (технологій); процесні інновації – це значні зміни в технології виробництва, застосованих основних засобах чи/та нематеріальних активах; маркетингові інновації – це впровадження методу маркетингу, який не використовувався підприємством раніше, новий метод може бути само-стійно розроблений або запозичений від інших підприємств чи організацій, проте зміна має бути частиною нової концепції або стратегії маркетингу, що є значним відривом від раніше існуючих на підприємстві маркетингових методів; організаційні інновації – є результатом реалізації стратегічних рішень керівництва щодо змін організації виробничого процесу, реалізації ділових відносин і комунікаційних зв'язків із суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища.

Таке розмежування інновацій [16] стає теоретичним підґрунтям багатьох вітчизняних і зарубіжних наукових досліджень, результатом яких стає розширення класифікації за рахунок введення додаткових ознак і більш агрегатне представлення видів інновацій. Наприклад, у роботі М.Г. Светуцькова [8] класифікація інновацій за змістом звужується до двох видів: продуктові, якщо результат наукового дослідження, винаходу на практиці втілений у продукт, та процесні – втілення результатів у процес. Також зазначається, що для правильного трактування терміну «інновація» в конкретних дослідженнях важливим є ранжирування, ступінь новизни оновлення та інтервал часу, в якому реалізується інноваційний проект, адже практично неможливо встановити точний момент часу, коли відбулося оновлення продукції або технології, тобто дискретизація цього процесу є доволі умовною.

О.В. Прокопенко пропонує у цілях екологізації конкретних інноваційних проектів розглядати екологічну інновацію як таку, впровадження якої підвищує рівень екологічності товару, в еколого-економічному циклі якого відбуваються інноваційні зміни. Відповідно неекологічною інновацією пропонується вважати інновацію, впровадження якої знижує рівень екологічності суспільного виробництва та споживання (в широкому розумінні) або рівень екологічності товару, в еколого-економічному циклі якого відбуваються інноваційні зміни (у вузькому розумінні) [7].

У теоретичних роботах з інновацій використовують і деякі інші класифікаційні ознаки – за ступенем радикальності, за рівнем новизни для ринку, за потенційним ефектом, за необхідністю залучення інвестицій, за етапами НТП, результатом яких стали інновації тощо. Одним з найбільш важливих, стверджує С.Р. Яголковський, є поділ інновацій на інкрементальні і радикальні. Інкрементальні інновації становлять доповнення або доробку вже існуючих технологій, моделей або інших інновацій, радикальні інновації ініціюються серйозними науковими розробками і сприяють різким стрибкам у науково-технічному прогресі [15].

У науковій літературі простежується доволі багато підходів до визначення окремих видів інновацій і підбору класифікаційних ознак (наприклад, у 35 проаналізованих наукових публікаціях виокремлено більше 290 різних видів інновацій). Тому варто розглянути не лише саму типологію, а й критерії, відповідно до яких вона формувалась. З іншого боку, не завжди доцільно призводити існуючі у різних джерелах класифікації до універсальної, оскільки часто дослідники користуються власними визначеннями і критеріями добору ознак, тому один і той же термін може тлумачитися по-різному, а інколи й повторюватися у різних групах, набуваючи іншого значення.

Результати проведеного аналізу засвідчують, що найбільш вживаними є такі види інновацій як продуктові, соціальні, технологічні, радикальні, екологічні, економічні, процесні, поліпшувачі, управлінські, псевдоінновації, виробничі, стратегічні, базисні, державні, локальні, модифікаційні та регіональні (рис. 1). Види інновацій, що не представлені на рис. 1 мають частку послідовно, меншу за 20%.

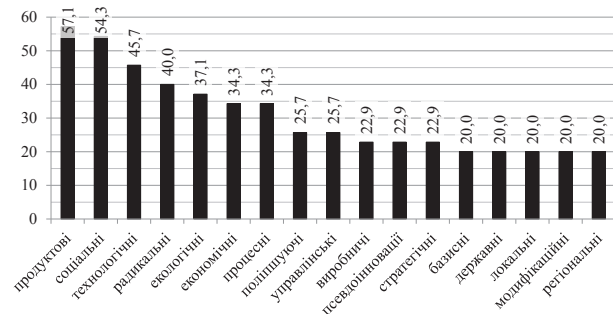


Рис. 1. Найуживаніші види інновацій у сучасних науково-практичних дослідженнях вітчизняних та зарубіжних авторів

Найпоширеніші у науковій літературі види інновацій, розподіл за якими дозволить розробляти стратегію управління витратами на їх здійснення, зображено у табл. 1. Під час формування зазначеної класифікації (табл. 1) деякі підходи до класифікації, на які стоїть посилання, було змінено чи доповнено з метою уточнення сутності ознаки в межах єдиної класифікації.

На основі результатів проведеного аналізу сучасних наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних дослідників можна згрупувати класифікаційні ознаки, що використовуються з метою вивчення економічної природи інновацій та механізмів управління інноваційними процесами на підприємстві, на чотири блока: 1) чутливість до умов зовнішнього середовища та рівень впливу на зовнішнє оточення; 2) реакція внутрішнього середовища підприємства на зміни; 3) спосіб та процес впровадження; 4) мета, форма і значимість впровадження.

Таблиця 1

Класифікаційні ознаки та види інновацій

Блок ознак	Класифікаційні ознаки	Види інновацій
1. Чутливість до зовнішнього середовища та рівень впливу на зовнішнє оточення	1.1. за типом новизни для ринку [1; 13; 14; 15]	нові для підприємства; нові для галузі в країні; нові для галузі у світі
	1.2. за ступенем важливості для науки (пропонується)	дійсні; псевдо інновації (квазі інновації)
	1.3. за відповідністю існуючим умовам [9]	відповідні певному етапу розвитку суспільства; ірраціональні
	1.4. за характером суспільних цілей [11]	орієнтовані на прибуток; не орієнтовані на прибуток
2. Реакція внутрішнього середовища підприємства на зміни	2.1. за чинниками виникнення [15]	ендогенні; екзогенні
	2.2. за ступенем новизни виробничих, організаційних та управлінських процесів [10; 12; 13]	базисні; поліпшувальні
	2.3. за типом використання потенціалу [5; 9]	еволюційні; революційні
	2.4. порівняно з існуючим станом [9]	традиційні; нетрадиційні
	2.5. за характером потреб, що задовольняються [1]	задовольняючі нові (створені) потреби; задовольняючі існуючі потреби
	2.6. за позицією ініціатора інновацій [1]	лідуючі (попередники); адаптивні (послідники)
	2.7. за можливістю опору деструктивного впливу середовища (пропонується)	економічно захищені; частково захищені; економічно незахищені;
	2.8. за рівнем передбачуваності (пропонується)	передбачають кінцевий результат; венчурні
	2.9. за підпорядкованістю управлінському впливу (пропонується)	керовані; частково керовані; некеровані; стохастичні
	2.10. за ефективністю впровадження [6]	прибуткові; нейтральні; збиткові
3. Спосіб та процес впровадження	3.1. за стадією капіталізації (пропонується)	не капіталізовані, що віднесені до складу витратків, капіталізовані у вигляді активів
	3.2. за джерелом фінансування [5; 12; 15]	внутрішні кошти підприємства; приватні інвестиції; державні інвестиції; змішані
	3.3. за резидентністю фінансування (пропонується)	інновації за кошти резидентів; інновації за кошти нерезидентів; інновації зі змішаними джерелами фінансування
	3.4. за циклічністю впровадження [6]	разові; постійні; повторювані
	3.5. за видами процесів [1; 5; 13]	виробничі; збутові; адміністративні; економічного планування; фінансові; відносини з контрагентами
	3.6. за рівнем дифузійності (пропонується)	діяльність підприємства загалом; окремі технологічні процеси; окремі ланки управління, окремі проекти
	3.7. щодо попереднього стану [6; 15]	заміна старих технологій; відміна існуючої практики; впровадження принципово нових технологій; удосконалення існуючих технологій
	3.8. за строком розробки та використання [15]	довгострокові; середньострокові короткострокові;
	3.9. за ступенем ризику [3]	високоризикові; середньоризикові; низькоризикові
	3.10. за масштабами витрат [15]	крупновитратні; середньовитратні; низьковитратні
	4.1. за сферою впровадження [16]	продуктові; процесні; маркетингові; організаційні
	4.2. за цілями впровадження [1; 12]	внутрішнє використання; аутсорсинг
4. Мета, форма та значимість впровадження	4.3. за рівнем охоплення процесів управління [5]	стратегічні; тактичні; оперативні
	4.4. спроможність набуття товарної форми (пропонується)	Інновації, що набувають товарних ознак; інновації, що не мають ознак товару (ідейні)
	4.5. за масштабом охоплення [3; 8; 11; 12]	глобальні; макрорегіональні; національні; регіональні; галузеві; корпоративні; локальні
	4.6. за напрямом сталого розвитку (пропонується)	екологічні; соціальні
	4.7. за спрямованістю дій [14]	впроваджуючі; розширюючі; раціоналізуючі; уповільнюючі; ліквідуючі

Формування і поточне функціонування системи управління інноваційними витратами підприємства потребує накопичення інформаційного масиву щодо кількісних і якісних характеристик інновацій, розмежованих за класифікаційною ознакою «стадія капіталізації», а також іншими ознаками (табл. 1) з огляду на мету дослідження інноваційної діяльності підприємства, водночас кількість параметрів (векторів) масиву ознак $X \{x_{1i}, x_{2i}, \dots, x_{ni}\}$ необмежена, проте найбільшу інформаційну цінність для підтримки управлінських рішень мають не більше десяти x_n ознак.

Зазвичай у роботах, присвячених дослідженню інновацій та інноваційної діяльності, наводяться різноманітні класифікації на основі вже існуючих та/або нових ознак. Розробка нових підходів та принципів до затвердження класифікаційних груп часто є унікальною для кожної наукової праці, оскільки її метою є не лише впорядкування визнаного категоріального апарату, а й вираження через унікальний спосіб упорядкування термінологічного апарату авторського бачення щодо вирішення поставлених завдань дослідження та обґрунтування пропонованих ідей. Після ознайомлення з різноманітними джере-

лами стає очевидним, що більш звужена чи навпаки розширена класифікація відповідає предметній сфері дослідження, тому не можна стверджувати про її вірність чи невірність, повноту чи неповноту без взяття до уваги мети наукової роботи. Втім частим недоліком розроблених класифікацій є формування одновекторних характеристик, тобто, якщо інновації та споріднені з ними поняття підпадають під ту чи іншу класифікаційну ознаку, вона присвоюється тільки одному виду і більше не повторюється. Проте, наприклад, здійснювана підприємством інновація може водночас бути і модифікаційною, і мати високу ефективність, і реактивною (тобто впроваджується як відповідь до змін у зовнішньому середовищі). Тому пропонується представляти класифікацію як масив багатовекторних даних у вигляді $X \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$, де x_i – різновиди інновацій. Слід передбачити такі змінні X , у яких деякі елементи x_i матимуть нульове значення: припустимо, що інновація не може бути водночас дрібною та новою для галузі у світі, проте це залежатиме від аналізу кожного конкретного випадку.

Відтак за стадією капіталізації пропонується виокремити такі види інновацій (параметр x_{ij}):

x_{11} – ідейнісна інновація – у вигляді інформаційної нематеріальної складової, яка точніше може бути вираженою через використання інтелектуального капіталу підприємства за наявності інтелектуального потенціалу та ресурсів щодо його реалізації. Нематеріальність полягає у тому, що ідея ще не може бути продана та не має однозначної вартісної оцінки – фахівці лише володіють первинною інформацією, що дозволяє припустити можливість виникнення нововведення у тій чи іншій сфері діяльності підприємства. На цій стадії навіть неможливо передбачити його успішність чи неуспішність;

x_{12} – капіталізована інновація у вигляді витрат – підприємство вважає, що ідею, вже виражену у вигляді нового підходу, продукту, розробки, методу тощо, варто спробувати реалізувати, і підраховує її собівартість. На цій стадії інновацію вже можна віднести до визначеної класифікаційної групи;

x_{13} – капіталізована інновація у вигляді активів – витрати, понесені на попередній стадії, принесли прибуток (дохід) підприємству, або збільшили вартість інших активів. Інновація була успішно впроваджена і тепер належить до активів підприємства (матеріальних чи нематеріальних), може бути відображена як об'єкт обліку.

Отже, якщо підприємство генерує інновації самостійно, вони зазвичай проходять від однієї до трьох стадій (рис. 2).

Ідейнісна інновація, як початок еволюції інновації, не є активом підприємства, оскільки ще не представлена у матеріальному вигляді (не має чіткої аргументації та вираження), проте підприємство накопичує витрати, пов'язані з її розробкою. У подальшому ідейнісна інновація може бути віднесена до групи активів або витрат, залежно від результативності її практичного впровадження, а може взагалі не бути виділеною окремо (у разі, якщо прогнозована ефективність використання занадто низька). Тобто на дослідження певної ідеї (теорії, стратегії, окремого заходу та ін.) підприємство вже почало витрачати матеріальні та/або нематеріальні ресурси,



Рис. 2. Види інновацій за стадією капіталізації

не отримуючи чіткого результату. Рис. 2 демонструє, що відмовитись від інновації підприємство може на другій стадії, коли інновація капіталізована у вигляді витрат, якщо її впровадження виявилось економічно неефективним. Процес же ототожнення нової інновації з тим чи іншим видом активів не є таким критичним за умови недвозначного рішення про її прийняття на баланс підприємства і залежить більшою мірою від зручності обліку. На практиці можна передбачити і такий варіант, коли визнана інновація використовується, приносить дохід, але не виділяється у окремий вид активів, тоді витрати на її здійснення розподіляються між іншими статтями балансу.

Використовуючи запропонований підхід багатовекторного представлення масиву ознак, інновацію, капіталізовану у вигляді витрат, яка одночасно є організаційною та екзогенною за чинниками виникнення, можливо представити як елемент інноваційної діяльності x_{422} (рис. 3).

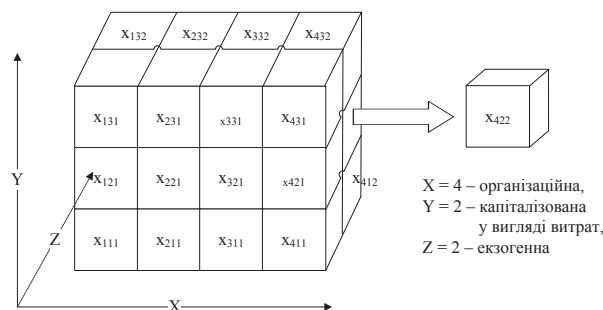


Рис. 3. Багатовекторне представлення масиву ознак інновації

Водночас класифікація інновації (рис. 3) представлена за ознаками: «сфера впровадження» ($i=[1;4]$), (продуктова, процесна, маркетингова, організаційна), «стадія капіталізації» ($y=[1;3]$), (ідейнісна, капіталізована інновація у вигляді витрат, капі-

талізована інновація у вигляді активів)), та «чинники виникнення» ($z=[1; 2]$, (ендогенна, екзогенна)).

Під час практичної реалізації запропонованих підходів необхідно брати до уваги, що в результаті чіткої ідентифікації інновації за визначеними класифікаційними ознаками система управління отримує формалізовану інформацію щодо кількісних та якісних характеристик інновації, що дозволяє ухвалювати управлінські рішення на основі імплементації методів економіко-математичного моделювання і так підвищувати об'єктивність ухвалених рішень, проте водночас знижується можливість врахування мінливості інноваційного процесу та перехідних станів об'єктів дослідження, оскільки інновація не може набувати більше однієї ознаки у межах групи.

Наприклад, організаційна інновація, представлена як x_{422} на рис. 3., капіталізована у вигляді витрат, є екзогенною, тобто на її виникнення суттєвий вплив мали чинники зовнішнього середовища, хоча цілком припустимо, що існували і внутрішні чинники, які хоча і не стали вирішальними, проте мали свій вплив на результати інноваційного процесу, що не можна не враховувати під час здійснення планування подальшої інноваційної діяльності.

Висновки. З метою максимального врахування комплексу ознак інновацій під час ухвалення рішень з управління інноваційними процесами на підприємстві необхідними є доповнення кількісних оцінок параметрів об'єктів дослідження інформацією щодо перехідних станів та можливих тенденцій розвитку, отриману шляхом експертного аналізу, та використання моделей нечіткого логічного виводу для обробки сформованого інформаційно-аналітичного масиву. Відтак запропонований підхід до класифікації інновацій дозволяє не лише вирізняти різносторонні групи ознак, а й формувати комплексну обліково-аналітичну базу системи управління витратами інноваційної діяльності підприємства. Позиціонування ідейної інновації як окремого елемента такої обліково-аналітичної бази та об'єкта керівного впливу з боку системи управління на рівні суб'єкта господарювання чи його підрозділу збільшує достовірність оцінки інноваційного потенціалу і розширює можливість управління інноваційною діяльністю підприємства. Подальша розробка теоретико-методологічного базису та методичних підходів щодо кількісної оцінки інноваційного потенціалу підприємства на основі даних фінансового та управлінського обліку має особливе практичне значення для вітчизняних підпри-

ємств, у більшості з яких виникає гостра проблема пошуку джерел фінансування систематичної інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурмака М. М. Управління розвитком підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі) : [монографія] / М. М. Бурмака, Т. М. Бурмака. – Х. : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
2. Васюхин О. В. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия : [монографія] / О. В. Васюхин, Е. А. Павлова. – М. : Академия Естествознания, 2010. – 175 с.
3. Грачёва М. В. Управление рисками в инновационной деятельности : [учебное пособие] / М. В. Грачёва, С. Ю. Ляпина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 351 с.
4. Геєць В. М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : [монографія] / за ред. В. М. Геєця, А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
5. Добсон С. Основы экономики : [учебное пособие] / [С. Добсон, С. Нау Полферман]; пер. с англ.; ред А. И. Терешков. – Минск : УП «Экоперспектива», 2004. – 336 с.
6. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку : [монографія] / за ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Папірус», 2012. – 536 с.
7. Прокопенко О. В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності : [монографія] / О. В. Прокопенко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 395 с.
8. Светуных М. Г. Предпринимательство и инновации : [монографія] / М. Г. Светуных, С. Г. Светуных. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 128 с.
9. Титов А. Б. Маркетинг и управление инновациями : [учебное пособие] / А. Б. Титов. – СПб. : Питер, 2001. – 240 с.
10. Ткаченко Т. П. Розвиток інноваційного підприємництва в Україні / Т. П. Ткаченко, Р. В. Тульчинський // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 223–229.
11. Тодосійчук А. В. Теоретико-методологіческие проблемы развития инновационных процессов в образовании : [монографія] / А. В. Тодосійчук. – М. : ОРГСЕРВИС, 2005. – 125 с.
12. Управление инновационными проектами : [учебное пособие] / под ред. В. Л. Попова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
13. Формування організаційно-економічного механізму системи інноваційного розвитку підприємств регіону : [монографія] / В. М. Гончаров, Ю. Н. Деречинський та ін. – Донецьк : СПД Курпriansов В. С., 2009. – 280 с.
14. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : [монографія] / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
15. Яголковский С. Р. Психология инноваций: подходы, модели, процессы : [монографія] / С. Р. Яголковский. – М. : ИД Высшей школы экономики, 2011. – 270 с.
16. Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data. – OECD : EUROSTAT, 2005. – 108 p.
17. Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development, Oxford University, New York. / J. A. Schumpeter. – NY, 1911. – 320 p.

УДК 336.722.37:658.86

Лисак Г.Г.

*доцент кафедри економічного аналізу та статистики
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

СТАН ТА ДИНАМІКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Подано результати дослідження стану та динаміки дебіторської заборгованості на підприємствах оптової торгівлі. Розглянуто залежність між динамікою основних результатів господарської діяльності та дебіторською заборгованістю. Досліджено синхронність змін дебіторської та кредиторської заборгованостей. Виявлено вплив зміни дебіторської заборгованості на грошові потоки підприємств оптової торгівлі.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, підприємство оптової торгівлі, кредиторська заборгованість, управління, система показників.

Лысак Г.Г. СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Представлены результаты исследования состояния и динамики дебиторской задолженности на предприятиях оптовой торговли. Рассмотрена зависимость между динамикой основных результатов хозяйственной деятельности и дебиторской задолженностью. Исследована синхронность изменения дебиторской и кредиторской задолженностей. Определено влияние изменения дебиторской задолженности на денежные потоки предприятий оптовой торговли.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, предприятие оптовой торговли, кредиторская задолженность, управление, система показателей.

Lysak G.G. STATE AND DYNAMICS OF RECEIVABLES AT THE ENTERPRISES OF WHOLESALE TRADE

In the article results of research of a state and dynamics of receivables at the enterprises of wholesale trade are presented. Dependence between dynamics of the main results of economic activity and receivables is considered. Synchronism of changes by debit and creditor debts is investigated. Influence of change of receivables on cash flows of the enterprises of wholesale trade is revealed.

Key words: receivables, enterprise of wholesale trade, accounts payable, management, system of indicators.

Постановка проблеми. Специфіка функціонування підприємств оптової торгівлі зумовлює значний інтерес науковців та практиків до питань формування та ефективного управління дебіторською заборгованістю. Загальні функції управління (аналіз, планування, мотивація, контроль) щодо дебіторської заборгованості конкретизуються та набувають форми взаємопов'язаних завдань з оцінки ефективності коштів, що акумульовані в цьому виді активу, планування розміру дебіторської заборгованості за окремими бізнес-напрямами та підприємством загалом, визначення кредитних лімітів, контролю та моніторингу стану дебіторської заборгованості, а також мотивування працівників, зайнятих роботою з контрагентами. Залежність результатів операційної та фінансової діяльності суб'єктів торговельної діяльності від оптимізації дебіторської заборгованості та забезпечення своєчасної її інкасації зумовлює актуальність дослідження питань якості та ефективності управління дебіторською заборгованістю на підприємствах оптової торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти управління дебіторською заборгованістю певною мірою відображено у науковій літературі. Зокрема, сутнісні характеристики дебіторської заборгованості як такої та змістове наповнення основних етапів управління нею розглянуто в працях І.О. Бланка, Ю. Брігхема, Дж. Хьюстона, Дж. Ван Хорна, Г.М. Бреславської, Т.В. Момот [1–4]. Особливості формування та реалізації кредитної політики висвітлено в публікаціях І.М. Боярко, Л.А. Костирко, В.І. Скіцько [5–8]. Питання одночасного управління дебіторською та кредиторською заборгованостями розглянуто в працях М.Н. Крейніної, Н.О. Власової, Л.Л. Носач [9–10].

Мета статті. Метою статті є виявлення тенденцій формування дебіторської заборгованості, оцінювання залежності між динамікою дебіторської заборгованості та основними результатами господарської діяльності на підприємствах оптової торгівлі.

Виклад основного матеріалу. У загальній системі управління дебіторською заборгованістю важливим етапом є її аналіз, результати якого є підґрунтям подальших управлінських рішень з її планування, контролю, моніторингу. Основним завданням аналізу є оцінка величини, складу, динаміки дебіторської заборгованості, а також ефективності використання коштів, укладених у цей вид активу. Система показників, що використовуються для аналізу дебіторської заборгованості, містить коефіцієнти, що відображають рівень, динаміку та структуру дебіторської заборгованості, період її інкасації, оборотність та ін. [1, с. 331–333; 3, с. 235; 10, с. 80–81]. Ураховуючи цільову спрямованість формування дебіторської заборгованості, об'єктивним є також аналіз збалансованості дебіторської та кредиторської заборгованостей, дослідження співвідношення динаміки дебіторської заборгованості та основних результатів діяльності торговельного підприємства, визначення впливу дебіторської заборгованості на грошові потоки.

Для виявлення стану, тенденцій розвитку та впливу дебіторської заборгованості на основні результати діяльності підприємств оптової торгівлі використано дані 13 підприємств, звітність яких подана в загальнодоступній інформаційній базі [11]. Проведені розрахунки дозволили визначити особливості розвитку підприємств оптової торгівлі загалом та динаміки дебіторської заборгованості зокрема (таблиця 1).

Найперше слід зазначити неоднозначність динаміки основних показників господарської діяльності за підприємствами вибіркової сукупності. Ураховуючи характер зміни товарообороту та фінансових результатів, ефективною слід визнати діяльність у 2011 р. В інші періоди зростання товарообороту супроводжувалось повільнішими темпами зростання валового доходу та зниженням фінансових результатів, що свідчить про значне збільшення операційних та фінансових витрат у досліджуваній період.

Таблиця 1
Динаміка основних результатів господарської діяльності за вибірковою сукупністю підприємств оптової торгівлі за 2010–2013 рр.
у % до попереднього періоду

Показник	2011	2012	2013	2013, у % до 2010 р.
Товарооборот	152,2	117,0	83,8	149,2
Собівартість реалізованих товарів	154,7	117,9	83,6	152,5
Валовий дохід	133,8	109,7	85,4	125,3
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	176,1	81,4	–	–
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	245,3	5,6	–	–

Примітка. За підсумками 2013 р. отримано негативний фінансовий результат

Показники динаміки товарообороту, фінансових результатів та капіталу свідчать про порушення в їх співвідношеннях. Умови ефективного розвитку витримані лише у 2011 р. В інші періоди підприємства не змогли забезпечити рентабельність продажів та капіталу. На фоні зростання товарообороту та оптимізації активів фінансовий результат загалом за сукупністю підприємств оптової торгівлі знижується та стає негативним за підсумками 2013 р. (таблиця 2).

Характер динаміки валюти балансу свідчить про зниження інвестицій на підприємствах оптової торгівлі. Попри таку тенденцію оборотні активи загалом та дебіторська заборгованість зокрема продовжують займати значну частку в активах підприємств оптової торгівлі. У середньому за сукупністю частка оборотних активів становить 60–64%, а дебіторської заборгованості – 34–56% від загальної величини активів підприємств за періодами часу.

Таблиця 2
Динаміка основних статей балансу за вибірковою сукупністю підприємств оптової торгівлі за 2010–2013 рр.
у % до попереднього періоду, на кінець року

Показники	2011	2012	2013	2013, у % до 2010 р.
Валюта балансу	121,8	91,8	91,9	102,8
Необоротні активи	102,0	91,3	89,7	83,6
Оборотні активи	137,3	92,1	93,1	117,8
у т. ч. запаси	164,1	100,5	92,2	152,0
Дебіторська заборгованість	95,6	80,7	92,5	71,4
Грошові кошти	308,2	122,9	173,1	655,6
Інші оборотні активи	231,7	71,7	28,9	48,0
Власний капітал	110,2	85,4	89,3	84,0
Довгострокові зобов'язання	133,7	205,9	41,4	113,9
Короткострокові зобов'язання	124,9	85,0	102,0	108,3
у т. ч. кредиторська заборгованість	130,8	96,3	94,3	118,7

Абсолютна величина дебіторської заборгованості за періодами часу зменшується. Водночас зростають інвестиції в товарні запаси, а також збільшуються накопичення коштів у вигляді грошових активів. Зменшення дебіторської заборгованості з одночас-

ним зростанням інших видів оборотних активів дозволяє припустити, що підприємства в стимулюванні продажів дотримуються консервативної політики та схильні до реалізації жорсткої кредитної політики, особливістю якої є зменшення покупок у кредит, використання жорстких процедур інкасації.

За результатами дослідження також визначено особливості фінансування оборотних активів. Зокрема, зроблено висновок, що для покриття поточних потреб підприємствами здебільшого використовуються позикові кошти. Їх питома вага у складі капіталу за періодами часу становить 76,0–84,0%. Середній розмір чистих оборотних активів за сукупністю, хоча й має тенденцію до зростання, проте залишається від'ємним упродовж усього досліджуваного періоду. За більшістю суб'єктів вибіркової сукупності (6–8 із 13 підприємств за періодами часу) коефіцієнт чистих оборотних активів мінімальний, що свідчить про реалізацію агресивної політики фінансування оборотних активів.

Наступний етап дослідження пов'язаний із виявленням особливостей формування та використання коштів, інвестованих у дебіторську заборгованість. Під час дослідження враховано загальні цільові настанови та завдання управління дебіторською заборгованістю а також основні характеристики, що відображають рівень та якість їх виконання. Зокрема, збільшення обсягів товарів із відстрочкою платежу має на меті зростання обсягу реалізації товарів. Водночас очікуваним є те, що таке зростання забезпечить не лише зростання виручки, а й фінансового результату. Ураховуючи значне інвестування коштів, якість управління дебіторською заборгованістю впливає і на фінансові результати діяльності підприємства. За інших рівних умов скорочення простроченої заборгованості та оптимізації періоду інкасації сприяє зростанню, а зворотні тенденції – зниженню фінансових результатів підприємства. Для виявлення особливостей управління дебіторською заборгованістю досліджено характер залежності між динамікою фінансового результату до оподаткування, товарообороту і дебіторською заборгованістю. Для інтерпретації результатів використано «золоте правило» економіки підприємства, за якого ефективний розвиток діагностується, якщо темпи зростання прибутку підприємства випереджають темпи збільшення обороту та активів. Під час аналізу враховано різний характер фінансового результату, тому на цьому етапі використано дані лише за тими господарюючими суб'єктами, діяльність яких за звітний період була прибутковою (таблиця 3).

Результати розрахунків свідчать про відсутність чітко визначеної тенденції між динамікою основних результатів діяльності торговельних підприємств та коштами, вкладеними в дебіторську заборгованість. Хоча щороку й виокремлюється група підприємств, у яких вимоги щодо темпів змін основних досліджуваних показників дотримуються повною мірою, проте кількість таких підприємств нестійка та зменшується в динаміці. Відповідно, за роками збільшується частка суб'єктів, у яких діагностується середній та низький рівні управління дебіторською заборгованістю. До того ж і частка прибуткових підприємств не є високою. Низькою також є якість фінансового результату за підприємствами сукупності.

У практиці господарської діяльності водночас із дебіторською виникає і кредиторська заборгованість, що зумовлює об'єктивність одночасного дослідження цих заборгованостей, визначення характеру динаміки їх величин, частки у валюті балансу, співвідношення

Таблиця 3
Результат аналізу співвідношення темпів зростання прибутку, товарообороту та дебіторської заборгованості за підприємствами вибіркової сукупності за 2010–2013 рр.

Показник	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2013/ 2010
Кількість підприємств, од.	13	13	13	13
із них кількість підприємств, які отримали прибуток, од.	7	7	6	5
у т. ч. кількість підприємств, у яких дотримано залежність, од.:				
$T_{п.} > T_{д.з.}$	2	4	1	3
$T_{п.} < T_{д.з.}$	3	1	2	1
$T_{п.} < T_{д.з.}$	1	2	2	–
$T_{п.} > T_{д.з.}$	1	0	1	1

Примітки. $T_{п.}$ – темп змін прибутку, %; $T_{т.}$ – темп змін товарообороту, %; $T_{д.з.}$ – темп змін дебіторської заборгованості, %

за абсолютним розміром. Відтак показники динаміки дебіторської та кредиторської заборгованостей за сукупністю свідчать, що підприємства не приділяють уваги питанням управління цими заборгованостями, що підтверджує нестійка тенденція у співвідношеннях між темпами їх зростання (таблиця 4).

Таблиця 4
Аналіз динаміки дебіторської та кредиторської заборгованостей за підприємствами вибіркової сукупності за 2010–2013 рр.

Показник	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2013/ 2010
Кількість підприємств, од.	13	13	13	13
у т. ч. кількість підприємств, у яких дотримано залежність:				
$T_{к.з.} > T_{д.з.}$	4	10	6	6
$T_{к.з.} < T_{д.з.}$	9	3	7	7

Примітка. $T_{к.з.}$ – темп зростання кредиторської заборгованості, %

За розрахунками кількість підприємств, у яких дотримуються політики випереджаючого нарощення кредиторської заборгованості та тих, де такі пропорції не збережені, загалом за 2010–2013 рр. збігаються.

Розраховані показники доводять значущість кредиторської заборгованості товарного характеру як джерела фінансування підприємств оптової торгівлі. Її частка у складі капіталу підприємств оптової торгівлі становить 45–52% та зростає за періодами часу. За даними 2013 р. цей показник у середньому за сукупністю становив 51,9%, а за окремими підприємствами досягав 88,0%.

Зростання кредиторської заборгованості на фоні стабілізації частки дебіторської заборгованості у середньому за сукупністю і за більшістю суб'єктів господарювання свідчить про неузгодженість рішень щодо управління заборгованостями та певне нецільове відволікання кредиторської заборгованості на підприємствах оптової торгівлі.

Для дослідження співвідношення між кредиторською та дебіторською заборгованостями використано відповідний коефіцієнт, значення якого за більшістю підприємств сукупності перевищує одиницю

та має позитивну тенденцію в динаміці. Очевидно, використовуючи переваги великого партнера, оптові підприємства дозволяють собі несвоєчасно сплачувати кредиторську заборгованість, з одночасним посиленням вимог до інкасації дебіторської заборгованості.

Однією з характеристик узгодженості рішень щодо управління заборгованостями на підприємстві є фінансовий цикл. Для розрахунку фінансового циклу попередньо визначають операційний цикл – час, упродовж якого кошти знаходяться в торгово-технологічному процесі: запасах і розрахунках. Тривалість операційного циклу порівнюють із періодом обороту кредиторської заборгованості й саме на цій основі розраховують фінансовий цикл, який відображає період обороту коштів, інвестованих в оборотні активи, від моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані товари і до інкасації дебіторської заборгованості за реалізовані товари [10, с. 100–101]. За інших рівних умов скорочення фінансового циклу в динаміці є позитивним і розвитку підприємства, адже свідчить про скорочення вкладень у власний оборотний капітал. Результати розрахунку свідчать про стабілізацію та незначне зростання операційного скорочення фінансового циклу за підприємствами вибіркової сукупності (таблиця 5).

Таблиця 5
Тривалість операційного та фінансового циклів за підприємства вибіркової сукупності за 2011–2013 рр.

Показник	2011	2012	2013
Тривалість операційного циклу, дні	109,2	100,2	110,9
Тривалість фінансового циклу, дні	1,5	–1,4	–4,9

Стабільність операційного циклу є результатом балансування періодів, упродовж яких грошові кошти зв'язані у запасах та дебіторській заборгованості. З огляду на динаміку компонентів діагностовано уповільнення оборотності товарних запасів та прискорення оборотності дебіторської заборгованості. Щодо позитивної динаміки фінансового циклу, то вона зумовлена скороченням операційного циклу (у період 2011–2012 рр.) і уповільненням оборотності кредиторської заборгованості (2012–2013 рр.).

Дослідження складу господарюючих суб'єктів з урахуванням абсолютного розміру та динаміки операційного і фінансового циклів дозволило визначити такі тенденції. У 6 з 13 підприємств спостерігається зниження фінансового циклу, що є позитивним моментом у діяльності господарюючих суб'єктів. Основна причина зниження – більший рівень уповільнення оборотності кредиторської заборгованості порівняно з оборотністю запасів та дебіторської заборгованості. У трьох підприємств цієї групи впродовж усього досліджуваного періоду діагностовано від'ємне значення фінансового циклу, що не може бути однозначно оцінене, адже свідчить про використання залучених коштів у вигляді товарного кредиту не за призначенням. Щодо інших підприємств вибіркової сукупності (7 із 13 суб'єктів), то в них простежено зростання фінансового циклу, що дозволяє говорити про неузгодженість політик управління дебіторською та кредиторською заборгованостями та неефективність політики формування оборотних активів політики загалом. За цією групою підприємств зростання фінансового циклу відбувалось на фоні збільшення періоду оборотності кредиторської заборгованості. Така ситуація пояснюється значною

зміною структури активів, а саме скороченням частки дебіторської заборгованості та зростанням питомої ваги та абсолютного розміру товарних запасів.

Під час оцінювання дебіторської заборгованості важливим є врахування коефіцієнта співвідношення тривалості розрахунків дебіторської та кредиторської заборгованостей. Як зазначено в праці [10, с. 103], його динаміка дозволяє визначити тенденції у взаєморозрахунках. Якщо коефіцієнт перевищує одиницю, то це є пересторогою для менеджменту господарюючого суб'єкта та сигналом того, що у здійсненні поточних платежів можуть виникнути складнощі. За інших умов, тобто якщо оборотність кредиторської заборгованості значно повільніша дебіторської та значення відповідного коефіцієнта нижче за одиницю, також діагностується ризик втрати фінансової стійкості, адже така ситуація характерна для підприємств із незначною часткою матеріальних запасів. Оптимальним, на думку авторів, є узгодження оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей та забезпечення коефіцієнта їх співвідношення на рівні 1,0. Такий підхід відповідає визначенню ефективності на основі оптимуму Парето, згідно з яким ефективним вважаються такий стан системи, за якого значення будь-якого критерію, що описує систему, не може бути покращеним без погіршення положення інших елементів системи [12, с. 12]. Ураховуючи практику господарської діяльності, у розрахунках ефективним визнано таке співвідношення тривалості оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей, за якого відповідний коефіцієнт знаходиться в межах $k \pm 0,2$. (таблиця 6).

За результатами розрахунку визначено порушення оптимального співвідношення між тривалістю оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей за більшістю підприємств вибіркової сукупності. З огляду на склад підприємств визначено, що управління заборгованостями здійснюється ефективно лише на 1–2 суб'єктах господарювання з 13 досліджених. Для інших діагностується високий рівень ризику із питань забезпечення поточних платежів і фінансової стійкості.

Таблиця 6
Співвідношення тривалості оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей за підприємствами вибіркової сукупності за 2011–2013 рр.

Показник	2011	2012	2013
Кількість підприємств, од.	13	13	13
у т. ч. кількість підприємств, у яких			
$k < 0,79$	4	6	5
$0,8 < k < 1,2$	2	1	2
$k > 1,2$	7	6	6

Примітка. k – коефіцієнт співвідношення тривалості оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей

У загальній системі оцінювання дебіторської заборгованості значущим є дослідження чистого грошового потоку від операційної діяльності з урахуванням зміни дебіторської заборгованості (таблиця 7).

В основі зазначеного аналізу – врахування чистого грошового потоку від операційної діяльності під час визначення ефективності управлінських рішень за певний період. За інших рівних умов ефективним вважається управління за позитивного значення чистого грошового потоку від операційної діяльності та достатності його розміру для забезпечення реалізації фінансових та інвестиційних проектів, що супрово-

Таблиця 7
Зміна чистого грошового потоку від операційної діяльності за рахунок зміни дебіторської та кредиторської заборгованостей

Показник	ППП	НПП	ЧГП
2011			
Зміна дебіторської заборгованості	32736,2		32736,2
Зміна кредиторської заборгованості	371952,6		371952,6
Усього	404688,8		404688,8
2012			
Зміна дебіторської заборгованості	25877,6		
Зміна кредиторської заборгованості		59143,9	
Усього			-33266,3
2013			
Зміна дебіторської заборгованості	789,0		
Зміна кредиторської заборгованості		86853,1	
Усього			-86064,1

Примітка. PPP – позитивний грошовий потік; НПП – негативний грошовий потік; ЧГП – чистий грошовий потік

джуються відтоком грошових коштів. У цьому контексті зміна дебіторської заборгованості розглядається як чинник зміни чистого грошового потоку від операційної діяльності, а саме – зростання або зменшення його за відповідного зменшення чи зростання дебіторської заборгованості.

У підсумку зроблено висновок, що в аналізований період зміна дебіторської заборгованості мала позитивний вплив на чистий грошовий потік. Водночас у динаміці діагностовано зменшення надходження коштів унаслідок оптимізації дебіторської заборгованості. Інші тенденції виокремлено за кредиторською заборгованістю, динаміка якої негативно впливала на формування чистого грошового потоку від операційної діяльності за підприємствами вибіркової сукупності.

Висновки. Дослідження стану та динаміки дебіторської заборгованості дало можливість виявити основні тенденції її формування на підприємствах оптової торгівлі. Визначено, що попри високу частку дебіторської заборгованості в активах її абсолютна величина за періодами часу знижується. Ураховуючи взаємозв'язок дебіторської й кредиторської заборгованостей за даними вибіркової сукупності підприємств, досліджено операційний та фінансовий цикли та визначено, що скорочення фінансового циклу відбувається за рахунок уповільнення оборотності кредиторської оборотності. Результати аналізу коефіцієнта співвідношення тривалості оборотів дебіторської та кредиторської заборгованостей дозволили зробити висновок щодо високих фінансових ризиків на підприємствах вибіркової сукупності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2007. – 512 с.
2. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, Дж. Хьюстон. – СПб. : Питер, 2011. – 544 с.
3. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента / Дж. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. – М.: Вильямс, 2008. – 1232 с.
4. Бреславська Г. М. Вартісно-орієнтоване управління дебіторською заборгованістю / Г. М. Бреславська, Т. В. Момот // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 3. – С. 81–83.

- Боярко І. М. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства / І. М. Боярко // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 9. – С. 19–25.
- Костирко Л. А. Формування кредитної політики підприємств в ринкових умовах / Л. А. Костирко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2011. – № 23. – С. 35–43.
- Костирко Л. А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: [монографія] / Л. А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Нолідж», 2012. – 474 с.
- Скіцько В. І. Використання ланцюгів Маркова для прогнозування оцінки показників кредитної політики підприємства / В. І. Скіцько // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 144–155.
- Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент / М. Н. Крейнина. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 304 с.
- Власова Н. О. Управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємств оптової торгівлі: [монографія] / Н. О. Власова, Л. Л. Носач. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 229 с.
- Офіційний сайт Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>.
- Власова Н. О. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі: [монографія] / Н. О. Власова та ін. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2012. – 197 с.

УДК 338.43:330.341.2:303.4:631.143

Лозинська І.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки*

Сумського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО РОЗВИТКУ М'ЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА

Окреслено питання формування системи інституцій для розвитку м'ясо-молочного скотарства. Інституціональна недостатність виявляється у суперечливому і безсистемному характері інституційного регулювання галузі м'ясо-молочного скотарства, що знижує ефективність діяльності суб'єктів господарювання, призводить до зростання «подворового» виробництва та тіншового сектора економіки. Саме тому обрано такі інструменти регулювання, які дозволяють підвищити ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств в обраній галузі.

Ключові слова: м'ясо-молочне скотарство, сільськогосподарські підприємства, інститути розвитку.

Лозинская И.В. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Освещены вопросы формирования системы институтов для развития мясо-молочного скотоводства. Институциональная недостаточность проявляется в противоречивом и бессистемном характере институционального регулирования отрасли мясо-молочного скотоводства, что снижает эффективность деятельности субъектов хозяйствования, приводит к росту «подворового» производства и теневого сектора экономики. Именно поэтому выбраны такие инструменты регулирования, которые позволят повысить эффективность функционирования сельскохозяйственных предприятий в выбранной области.

Ключевые слова: мясо-молочное скотоводство, сельскохозяйственные предприятия, институты развития.

Lozynska I.V. FORMATION OF INSTITUTIONAL DEVELOPMENT IN MEAT AND DAIRY CATTLE BREEDING

The article is devoted to the formation of institutional framework for development of meat and dairy industry. Institutional failure is manifested in haphazard and contradictory character of institutional regulation of meat and dairy industry, which reduces the efficiency of businesses, leading to growth "home" production and shadow economy. Therefore, should choose such regulatory instruments that would increase the efficiency of the farms in the chosen field.

Keywords: meat and dairy cattle, agricultural enterprises, development institutions.

Постановка проблеми. Перехід аграрної економіки на ринкові відносини взаємопов'язаний з реформуванням агропромислового комплексу, розвитком нових форм господарювання, що ґрунтуються на різних формах власності. Це передбачає радикальні зміни господарського механізму всієї аграрної сфери економіки на макро – і на мікрорівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених (О. Шпикуляк, А. Шаститко, А. Олейник, В. Попов) свідчать про існування багатьох невіршених питань щодо визначення самого поняття «інститут», «інструмент інституціонального впливу» тощо.

Мета статті. Сьогодні в умовах кризового стану виробництва м'ясо-молочної продукції в сільськогосподарських підприємствах є актуальним формування системи інституцій для розвитку галузі, а окреслення основних питань цього формування є метою статті.

Виклад основного матеріалу. Функціонування економічних інститутів відбувається в умовах інсти-

туціональної невизначеності та недостатності. Інституціональна невизначеність виявляється у стохастичному характері розвитку ринкових процесів та наявності ризику, який супроводжує всі економічні процеси. Інституціональна недостатність виявляється у суперечливому і безсистемному характері інституційного регулювання галузі м'ясо-молочного скотарства, що знижує ефективність діяльності суб'єктів господарювання, призводить до зростання «подворового» виробництва та тіншового сектора економіки. Саме тому слід обрати такі інструменти регулювання, які дозволили б мінімізувати виробничі витрати у короткостроковому періоді та були б еластичними щодо оптимізації таких витрат у довгостроковому.

За визначенням Д. Норта, «інституції – це правила гри в суспільстві, або придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне русло. І як наслідок, вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного. Інституційна зміна визначає шлях,

яким суспільство розвивається в часі, і тому є ключем до розуміння історичної зміни» [1].

Отже, під інститутом необхідно розуміти систему організацій та установ, що створюють «правила гри» та формують систему обмежень, регулюючи цим економічні відносини в галузі виробництва.

Методологічні підходи нової інституціональної теорії до оцінки економічних процесів відповідно до організації економічної діяльності дають змогу розглядати інститути як організаційно-економічного механізму діяльності суб'єктів господарювання в галузі.

Зокрема, в працях Д. Норта, Л. Гурвіца, М. Олсона, М. Бюкенела економічний механізм розглядається крізь призму ефективності встановлених правил (інститутів) в державі, що становлять «організаційний скелет». До них віднесено: формальні правила (закони, регуляторні акти, контракти), неформальні правила (традиції, звичаї, умовності), засоби примусу до виконання формальних правил (контролюючі органи). У процесі здійснення своїх функцій і завдань традиційні інститути використовують різноманітні засоби та інструменти впливу на діяльність в галузі м'ясо-молочного скотарства.

Неефективність інститутів і механізмів регулювання агропромислового виробництва в галузі м'ясо-молочного скотарства виявляється, по-перше, у відсутності впливу адміністративного управління на всіх рівнях на виробництво продукції в агроформуваннях всіх типів; недостатню сформованість діючої ринкової інфраструктури в напрямку функціонування ланцюгу «виробник–переробник–споживач» м'ясо-молочної продукції (кооперативні об'єднання, торговельні канали, біржі та аукціони, посередницькі торговельно-закупівельні організації, асоціації оптової торгівлі тощо); часту зміни законодавчої бази. Зазначені проблеми не можуть не стримувати або обмежувати економічні інтереси товаровиробників галузі, що, своєю чергою, не може позитивно впливати на розвиток та реформування агропромислового виробництва, кон'юнктуру ринку, рівень споживання та забезпечення якісною, екологічно чистою продукцією та сировиною всіх споживачів, ефективність підприємницької діяльності [2].

Базовими інституціональними інструментами виробництва продукції скотарства є форма власності на землю, виробнича та соціальна інфраструктура, підприємство на селі, адміністративні органи.

Доцільно буде виокремити три інституційні елементи, які формують весь механізм розвитку відносин в м'ясо-молочному скотарстві (таблиця 1).

Характерною особливістю функціонування аграрного ринку в Україні є невелика ємність первинного ринку реалізації сільськогосподарської продукції, тобто поставок продукції товаровиробниками безпосередньо переробним підприємствам, і зростаючий із року в рік обсяг вторинного ринку – посередництва. Наприклад, якщо у 2000 р. сільськогосподарські підприємства реалізовували переробним підприємствам 21% м'ясної та 78% молочної продукції, то у 2013 р. – лише 13% та 63% відповідно. Отже, упродовж років відбувається посилення негативної тенденції щодо спрямування товаропотоків до комерційних каналів збуту з непрозорими умовами купівлі-продажу, визначення якості продукції та цін, що призводить до значних фінансових втрат виробників [3].

За таких умов важливим інструментом регулювання аграрного ринку має бути розвиток інституцій реалізації сільськогосподарської продукції (оптових ринків, аграрних бірж, агроторгових домів, обслу-

Таблиця 1
Інституційні елементи формування відносин в м'ясо-молочному скотарстві

Елемент	Функціонально-організаційна характеристика
Адміністративний (нормативно-правова база, державні органи та структури на всіх рівнях)	<ul style="list-style-type: none"> – розробка та втілення в життя державної політики щодо регулювання і забезпечення ефективного функціонування ринку скотарства; – забезпечення організації процесів модернізації і техніко-технологічної реконструкції сфери виробництва м'ясо-молочної продукції, її переробки, зберігання і оптової торгівлі; – здійснення товарних і фінансових інтервенцій з метою регулювання цін з метою оптимізації попиту і пропозиції.
Ринковий (попит і пропозиція, конкуренція, товаровиробники, споживачі, виробнича і соціальна інфраструктура)	<ul style="list-style-type: none"> – дослідження та прогнозування кон'юнктури аграрного ринку; – організація гуртових форвардних торгів м'ясо-молочною продукцією; – державне регулювання та контроль цін, експорту продукції, внутрішнього виробничого та ресурсного балансу через єдиний біржовий механізм.
Організаційний (форми взаємодії між господарюючими суб'єктами)	<ul style="list-style-type: none"> – збір інформації стосовно реального стану ринку м'ясо-молочної продукції; – формування й розроблення загальнодержавних, регіональних і галузевих програм, націлених на ефективний розвиток галузей і агроформувань; – асоціативні угоди між товаровиробниками продукції; – досягнення узгодженості в ланцюгу просування продукції від виробника до кінцевого споживача

Джерело: розроблено автором

говуючих кооперативів, виставок, ярмарків тощо), функціонування яких забезпечує вільний прозорий рух аграрної продукції. Сучасний стан їх розвитку загалом дозволяє здійснювати торговельно-обмінні операції між виробниками сільгосппродукції та її споживачами водночас діяльності цих інституцій притаманна низка вад, а саме:

- недосконалість функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції, на яких, крім оптових партій, можна придбати продукцію вроздріб. Нині оптові ринки – це насамперед організовані майданчики для реалізації сільгосппродукції виробниками, які не завжди забезпечують формування оптової ціни;

- недосконалість функціонування організованого біржового ринку сільськогосподарської продукції (який останніми роками виконував зазвичай функції реєстратора зовнішньоекономічних контрактів), нерозвиненість хеджування, а також форвардної та ф'ючерсної біржової торгівлі, що не сприяє формуванню довгострокових планів розвитку сільгосппідприємств в частині гарантування одержання прийнятної виручки від реалізації продукції;

- відсутність налагодженого постійного каналу реалізації продукції для більшості сільгосппідприємств, що призводить до ускладнення процесу планування й управління збутовою політикою підприємства;

- недостатній рівень технічного супроводження лабораторіями з контролю за якістю продукції під час її реалізації на ярмарках сільськогосподарської

продукції, внаслідок чого споживачі можуть придбати неперевірені, небезпечні для здоров'я продукти харчування;

– недосконала та неефективна робота агроторгових домів, які у більшості є дрібноторговими посередниками, що не сприяє раціоналізації каналів просування продукції від товаровиробників до споживачів [4].

Усвідомлення необхідності розвитку інституцій реалізації сільськогосподарської продукції на державному рівні є. Відтак Міністерством аграрної політики та продовольства України у межах реалізації Ініціативи «Рідне село» 8.11.2013 р. в м. Києві відбулася презентація пілотного проекту заготівельно-збутової мережі, впровадження якого сприятиме формуванню прямих каналів збуту сільгосппродукції без посередництва. Проект буде поширено в усіх регіонах України, в яких передбачається створення близько тисячі таких збутових точок у понад 100 містах з населенням понад 50 тис. осіб [5].

Одним із ключових інструментів регулювання аграрного ринку є система цін та ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Основні засади цінової політики та здійснення державного регулювання, контролю (нагляду) й спостереження у сфері ціноутворення здійснюються відповідно до Законів України «Про ціни і ціноутворення», «Про державну підтримку сільського господарства України», а також Господарського кодексу України.

Функції регулювання аграрного ринку більшості країн світу покладені на спеціалізований орган, діяльність якого спрямована насамперед на забезпечення цінового балансу на основні види сільськогосподарської продукції. Для його досягнення уповноважений орган використовує низку інструментів, ключовим серед яких є запровадження спеціальних цін залежно від обсягів виробленої продукції сільгосп підприємствами та світової кон'юнктури на аграрному ринку. Також широко використовуються різноманітні види підтримки споживачів з низьким рівнем доходів.

Особливістю спільної аграрної політики Європейського Союзу (САП ЄС) є встановлення цільових цін за видами сільськогосподарської продукції, які є верхньою межею цін всередині ЄС і, як правило, істотно перевищують ціну світового ринку. Для запобігання дешевому імпорту, який може збити цільову ціну, на всі імпортовані продукти встановлюється мито у розмірі різниці між світовою і цільовою цінами («змінне мито»). Такий механізм цінової підтримки функціонує доти, доки ЄС є чистим імпортером, коли імпортерні мита не мають ніякого впливу на внутрішню ціну, яка за цих обставин знижується до рівня ціни світового ринку. Щоб цього не допустити ЄС встановлює «інтервенційну ціну», тобто нижчу цінову межу, яка слугує гарантією для сільгосптоваровиробників. Країни закуповують будь-яку пропоновану кількість відповідної продукції за інтервенційною ціною (за встановленими стандартами) і цим запобігають падінню цін внутрішнього ринку нижче від цієї ціни [6].

З метою регулювання цін на сільськогосподарську продукцію в окремих країнах ЄС функціонують окремі спеціалізовані органи. Наприклад, у Польщі з метою стабілізації ринку й захисту доходів фермерів держава проводить інтервенційні закупівлі сезонних надлишків сільськогосподарської продукції й продовольства і продаж цих продуктів у період дефіциту. Цю функцію виконує державне Агентство аграрного ринку, що діє на ринках зерна, молочної продукції, м'яса, цукру, хмелю й продуктів переробки карто-

плі. Агентство також встановлює експортні субсидії на експорт продукції [7].

У Чехії функціонує Державний сільськогосподарський інтервенційний фонд, діяльність якого спрямована на: здійснення інтервенційних закупівель визначених видів продукції за інтервенційною ціною; фінансування зберігання та, у випадку необхідності, переробку продукції, закупленої за інтервенційною ціною; реалізацію нагромаджених запасів продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; надання субвенцій для підтримки експорту, запровадження системи виробничих квот [8].

Контроль за формуванням цін в Іспанії здійснюється Великою радою з цін при Міністерстві економіки та фінансів, яка за своєю суттю є робочим органом Урядової комісії з економічних питань. Регулювання цін здійснюється в основному на продукти першої необхідності, сільськогосподарську продукцію, а також на продукцію підприємств-монополістів. Перелік контрольованих державою товарів публікується в пресі. На засіданнях Великої ради розглядаються питання зміни цін на конкретні товари та послуги, розробка рекомендацій щодо цих питань, нагляду за виконанням рішень урядової комісії тощо. Контроль за цінами поширюється не тільки на державні, а й на інші, зокрема й приватні, підприємства [9].

У США обов'язки цінового регулювання в аграрній сфері покладені на Міністерство сільського господарства. У межах федеральних сільськогосподарських програм фермери, що займаються вирощуванням зернових, одержують від Міністерства сільського господарства позики на фінансування виробництва. Зібраний врожай вони можуть продавати за ринковими цінами і розплачуватися за позики частиною виторгу. Якщо ринкові ціни опускаються нижче рівня контрольованих цін, встановлених конгресом, то фермер може здати врожай державі за контрольними цінами, розраховуючись за позику й одержуючи прибуток. У такий же спосіб регулюються ціни в молочній промисловості. Конгрес визначає «справедливий» рівень контрольованих цін на молоко, олію, сир. Якщо ринкові ціни знижуються нижче цього рівня, то продукти скуповує держава і використовує їх на: безкоштовні сніданки для школярів; допомогу бідним; продовольчу допомогу країнам, що розвиваються. Водночас держава прагне підтримувати співвідношення між цінами на сільськогосподарські продукти і товари, які купуються фермерами [3].

Сучасний стан реформування галузі скотарства в Україні доводить необхідність зміни всієї системи економічних відносин, яка охоплює одночасно виробництво, розподіл, обіг і споживання сільськогосподарської продукції.

Головне полягає в знаходженні початкових імпульсів, тобто «пускових механізмів», а відповідно й ланок, за допомогою яких можна вирішувати проблеми. Не менш важливо прослідкувати взаємозалежності між окремими інститутами. В Україні наразі взагалі немає підходів до конструювання життєздатних інституційних блоків з позицій взаємозалежності та пріоритетності (черговості) їхніх складових [9], що перетворює переважну більшість розроблених програм на декларації, які за своєю сутністю не можуть бути практично реалізовані.

Найпершим «пусковим» елементом інституційних інструментів розвитку є розробка та впровадження загальнодержавної обґрунтованої програми розвитку галузі м'ясо-молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах, що повинна стати національною ідеєю (рис. 1).



Рис. 1. Схема взаємодії інституційних елементів в галузі

Джерело: розроблено автором

Державна підтримка сільськогосподарського виробництва в галузі скотарства має бути спрямована на забезпечення виробництва м'ясо-молочної продукції на рівні прибутковості, що забезпечує розширене відтворення, створення сприятливих соціальних умов життя сільських жителів та покращення добробуту їхніх сімей, формування передумов для збереження та комплексного розвитку сільських територій, задоволення потреб населення України в якісних і доступних продуктах харчування, розширення експортного потенціалу країни.

Не менш важливим є взаємовідносини між такими інституційними інструментами, як форма власності на землю та підприємництво на селі. На думку П. Саблука, інституційні реформи не є результативними через «...невирішення проблем трансформації земельних відносин, а без урахування ресурсу землі неможливо розробити рівноправні для сільського господарства економічні «правила гри», тобто сформувати ринковий зміст усіх складових економічного механізму. Через це ціновому, кредитному, податковому, страховому механізмам усе ще притаманні певні риси планово-розподільчої системи господарювання [10].

Власність на землю будь-якого суб'єкта господарювання посилюватиме зацікавленість у відновленні цього ресурсу, можуть виникнути потреби в залученні інвестицій тощо. Своєю чергою підприємництво як інструмент інституціонального впливу, що відображає й регулює відносини власності, є основою виробничих відносин, які орієнтуються на збільшення вартості капіталу, одержання власного прибутку та виробництво конкурентоспроможної продукції.

Висновки. Недостатньо динамічні й системні інституційні перетворення, незавершеність ринкових механізмів призводять до ситуації, коли державна політика поглиблюватиме розбіжності між економічними інтересами значної кількості суб'єктів господарювання. За таких умов учасники економічних відносин постають перед необхідністю самостійно

налагоджувати механізми взаємної співпраці, внаслідок чого стихійно виникатимуть нові правила здійснення господарських трансакцій, в яких регулююча і контролююча роль держави тією чи іншою мірою вимушено поступатиметься місцем умов неформальних угод.

Тому ефективність господарських інститутів, а отже, й сприятливість інституційного середовища в плані вирішення структурних проблем агропромислового розвитку, значною мірою визначатиметься тим, як самі учасники ринкових відносин розцінюватимуть запроваджені правила й норми виходячи із інтересів власної практичної діяльності. Це потребує створення сприятливих передумов, за яких суб'єкти господарювання зможуть відповідно до наявних ресурсних можливостей та навколишнього інституційного середовища реалізувати свої інтереси шляхом розробки та практичного

втілення власних ефективних економічних стратегій, не ущемляючи водночас інтереси інших ринкових суб'єктів [11].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / [Д. Норт, І. Даглас] ; пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основа, 2000. – 198 с.
- Шпикуляк О. Г. Інституціональні аспекти аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 114–118.
- Кирилюк Є. М. Трансформація структури економічних відносин на аграрному ринку України / Є. М. Кирилюк, А. М. Процаликіна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1323>.
- Савченко В. Ф. Національна економіка : [підручник] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mobile.pidruchniki.ws/1471122138012/ekonomika/infrastruktura_gospodarskogo_kompleksu_natsionalnoyi_ekonomiki/article?art_id=246831725&cat_id=244277212.
- Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 184.
- Білик Ю. Д. Становлення і розвиток сучасного продовольчого ринку в Україні / Ю. Д. Білик // Формування та розвиток аграрного ринку : матеріали шостих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників (м. Київ, 16–17 січ. 2004 р.) / редкол. : П. Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – С. 187.
- Кобута І. Політика деяких країн у ціноутворенні на сільськогосподарську продукцію / І. Кобута, Н. Сеперевич // Пропозиція. – 2000. – № 10. – С. 110–111.
- Губені Ю. Е. Інтервенційний сільськогосподарський фонд як інституція регулювання аграрного ринку в Чехії / Ю. Е. Губені // Економіка АПК. – 2004. – № 10. – С. 150–154.
- Глобальний конкурентний простір : [монографія] / наук. ред. О. Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
- Саблук П. Т. Основні напрямки високоефективного агропромислового виробництва в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2002. – № 7. – С. 3–15.
- Котько Н. М. Роль інституційного середовища у формуванні галузевої структури АПК / Н. М. Котько // Інноваційна економіка. – 2009. – № 3. – С. 11–14.

УДК 339.138

Майковська В.І.

кандидат педагогічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Синенко К.С.

студент
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ СУБ'ЄКТАМИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розкрито доцільність застосування інструментів стимулювання збуту суб'єктами малого підприємництва. Узагальнено досвід ефективного використання інструментів стимулювання збуту суб'єктами господарювання. Розроблено рекомендації щодо доречності застосування в умовах діяльності суб'єктів малого підприємництва таких інструментів, як гейміфікація, транс'юмеризм і трайвертайзинг. Проведено аналіз можливості досягнення лояльності споживачів шляхом стимулювання послугою. Зроблено висновок щодо переваг та недоліків використання вказаних інструментів стимулювання збуту на малому підприємстві.

Ключові слова: суб'єкт малого підприємництва, інструмент стимулювання збуту, інтерактивне спілкування, гейміфікація, транс'юмеризм, трайвертайзинг, програми лояльності, ритейлер.

Майковская В.И., Синенко К.С. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Раскрыто целесообразность применения инструментов стимулирования сбыта субъектами малого предпринимательства. Обобщен опыт эффективного использования инструментов стимулирования сбыта субъектами хозяйствования. Разработаны рекомендации касательно применения в условиях деятельности субъектов малого предпринимательства таких инструментов, как геймификация, трансьюмеризм и трайвертайзинг. Проведен анализ возможности достижения лояльности потребителей путем стимулирования услугой. Сделан вывод относительно преимуществ и недостатков использования названных выше инструментов стимулирования сбыта на малом предприятии.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, инструмент стимулирования сбыта, интерактивное общение, геймификация, трансьюмеризм, трайвертайзинг, программы лояльности, ритейлер.

Maykovska V.I., Synenko K.S. FEATURES OF APPLICATION OF TOOLS OF STIMULATION OF SELLING BY SUBJECTS OF SMALL BUSINESS

In the article is opened an indispensability of application of tools of stimulation of selling by subjects of small business. Experience of an effective utilization of tools of stimulation of selling by subjects of managing is generalized. Recommendations for relevances of application in conditions of activity of subjects of small business of such tools, as геймификация, трансьюмеризм and трайвертайзинг are developed. The analysis of a possibility of achievement of loyalty of consumers by stimulation by service is lead. It is drawn a conclusion concerning advantages and lacks of use named above tools of stimulation of selling on a small enterprise.

Keywords: the subject of small business, the tool of stimulation of selling, interactive dialogue, gamification, trans'yumeryzm, trayvertayzynh, loyalty programs, retailer.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого розвитку ринку та зміни конкурентної ситуації продавці й виробники, як ніколи раніше, змушені знаходити ефективні та дієві методи стимулювання збуту з метою збільшення обсягу продажів і завоювання лояльності споживачів. Стимулювання збуту є основою комунікаційних технологій, оскільки його специфічний та діючий вплив на продаж відчутний на всіх етапах життєвого циклу товару. Отже, дослідження ефективності стимулювання збуту є актуальним та значимим для суб'єктів малого підприємництва. Як показує опитування міжнародного кадрового порталу HeadHunter Україна, близько 40% стабільних компаній є суб'єктами малого підприємництва, 38% з них зацікавлені в ефективному стимулюванні збуту своєї продукції через економічну ситуацію в країні [7]. А відтак виникає проблема ефективного впровадження інструментів стимулювання збуту, що збільшує обсяги продажу товарів масового попиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику впровадження інструментів стимулювання збуту в діяльність суб'єктів господарювання висвітлено в працях А. Літвінової [9], А. Гладченко [16], Н. Вайн [17], С. Рибченко [14] та ін. Проблеми стимулюван-

ня ринку послуг присвячені роботи В. Янченко [10], О. Сальников [15] та Є. Немкович [11] вивчали аспекти ефективного господарювання суб'єктів малого бізнесу. Проте питання впровадження інструментів стимулювання збуту на малих підприємствах належно не розкриті ще й досі.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету, яка полягає в аналізі теоретичних аспектів впровадження ефективних і недорогих інструментів стимулювання збуту в діяльність суб'єктів малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. З метою конкретизації наших поглядів для початку як поняття «суб'єкт малого підприємництва» приймемо визначення Господарського кодексу України (ст. 55, ч. 3), відповідно до якого суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як фізичні особи-підприємці за умови, що середня чисельність працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Суб'єктами малого підприємни-

цтва також вважаються юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, у яких середня чисельність працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [1]. Отже, найбільш загальними критеріями, на основі яких підприємства відносяться до суб'єктів малого бізнесу, є чисельність персоналу; розмір статутного капіталу; величина активів; обсяг обороту (прибутку, доходу).

Бізнес в масштабі малого підприємства має низку якісних особливостей. Перша: єдність права власності і безпосереднього управління підприємством. Друга: «наочність» підприємства, тобто обмеженість його масштабів, що зумовлює особистісний характер відносин між господарем і працівником та дозволяє домагатися дійсної мотивації роботи персоналу і більш високого ступеня його задоволеності працею. Третя: відносно невеликі ринки ресурсів і збуту, які не дозволяють суб'єкту господарювання здійснювати скільки-небудь серйозний вплив на ціни та загальний галузевий обсяг реалізації товару. Четверта: персоналізований характер відносин між підприємцем і клієнтами, оскільки мале підприємство розраховане на обслуговування порівняно вузького кола споживачів. П'ята: ключова роль керівника в житті підприємства, який повністю відповідальний за результати господарювання внаслідок своєї безпосередньої включеності у виробничий процес і все, що пов'язане з його організацією. Шоста: сімейне ведення справи, яка успадковується родичами господаря, чим і визначається пряма залученість останніх до всієї діяльності підприємства. Сьома: характер фінансування (якщо суб'єкти великого бізнесу отримують необхідні ресурси в основному через фондові біржі, то малі підприємства покладаються на порівняно невеликі кредити банків, власні кошти і «неформальний» ринок капіталів – гроші друзів, родичів та ін.). Як провідну особливість можна виокремити високу частку оборотного капіталу порівняно з основним фондом. Відтак у великих підприємств це співвідношення становить 80:20, а у малих воно знаходиться в межах 20:80 [15].

Для ефективного використання інструментів стимулювання збуту суб'єкту господарювання слід сформулювати конкретні стратегічні цілі. Маркетингова стратегія кожного підприємства має бути унікальною завдяки відмінностям в компонентах комплексу маркетингу, оскільки рішення, ухвалені щодо вказаних чотирьох компонентів, створюють неповторні комбінації. Майстерне використання комплексу маркетингу як єдиного цілого забезпечує збільшення рівня задоволеності клієнтів [14, с. 31].

Результати аналізу літературних джерел доводять, що особливо різноманітністю відрізняються інструменти стимулювання збуту, спрямовані на стимулювання споживачів вчинити купівлю, робити це регулярно і збільшувати обсяг споживання товару в розрахунку на одного споживача. Вони також покликані понизити сезонні коливання споживчого попиту. Вивчення досвіду суб'єктів господарювання свідчить, що найбільш результативними і популярними є такі інструменти стимулювання збуту, як знижки до свят або закінчення сезону, проведення розіграшів і лотерей, презентації товарів, подарунки покупцям. Як ефективні інструменти стимулювання збуту доцільно відмітити видачу купонів, що гарантують знижку на

подальші покупки; продаж товарів в кредит; гарантії повернення неякісного або такого, що не підійшов покупцю, товару за умови дотримання відповідних правил (збереження зовнішнього вигляду і упаковки, певний термін з моменту продажу тощо). Серед найефективніших слід вирізняти ті інструменти стимулювання збуту, які дають споживачеві негайний вигравш або економію [1]. Більшість розглянутих інструментів з успіхом використовується давно, проте зі збільшенням інформатизації суспільства та переходом від особистісного спілкування до інтерактивного вони змінюються та осучаснюються.

Одним з класичних методів стимулювання збуту, який знов набуває популярності в модернізованому вигляді, є гейміфікація. Г. Зікерманн та Дж. Ліндер вважають, що гейміфіковані системи ґрунтуються на психологічних та віртуальних нагородах за певну поведінку, такі як пропозиція готівки і призів (товарів) [6, с. 13]. Gartner Group стверджує, що її активне запровадження є однією з найважливіших тенденцій в інформаційних технологіях для суб'єктів господарювання. Найближчим часом ігрові сервіси, що застосовуються з метою залучення і утримання споживачів товарів або послуг, стануть стільки ж значимими для бізнесу, як і торгові майданчики та соціальні мережі [6, с. 14].

Редактори журналу Marketing Media Review (MMR) І. Рубіс та Г. Петренко виокремлюють такі переваги гейміфікації. Перша: вона допомагає ритейлорам нагадати споживачам про себе і взаємодіяти з ними – споживачі набагато легше запам'ятовують

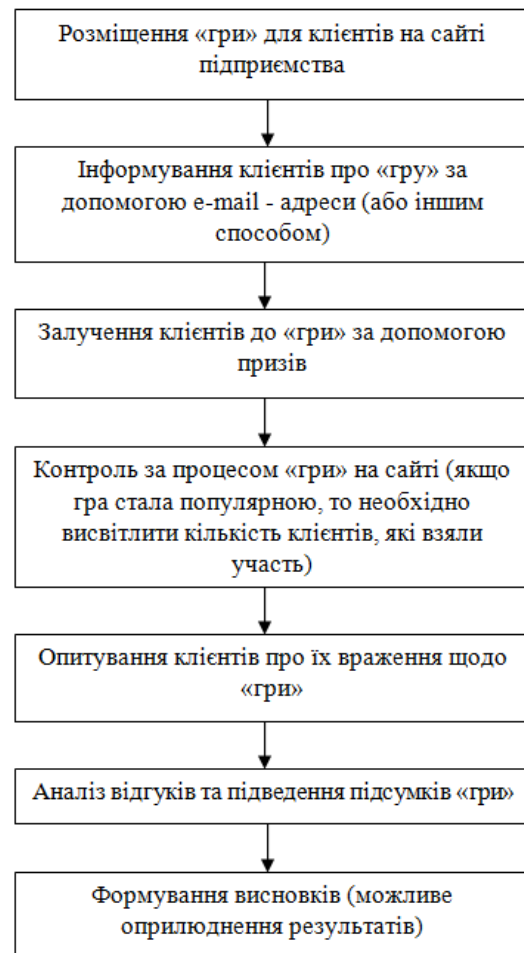


Рис. 1. Алгоритм застосування інструменту «гейміфікація» на підприємстві

ритейлора, який дає їм контент, що підтримує залучення. Друга: це креативний і корисний спосіб ознайомити споживачів з новим продуктом, який випускається на ринок. Замість розповсюдження безкоштовних пробників продукту господарюючий суб'єкт дозволяє користувачам протестувати продукт у формі гри, в процесі якої останні вчаться ним користуватися. Третя: можливість організації зворотного зв'язку, оскільки користувач в процесі гри залишає свої дані на сайті господарюючого суб'єкта (більшість платформ гейміфікації вимагають від споживачів реєстрації за допомогою електронної адреси або аккаунтів в соціальних мережах). Четверта: гейміфікація сприяє дослідженню ринку на основі думок споживачів, якщо ритейлер використовує їх відгуки, отримані в процесі гри, для вирішення проблем «в реальності» [3].

Гейміфікація передбачає застосування дорогих і недорогих інструментів. Наприклад, ритейлер розміщує на своєму сайті невелику гру (це може бути навіть рисунок з пошкодженими предметами), пройшовши яку клієнт отримує знижку або подарунок у разі замовлення товарів. Порядок застосування гри з метою стимулювання збуту наведено на рис. 1.

Другим інструментом стимулювання збуту є транс'юмеризм – надання покупцеві певної речі в користування за щомісячну плату [17]. Цей інструмент стимулювання збуту вперше було використано в аеропортах, на автовокзалах, в готелях, де споживачі брали в користування речі на час споживання основної послуги. Пізніше ця ідея стала основою для бізнесу з прокату автомобілів, літаків, ювелірних прикрас, одягу тощо. Важливою характеристикою транс'юмеризму є перехід від гарантовано реальних можливостей до ефемерних необов'язкових з метою не робити згубного впливу на довкілля [17]. Провідними ідеями транс'юмеризму є: більше сервісу і менше товарів; більше обсягу повторного споживання одних і тих же речей шляхом їх перепродажу; більше сервісу за рахунок роздільного володіння. Дослідження продемонстрували, що за умов впровадження на ринок стратегії роздільного користування автомобілями одна машина в експлуатації може замінити сім або вісім автомобілів, що мають тільки одного хазяїна [17].

На рис. 2 наведено алгоритм застосування інструменту «транс'юмеризм» на підприємстві за умови, що товар (послугу) з асортименту підприємства є сенс надавати в користування за помісячну оплату.

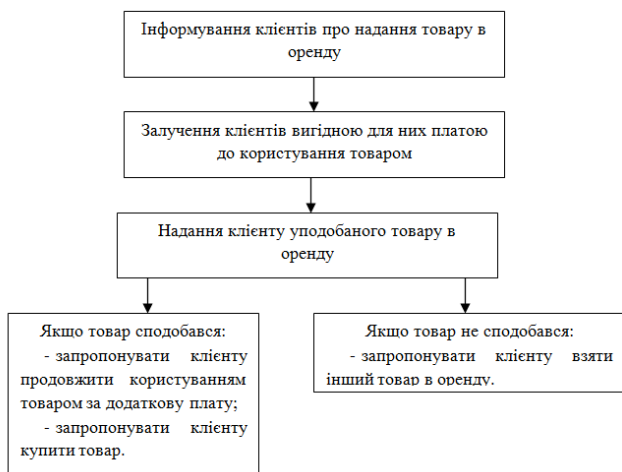


Рис. 2. Алгоритм застосування інструменту «транс'юмеризм» на підприємстві

Трайвертайзинг є третім інструментом, що доречно застосовувати з метою стимулювання збуту в умовах діяльності суб'єктів малого підприємництва. Його сутність полягає в тому, що споживач може спочатку спробувати товар, а потім його купити [16]. Прикладами вдалого трайвертайзингу є тест-драйв автомобіля, різноманітної побутової техніки, меблів. Причинами поширення його популярності стали: значний обсяг реклами, який заважає споживачу зробити вибір на користь того чи іншого бренду; збільшення досвіду споживання, що зменшує довіру до реклами та формує бажання спочатку випробувати товар на практиці; перенасичення ринку товарами й продовження цієї тенденції надалі; прагнення нових вражень – споживачі не проти спробувати новий товар, але не поспішають купувати товар неперевірений; схильність до впливу референтних груп – за необхідності купити товар споживач керується порадами таких людей, як і він сам [16].

Особливістю трайвертайзингу є відсутність обов'язкової купівлі тестованого товару як кінцевої мети – цей інструмент спрямований також на формування позитивних відгуків споживачів та його поширення серед інших. Він ще набирає популярності і в подальшому все частіше буде простежуватись на ринку діяльності суб'єктів малого підприємництва.

На рис. 3 наведено алгоритм застосування інструменту «трайвертайзинг» на підприємстві за умови, що товар (послугу) є сенс надавати в пробне використання.

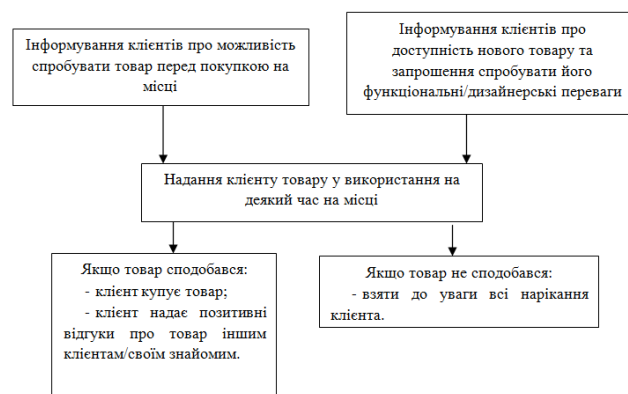


Рис. 3. Алгоритм застосування інструменту «трайвертайзинг» на підприємстві

Четвертим, найбільш поширеним та, на думку А. Гладченко, найбільш ефективним інструментом стимулювання збуту є знижки [2]. Проведений автором аналіз знижок дозволив виявити понад двадцять їх видів. Лише продумана стратегія суб'єкта господарювання стосовно встановлення знижок може бути успішною. Як негативний наслідок її застосування слід передбачити варіант купівлі товарів (послуг) споживачами тільки в період дії знижки.

Стимулювання послугою є п'ятим інструментом стимулювання збуту. Якщо господарюючий суб'єкт не може розраховувати на інтерес споживача до товару, він може розраховувати на його лояльність за рахунок надання сервісу, який становить низку додаткових послуг споживачам своєї продукції (безкоштовна доставка товару або доставка за рахунок постачальника, післягарантійне обслуговування, швидке повернення витрат на організацію збуту, консультації споживачу щодо експлуатації товару тощо) [10].

Програми лояльності, на думку А. Рибченко, є шостим інструментом стимулювання збуту, спрямо-

ваним на довгострокові, диференційовані та персоналізовані відносини між продавцем і споживачем. Недиференційовані відносини в системі збуту в умовах застосування філософії маркетингу взаємовідносин стають все менш ефективними [13]. Основою програми лояльності є індивідуалізація кожного клієнта, націлена на формування у нього відчуття небайдужості постачальника. Програма лояльності може складатися із значної кількості елементів. Проте Л. Балабанова і А. Балабаниць як найбільш ефективні вирізняють:

- інформування споживача про знижки або додаткові послуги, пов'язані з товарами частого попиту;
- вітання з Днем народження, професійним святом тощо;
- можливість застосування індивідуальної, зручної для конкретного споживача системи оплати товарів і послуг [4, с. 18].

Висновки. З окресленого можна зробити такі висновки. Проведений аналіз літератури з цієї проблеми дозволяє виокремити переваги та недоліки використання вказаних інструментів стимулювання збуту на малому підприємстві. В якості переваг, які надають стимул споживачам, слід зазначити формування потреби в створенні баз даних, що дає підстави для застосування філософії маркетингу взаємодії; збільшення частоти (обсягу) замовлень; невеликі (порівняно з рекламними) витрати; відносно швидкий результат в отриманні зворотної реакції покупця. Проте необгрунтоване використання цих інструментів малими підприємствами може викликати звикання споживачів до програм стимулювання збуту і знизити привабливість образу торгової марки, що неодмінно принесе збитки. Оскільки в публікації неможливо розкрити усі теоретичні та практичні аспекти висвітленої проблеми, подальші наукові пошуки пов'язуються з дослідженням можливості впровадження вказаних інструментів стимулювання в збутову діяльність лише на оптовому ринку. Як дуже важливий розглядається напрям дослідження застосування інструментів стимулювання збуту суб'єктами малого підприємництва виключно з метою підвищення ефективності збутових відносин на оптовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 10 способів стимулювання сбыта / А. Гладченко ; BizTime [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=1186>.
2. 25 видов скидок для ваших продаж / Д. Каплунов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.blog-kaplunoff.ru/poleznosti/358-25-vidov-skidok-dlya-vashix-prodazh.html>.
3. Geimification в буднях и праздниках // Marketing media review [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mmr.ua/news/id/5-prichin-zadejstvovat-geimifikaciju-40226/>.
4. Балабаанова Л. В. Маркетинговий аудит системи збуту : [навчальний посібник] / Л. В. Балабаанова, А. В. Балабаниць. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 224 с. – С. 18.
5. Жалило Б. А. Книга директора по сбыту : прак. рекомендации и аудиотренинг / Б. А. Жалило. – СПб. : Питер, 2008. – 320 с.
6. Зикерманн Г. Геймификация в бизнесе: как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов / [Г. Зикерманн, Д. Линдер] ; пер. с англ. ООО «Манн, Иванов и Фербер». – М. : ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014. – 43 с.
7. Каждая третья украинская компания намерена провести сокращение персонала // Состав.ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sostav.ua/publication/kazhdaya-tretya-ukrainskaya-kompaniy-namerena-provesti-sokraschenie-personala-63948.html>.
8. Крикавський Є. В. Промисловий маркетинг: [підручник] / Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.
9. Методы стимулирования продаж: гениально и просто! / А. Литвинова [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://koloro.com.ua/blog/brending-i-marketing/metody-stimulirovaniya-prodazh-genialno-i-prosto.html>.
10. Методы стимулирования сбыта услуг / В. Янченко // Prostobiz.ua. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : pravlenie_biznesom/stati/metody_stimulirovaniya_sbyta_uslug.
11. Немкович Е. Г. Маркетинг малого и среднего бизнеса / Е. Г. Немкович, А. Е. Курило // My Market [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.my-market.ru/market_185.html.
12. Поняття суб'єкта господарювання : Господарський кодекс України від 16. 01. 2003 № 436-IV (за станом на 27.11.2014 р.) // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html.
13. Программа лояльности: когда цель оправдывает средства? / Е. Наумчик // RETAIL&LOYALTY. –2012. – №3 (30) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.retailloyalty.org/journal_retail_loyalty/read_online/art142381.
14. Рыбченко А. С. Методы стимулирования сбыта : [учеб. пособие] / С. А. Рыбченко, Т. В. Евстигнеева. – Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 184 с.
15. Сальников О. В. Понятие, функции и особенности малых предприятий / О. В. Сальников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economic.narod.ru/nbene/econom/feconom11.htm>.
16. Трайвертайзинг. Подробный взгляд / А. Гладченко // BizTime [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=1087>.
17. Что такое трансьюмеризм? / Н. Вайн // BizTime [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.biztimes.ru/index.php?artid=626>.

УДК 621.01:330.341.1

М'ячин В.Г.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри товарознавства і торговельного підприємництва
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

АЛГОРИТМ ПОБУДОВИ КОГНІТИВНОЇ КАРТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню алгоритму побудови нечіткої когнітивної моделі формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. Виявлені стійкі класи концептів, які значно впливають на всю систему управління інноваціями на підприємстві. Сформовані множини альтернатив, що описують можливі стратегії управління інноваційними процесами машинобудівного підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, когнітивна карта, нечітка логіка, машинобудівне підприємство, класи концептів.

Мячин В.Г. АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ КОГНИТИВНОЙ КАРТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию алгоритма построения нечёткой когнитивной модели формирования инновационного потенциала машиностроительного предприятия. Выявлены стойкие классы концептов, которые значительно влияют на всю систему управления инновациями на предприятии. Сформированы множества альтернатив, которые описывают возможные стратегии управления инновационными процессами машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, когнитивная карта, нечёткая логика, машиностроительное предприятие, классы концептов.

Myachin V.G. AN ALGORITHM FOR CONSTRUCTING COGNITIVE MAPS FORMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL ENGINEERING COMPANIES

The article investigates the algorithm for constructing fuzzy cognitive model of the formation of innovative potential of the machine-building enterprise. Revealed persistent classes of concepts, which greatly affect the whole system of innovation management in the enterprise. Formed a set of alternatives that describe the possible strategies of innovative process machine-building enterprise.

Keywords: innovative potential, cognitive map, fuzzy logic, machine-building enterprise, class concepts.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах функціонування та подальший розвиток промислових підприємств безпосередньо залежать від їх інноваційної активності. Однак, як свідчать статистичні дані останніх років, промислові підприємства відчують серйозну кризу в інноваційній сфері. Важливим є прийняття активних заходів з її подолання і стимулювання інноваційної діяльності. У даних умовах особливого значення набувають оцінка інноваційної спроможності машинобудівного підприємства та розробка шляхів її формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження, спрямовані на вивчення сутності інновацій та інноваційної діяльності, знайшли своє відображення в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: Л. Абалкіна, А. Анчишкіна, Ю. Берлінера, Л. Бляхмана, С. Глазьєва, А. Градова, А. Дагаєва, В. Долгова, П. Друкера, А. Клайнкнехта, Ю. Куренкова, А. Круглікова, А. Кулагіна, Б. Ланіна, В. Логінова, М. Османкіна, Н. Новицького, К. Опенлендера, А. Пригожина, В. Рудзицького, Б. Санто, А. Семенової, В. Сенчагова, Б.Я. Татарських, Р. Фатхутдінова, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та інших. В останній час з'явилися роботи О. Ігольнікової та Б. Санжапова [8], Д. Лагерєва [13], у яких розглядається питання моделювання динаміки інноваційних процесів за допомогою нечітких когнітивних карт.

Постановка завдання. Незважаючи на суттєві напрацювання в означеній сфері та численні дослідження вчених в області інновацій, необхідно відзначити недостатню розробленість методики оцінки та формування інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств. Існуючі в інформаційних джерелах підходи являють собою рекомендації щодо вирішення окремих питань даної проблеми, які потребують подальшого розвитку, поглиблення та систематиза-

ції. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в удосконаленні методологічного підходу до оцінки та формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства на підставі застосування методу нечітких когнітивних карт.

Виклад основного матеріалу дослідження. В рамках поставленого завдання особливе значення має проблема формування інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств та визначення його структурних складових, вплив на які дозволить підприємству ефективно досягати поставлених цілей інноваційного розвитку. Наявність різних методик оцінки інноваційного потенціалу підприємств, що ґрунтуються на найпростіших математичних методах, не дозволяє враховувати невизначеності при оцінці. Виходячи з цього, слід вважати за необхідне подальше поглиблення теоретико-методичних питань оцінки та формування інноваційного потенціалу підприємств.

За останні роки з'явилася низка вітчизняних і зарубіжних публікацій, присвячених правовим, методологічним і методичним аспектам інноваційного розвитку. Разом з тим у них розглядаються лише окремі сторони моніторингу інноваційного потенціалу промислового підприємства. Наприклад, у роботі [1] проводиться дослідження тільки ресурсних показників інноваційного розвитку. Автор [1, с. 16] вважає, що «найбільше значення при оцінці ефективності інноваційного розвитку має ресурсний потенціал».

Але, на наш погляд, сама наявність ресурсів при недостатньому інформаційному забезпеченні та неефективному менеджменті не принесе бажаного результату. Не заслуговує підтримки й надмірна акцентуація ролі інформаційної складової інноваційної діяльності, яка декларується в деяких роботах [2; 3; 4].

Не зменшуючи значення інформаційного забезпечення, все ж відзначимо, що і ресурсні можливості підприємства мають далеко не останнє значення.

У результаті під інноваційним потенціалом у контексті даного дослідження розуміється сукупність його окремих умовно-автономних складових, а саме: виробнича, фінансова, кадрова, маркетингова, інформаційна, наукова та організаційно-управлінська [5; 6]. Ця сукупність характеризує можливість господарюючого суб'єкта в повній мірі забезпечувати усі стадії конкретного інноваційного процесу.

Як відомо, машинобудівні підприємства як суб'єкти управління є складними, динамічними, виробничими, соціально-економічними, технічними й організаційними багатоелементними утвореннями, які відкриті для впливу зовнішнього середовища. Тому основна складність, яка виникає при побудові моделей функціонування таких складних об'єктів, пов'язана з тим, що аналітичний опис або статистичне спостереження залежностей між вхідними і вихідними параметрами утруднено, а найчастіше неможливо. Рішенням при цьому може бути застосування суб'єктивних моделей, заснованих на експертній інформації, яка оброблюється із залученням логіки та інтуїції.

Для підтримки процесу прийняття управлінських рішень необхідне застосування моделей, в яких враховуються когнітивні можливості людини (сприйняття, уявлення, розуміння, пояснення) при вирішенні управлінських завдань. Найбільший інтерес серед них представляють нечіткі когнітивні моделі, в основі яких лежить поняття нечіткої когнітивної карти [7; 8; 9].

Нами запропонована методика застосування нечітких когнітивних карт для розв'язання завдання оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств та динамічного моделювання альтернатив зміни як потенціалу, так і його складових.

Метод нечітких когнітивних карт належить до експертних методів. Експертні методи використовуються в основному тоді, коли статистична інформація на підприємстві має місце, але при її використанні для потреб моніторингу інноваційної діяльності можуть виникати труднощі, які, на наш погляд, можна поділити на декілька груп:

- вихідна статистична інформація не завжди може бути надійною базою для прийняття відповідних прогнозних рішень;

- частина інформації, яку залучають до оцінки інноваційного потенціалу, має якісний характер і не підлягає кількісному вимірюванню;

- на момент прийняття рішення необхідна статистична інформація може бути відсутня, а її отримання потребує часу та витрат;

- імовірнісний характер стану інноваційної діяльності;

- багатофакторність моделі, що є предметом дослідження.

Нечітка когнітивна модель заснована на формалізації причинно-наслідкових зв'язків між факторами (концептами), що характеризують досліджувану систему. Результатом формалізації є подання системи у вигляді причинно-наслідкової мережі, що називається нечіткою когнітивною картою (НКК).

Для отримання прогнозу розвитку ситуації при реалізації різних альтернатив використовується математичний апарат імпульсних процесів, який дозволяє прогнозувати значення концептів у дискретні моменти часу.

Модель імпульсного процесу для знакових когнітивних карт була запропонована у [8]. Для випадку НКК пропонується така її модифікація:

$$v_i(t+1) = S(v_i(t), q_i(t+1) + o_i(t+1) + \sum_{j=1}^K T(w_{ij}, p_j(t))), \quad (1)$$

де $v_i(t)$ – значення концепту e_i в момент часу t ; $v_i(t+1)$ – значення концепту e_i в момент часу $(t+1)$; $q_i(t+1)$ – зовнішній вплив на e_i в момент часу $(t+1)$; $o_i(t+1)$ – керуючий вплив на e_i в момент $(t+1)$; $w_{ij} = w(e_i, e_j)$ – інтенсивність впливу між концептами e_i і e_j ; $p_j(t)$ – зміна значення e_j в момент часу t ; T – операція Т-норми (використовується добуток); S – операція S-норми (використовується S-норма Лукасевича).

У моделі (1) параметр t відображає перебіг імпульсного процесу в НКК (такти моделювання) і досить слабо співвідноситься з реальним часом в системі, що моделюється. Крім того, в моделі нехтується тимчасовими затримками при передачі впливу між концептами і вважається, що кожний вплив відбувається за одиничний час. Для отримання нового стійкого стану модельованої системи доцільно виконувати динамічне моделювання до значення $t = 1,5N$, де N – кількість концептів у когнітивній карті. Так як N – це максимальна довжина шляху в НКК, то при $t = 1,5N$ керуючі та зовнішні впливи поширюються по всій карті.

Динамічне моделювання виконується для кожної альтернативи $y_i \in Y$, і його результатом є набір кінцевих значень концептів V_{R^*} .

У нашому дослідженні метод когнітивних карт апробований в умовах функціонування ПАТ «Дніпроважмаш» – провідному підприємстві України, що входить у склад науково-виробничої фірми «Дніпротехсервіс» і виробляє устаткування та оснащення для доменного і прокатного виробництва, редуктори загального та спеціального призначення, чавунні тюбінги для метро та шахт, обладнання для гірничодобувної, металургійної, трубної та коксохімічної промисловості.

Для оцінки можливих шляхів підвищення рівня інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства був здійснений аналіз роботи підприємства, який проводили спільно з аналітичним відділом підприємства, та з урахуванням робіт [10; 11] для структурного аналізу процесу розробки моделі формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства нами був обраний метод нечітких когнітивних карт, так як аналітичний опис та статистичне спостереження залежностей між вхідними і вихідними параметрами утруднено.

У цілому побудову нечіткої когнітивної карти формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства можна представити у вигляді такої послідовності кроків [11], що визначають:

- 1) список концептів, значущих для даної предметної області;

- 2) відносини причинності (впливу) між кожною парою концептів;

- 3) знак впливу (позитивний чи негативний) між кожною парою концептів, пов'язаних ставленням причинності;

- 4) силу впливу між кожною парою концептів, пов'язаних ставленням причинності;

- 5) початковий стан концептів;

- 6) зовнішні впливи на концепти.

Зазвичай безліч базисних факторів, причинно-наслідкові відносини між ними і відповідні змінні визначаються за результатами інтерв'ювання, експертного опитування або аналізу текстів, що мають відношення до досліджуваної ситуації (інформаційно-аналітичної бази). Основу інформаційно-аналі-

тичної бази даного дослідження склали публікації провідних вітчизняних та зарубіжних агентств і фахівців в області економіки.

На першому етапі дослідження була створена експертна комісія. При її формуванні ми керувалися наступним. Оскільки моніторинг інноваційного потенціалу охоплює інформацію про діяльність більшості підрозділів і служб підприємства, до складу експертної комісії повинні входити представники вищої та середньої управлінської ланок підприємства, керівники підрозділів, задіяних у проведенні інноваційної діяльності. Щодо кількісного складу експертної групи то ми схильні довіряти математично обґрунтованим ознакам. З теорії прогнозування відомо, що в переважній частині випадків оптимальна чисельність експертної групи становить 17 осіб, а мінімально достатня чисельність експертної групи $N_{\min}^{\text{експ}}$ визначається за формулою [12]:

$$N_{\min}^{\text{експ}} = \frac{Z_{\text{над}}^2}{\sigma_{\text{max}}^2},$$

де $Z_{\text{над}}$ – величина, яка визначає ступінь надійності та достовірності експертної оцінки; σ_{max}^2 – максимально дозволена відносна похибка, яка визначається в частках середньоквадратичного відхилення. Мінімум кількість експертів повинна складати не менш 4 осіб. Таким чином, необхідна оптимальна кількість експертів перебуває у діапазоні від 4 до 17 осіб.

Нечітка когнітивна карта, що описує інноваційний потенціал машинобудівного підприємства, будувалася нами на підставі опитування експертів в області управління інноваціями (10 експертів). Спочатку кожному експерту пропонувалося виявити низку факторів, що впливають на інноваційну діяльність підприємства. Отримана інформація була оброблена на предмет усунення двозначностей та повторів, а також узгодження термінології, що використовуються експертами. Окрім результатів опитування, ми залучали для дослідження фінансову та статистичну звітність досліджуваного підприємства, зокрема форму № 1 (Баланс) та форму № 2 (Звіт про фінансові ре-

зультати), а також результати статистичного обстеження інноваційної діяльності підприємства (форма № 1-інновація, затверджена Наказом Держкомстату 10.08.2010 № 323). Ми також врахували досвід досліджень Д.Г. Лагерєва [13], О.С. Ігольнікової та Б.Х. Санжапова [8], О.А. Ларичевої [14].

На підставі аналізу ситуації відібрано 7 факторів (концептів), найбільш значимих у процесі розробки авторської розрахункової моделі впливу складових інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. При цьому виділені внутрішні і зовнішні фактори, що характеризують різні сторони досліджуваної предметної області (табл. 1).

Для опису факторів використані поняття нечіткої і лінгвістичної змінних. Важливим моментом є те, що усі чинники і, відповідно, їх зміни мають кількісне вираження. Це кількісне вираження може бути або об'єктивно вимірюваним, або мати лінгвістичне значення, що має числову інтерпретацію.

Розглянемо лінгвістичні змінні.

Оцінка виробничої складової інноваційного потенціалу (X_1) включає оцінку рівня розвитку основної технології виробництва; якості організації основних технологічних процесів; відповідності обслуговуючих та допоміжних виробництв потребам технології; рівня організації праці виробничих робітників.

Оцінка фінансової складової (X_2) включає оцінку забезпеченості фінансовими ресурсами за джерелами фінансування та оцінку ефективності їх інвестування у інноваційну діяльність підприємства.

Система показників щодо оцінки кадрової складової інноваційного потенціалу (X_3) включає оцінку структури та якості трудових ресурсів підприємства; результативності та ефективності використання трудових ресурсів; рівня стимуляції і мотивації персоналу. Як правило, вимоги до кваліфікації тим вище, чим вище технологічний рівень виробництва – на більш складному виробництві для ефективної роботи потрібний більш кваліфікований та освічений персонал.

Система показників щодо оцінки маркетингової складової інноваційного потенціалу (X_4) включає

Таблиця 1

Ключові показники, що впливають на розробку розрахункової моделі формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства

№ з/п	Складові інноваційного потенціалу	Найбільш значущі показники відповідної складової інноваційного потенціалу	Оцінка показника
1	Виробнича (X_1)	Наявність прогресивних технологічних процесів	$K_{\text{оновл}} = \frac{BOZ_{\text{введ}}}{BOZ_{\text{перв}}}$, де $BOZ_{\text{перв}}$ – початкова вартість основних засобів, грн; $BOZ_{\text{введ}}$ – вартість введених основних засобів.
2	Фінансова (X_2)	Фінансові показники ефективності реалізації інноваційних проектів	Комплексний показник, що включає NPV, IRR, PBP.
3	Кадрова (X_3)	Питома вага робітників, зайнятих дослідженнями і розробками у загальній кількості працівників	$Y_{\text{досл.}} = \frac{Ч_{\text{досл.}}}{Ч_{\text{заг.}}}$, де $Ч_{\text{досл.}}$ – чисельність робітників, зайнятих дослідженнями і розробками, $Ч_{\text{заг.}}$ – загальна чисельність робітників.
4	Маркетингова (ринкова) (X_4)	Конкурентоспроможність інноваційної продукції	Оцінюється експертами в балах від 1 (min) до 10 (max).
5	Інформаційна (X_5)	Рівень забезпеченості сучасними інформаційними системами	Оцінюється експертами в балах від 1 (min) до 10 (max).
6	Наукова (X_6)	Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі продукції, що виробляється	$Y_{\text{i.n.}} = \frac{V_{\text{i.n.}}}{V_{\text{заг.}}}$, де $V_{\text{i.n.}}$ – вартість виробленої інноваційної продукції, грн; $V_{\text{заг.}}$ – вартість усієї виробленої продукції, грн.
7	Організаційно-управлінська (X_7)	Характеристика організаційної структури з точки зору сприяння виробництву інноваційної продукції на підприємстві	Оцінюється експертами в балах від 1 (min) до 10 (max).

оцінку конкурентоспроможності підприємства та його продукції, оцінку рівня монополізації ринку. Конкурентоспроможність підприємства в основному визначається конкурентоспроможністю запропонованих ним товарів.

Система показників щодо оцінки інформаційної складової інноваційного потенціалу (X_5) включає оцінку рівня забезпеченості сучасними інформаційними системами управління підприємством.

Система оцінки наукової складової (X_6) включає оцінку наявності і рівня якості науково-дослідницьких проектів, що знаходяться на стадії розробки, наявності та рівня якості завершених науково-дослідницьких проектів;

Система оцінки організаційно-управлінської складової (X_7) включає оцінку експертами організаційної структури управління як підприємством в цілому, та і оцінку управління (менеджменту) інноваційними процесами. Організаційна структура задає взаємозв'язок між підрозділами підприємства. Даний концепт визначає неможливість ефективної розробки та випуску нової продукції без зміни типу організаційної структури підприємства на більш прийнятний.

Для встановлення причинно-наслідкових відносин визначена шкала для оцінки характеру (позитивний чи негативний) і сили зв'язку між базисними чинниками. Значення відповідних змінних задаються лінгвістичною шкалою [8], кожному з них ставиться у відповідність число в інтервалі від мінус – до плюс одиниці (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка зв'язку між базисними концептами

Лінгвістичний опис	Числове значення
Не впливає	0
Дуже слабо посилює (послаблює)	0,1; 0,2 (-0,1; -0,2)
Слабо посилює (послаблює)	0,3; 0,4 (-0,3; -0,4)
Помірно посилює (послаблює)	0,5; 0,6 (-0,5; -0,6)
Сильно посилює (послаблює)	0,7; 0,8 (-0,7; -0,8)
Дуже сильно посилює (послаблює)	0,9; 1,0 (-0,9; -1,0)

Після структуризації інформації ми побудували когнітивну карту моделі щодо оцінки та формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства (рис. 1).

Когнітивна карта являє собою зважений орієнтований граф $G = (X, A)$, в якому X – множина вершин (базисних факторів), A – множина дуг, що відображають безпосередній вплив факторів на інноваційний потенціал підприємства, а також один на одного. Кожна дуга, що зв'язує фактор x_i з фактором x_j , має вагу a_{ij} , яка відображає характер та силу впливу фактора x_i на фактор x_j . Якщо a_{ij} – позитивна величина, то при змінюванні значення x_i значення x_j змінюється у тому ж напрямі, якщо a_{ij} – від'ємна, то

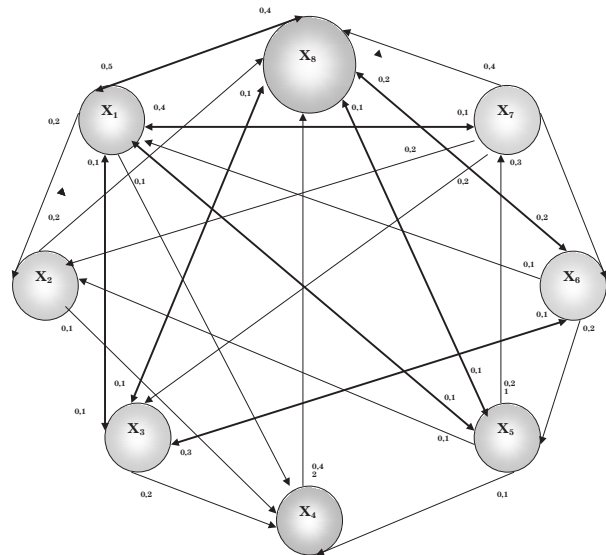


Рис. 1. Нечітка когнітивна карта розробки моделі оцінки та формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства

при змінюванні значення x_i значення x_j змінюється у протилежному напрямі. Модуль величини a_{ij} характеризує силу впливу.

У побудованій нечіткій когнітивній карті представлені найбільш важливі, безпосередні зв'язки між концептами (тобто зв'язки, які існують в уявленні експертів у «явному» вигляді). Разом з тим для повного аналізу причинно-наслідкової структури інноваційного потенціалу необхідна також інформація про неявні (опосередковані) взаємодії концептів.

На рисунку 1 дугами подвійної товщини позначені дуги, які позначають прямиї та зворотні впливи факторів один на одного. Цифрами біля кожного концепту (фактора) позначені впливи кожного даного концепту на інші.

З графом G асоціюється матриця суміжності A_g (табл. 3). Елемент a_{ij} матриці A_g , що стоїть на перетині i -ого рядка та j -ого стовпчика, характеризує вплив фактора x_i на фактор x_j .

На цьому ж етапі із множини базисних факторів ситуації задаються підмножини цільових і керуючих факторів і вектор початкових тенденцій базисних факторів. В якості керуючих факторів обираються фактори, що належать до об'єкта управління або до зовнішнього середовища, на які суб'єкт управління має можливість впливати. У якості цільових факторів обираються чинники, що найбільшою мірою характеризують стан об'єкта управління і його цілі.

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

Таблиця 3

Матриця суміжності орграфа

	X_1 (BC)	X_2 (FC)	X_3 (KC)	X_4 (MC)	X_5 (IC)	X_6 (HC)	X_7 (OUP)	X_8 (IP)
X_1 (BC)	0	0,2	0,1	0,1	0,2	0	0,4	0,5
X_2 (FC)	0	0	0	0,1	0	0	0	0,2
X_3 (KC)	0,1	0	0	0,2	0	0,3	0	0,1
X_4 (MC)	0	0	0	0	0	0	0	0,4
X_5 (IC)	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0,2	0,1
X_6 (HC)	0,1	0	0,1	0	0,2	0	0	0,3
X_7 (OUP)	0,1	0,2	0,2	0	0	0,3	0	0,4
X_8 (IP)	0,4	0	0,1	0	0,1	0,2	0	0

1. Застосування когнітивних технологій для вирішення проблем, пов'язаних з оцінкою впливу ресурсних складових на інноваційний потенціал машинобудівного підприємства, представляється перспективним, оскільки розробка когнітивних карт і наступне моделювання на їх основі різних сценаріїв зміни ситуації дозволяють не тільки прогнозувати можливість виникнення деякої проблеми з появою нового об'єкта вишукувань (наприклад, ускладнення рівня технології, погіршення матеріального забезпечення тощо), але і промодельовати ймовірність її розвитку, щоб взяти комплекс заходів (технічних, кадрових тощо) для ефективного функціонування машинобудівного підприємства.

2. На підставі змістового аналізу предметної області, опитування експертів та літературних джерел побудована нечітка когнітивна модель формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. У результаті аналізу виявлені стійкі класи концептів, які значно впливають на всю систему управління інноваціями в цілому, і сформовані множини альтернатив, що описують можливі стратегії управління інноваційними процесами. Виконане динамічне моделювання для обраних альтернатив та за його результатами відібрані альтернативи, найбільш цікаві для подальшого розгляду.

3. Структуризація знань про процес розробки розрахункової моделі сприяє докорінному поліпшенню найважливіших показників діяльності машинобудівного підприємства: зниженню витрат, поліпшенню якості продукції, підвищенню швидкості виконання замовлень тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антохина Ю.А. Мониторинг реализации инновационной стратегии вуза : автореф. дис. ... на соиск. учен. степени канд. экон. наук / Ю.А. Антохина. – СПб. : ГУАП, 2006. – 27 с.
2. Армстронг Г. Маркетинг. Общий курс : уч. пос. / Г. Армстронг, Ф. Котлер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 608 с.
3. Булей Н.В. Повышение эффективности управления машиностроительным предприятием на основе создания информационной системы мониторинга производственного процесса : автореф. дис. ... на получ. науч. степени канд. экон. наук / Н.В. Булей. – Орел : ОГТУ, 2007. – 24 с.
4. Гончаров С.М. Конспект лекцій по маркетингу / С.М. Гончаров. – Рівне : НУВГП, 2002. – 103 с.
5. Измеримая инновационная организация / В.А. Быков, М.Г. Круглов // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2008. – № 10. – С. 41-46.
6. Павлова В.А. Інноваційний розвиток підприємства: організація, оцінка потенціалу, ефективність : монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов, А.Г. Жукова. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 203 с.
7. Павлова В.А. Оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия методом нечетких множеств / В.А. Павлова, А.Г. Жукова, В.Г. Мячин // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1(6). – С. 243-252.
8. Игольникова О.С., Санжапов Б.Х. Разработка когнитивной модели формирования инновационного потенциала предприятия и алгоритма его нечетко-множественной оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/index.php/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2013>.
9. Авдеева З.К. Когнитивное моделирование для решения задач управления слабоструктурированными системами (ситуациями) / З.К. Авдеева, С.В. Коврига, Д.И. Макаренко // Управление большими системами. – М. : ИПУ РАН, 2007. – Вып. 16. – С. 26-39.
10. Structure of Decision. The Cognitive Maps of Political Elites / Ed. By R. Axelrod. – Princeton : Princeton University Press, 1976. – 405 p.
11. Konar A. Artificial intelligence and soft computing: behavioral and cognitive modeling of the human brain. – CRC Press LLC, 2000. – 788 p.
12. Перерва П.Г., Гладенко І.В. Моніторинг інноваційної діяльності: інтерпретація результатів // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 108-115.
13. Лагерева Д.Г. Автоматизация разработки управленческих решений в социально-экономических системах на основе применения нечетких когнитивных моделей : автореф. дис. ... канд. техн. наук. – Брянск, 2007. – 20 с.
14. Ларичева Е.А. Формирование стратегии инновационного развития промышленного предприятия : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Брянск, 2006. – 24 с.

УДК 621.01:330.341.1

М'ячин В.Г.

кандидат технічних наук,

доцент кафедри товарознавства і торговельного підприємництва
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню динаміки зміни інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. Визначені основні фактори, що впливають на інноваційний потенціал підприємства. Показаний відносний вплив кожного фактора на динаміку зміни як загального потенціалу підприємства, так і на зміну інших факторів. Дослідження дає підстави формувати можливі стратегії управління інноваційними процесами машинобудівного підприємства.

Ключові слова: інноваційний потенціал, когнітивна карта, нечітка логіка, динамічне моделювання, машинобудівне підприємство.

Мячин В.Г. ДИНАМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию динамики изменения инновационного потенциала машиностроительного предприятия. Определены основные факторы, которые влияют на инновационный потенциал предприятия. Показано относительное влияние каждого фактора на динамику изменения как общего потенциала предприятия, так и на изменение других факторов. Исследование даёт основание формировать возможные стратегии управления инновационными процессами машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: инновационный потенциал, когнитивная карта, нечёткая логика, динамическое моделирование, машиностроительное предприятие.

Myachin V.G. DYNAMIC SIMULATION OF INNOVATION POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The article investigates the dynamics of the innovation potential of the engineering enterprise. The main factors that affect the innovation potential of the company. Shows the relative impact of each factor on the dynamics of change as the overall potential of the enterprise, and the changes in other factors. The study provides a basis to form a possible strategy for management of innovation processes engineering enterprise.

Keywords: innovation potential, cognitive map, fuzzy logic, dynamic simulation, machine-building enterprise.

Постановка проблеми. Як свідчать статистичні дані останніх років щодо розвитку економіки України, машинобудівні підприємства відчувають серйозну кризу в інноваційній сфері. У сучасних складних умовах господарювання особливого значення набуває розробка оптимальних сценаріїв розвитку інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств. На наш погляд, розробка таких сценаріїв можлива за рахунок сучасних інструментів динамічного моделювання, базою яких є апарат нечіткої логіки та метод когнітивних карт.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями, які спрямовані на вивчення факторів, що впливають на динаміку інноваційного потенціалу підприємства, займалися видатні вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Абалкін, А.С. Глазьев, А. Градов, П. Друкер, А. Клайнкнехт, Ю. Куренков, Б. Ланіні, В. Логінов, Б. Санто, Р. Фатхутдінов, Й. Шумпетер, Ю. Яковець та багато інших. Найбільш близько до висвітлення даної теми підійшли за останній час О. Ігольнікова та Б. Санжапов [1], Д. Лагерев [2], О. Ларічева [3], в роботах яких розглядається питання моделювання динаміки інноваційних процесів за допомогою сучасних методів нечіткої логіки.

Постановка завдання. На підставі викладеного можна сформулювати завдання роботи, які полягають, по-перше, в окресленні кола факторів, які впливають на загальний потенціал машинобудівного підприємства, а, по-друге, проведенні динамічного моделювання впливу кожного фактора як на загальний інноваційний потенціал підприємства, так і на інші фактори. Визначення відносної сили впливу кожного фактора на інноваційний потенціал підприємства є також завданням даної роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нечітка когнітивна карта представляє найбільш важливі,

безпосередні зв'язки між концептами, тобто зв'язки, які існують в уявленні експертів у «явному» вигляді. Вона є першим етапом у побудові моделі впливу факторів на величину інноваційного потенціалу підприємства. На наступному етапі до побудованої карти застосовуються методи аналітичної обробки, орієнтовані на дослідження структури системи та отримання прогнозів її поведінки при різних керуючих впливах [4; 5].

При аналізі моделі можлива постановка двох тісно взаємопов'язаних завдань: прямого – як буде розвиватися ситуація за таких зовнішніх впливів; та зворотнього – які впливи слід обрати, щоб отримати потрібне.

Для аналізу матриці (табл. 1) виділимо цільові фактори – ті фактори, зміни яких в потрібну сторону ми хочемо домогтися. У нашому випадку це – загальний інноваційний потенціал підприємства. Потім виділимо важелі впливу – ті чинники, які ми можемо у певних межах змінювати (сім факторів, або сім складових інноваційного потенціалу, означених нижче). Проаналізуємо зв'язки важелів впливу і цільових факторів – як взагалі ми можемо керувати ситуацією.

Найбільш поширеним є інтерпретація матриці як перетворення процентних змін причин у процентні зміни наслідків. Якщо на когнітивній карті зв'язок $X_1 \rightarrow X_2$ з вагою $+0,2$ – це значить, що якщо величина фактора x_1 зростає на 10%, тоді величина фактора x_2 збільшиться (знак «+») на 2% ($=10\% \times 0,2$). Це дозволяє розглядати на одній моделі фактори, не піклуючись про одиниці вимірювання. Такий підхід не є надто точним, але кількісні оцінки потрібні для побудови якісних висновків – для того щоб зрозуміти, який фактор потрібно збільшувати, а який зменшувати, а також оцінити, наскільки кінцевий результат залежить від цього важеля, і наскільки від другого.

В якості основних факторів, що впливають на складові інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства, нами відібрані такі: « X_1 » (наявність прогресивних технологічних процесів як характеристика виробничої складової забезпечення інноваційного потенціалу), « X_2 » (показники ефективності впровадження інноваційних проектів як характеристика фінансової складової інноваційного потенціалу), « X_3 » (питома вага працівників, зайнятих інноваціями як характеристика кадрової складової інноваційного потенціалу), « X_4 » (конкурентоспроможність продукції підприємства як характеристика маркетингової складової інноваційного потенціалу), « X_5 » (забезпеченість сучасними інформаційними технологіями як характеристика інформаційної складової інноваційного потенціалу), « X_6 » (питома частка інноваційної продукції у загальному випуску продукції підприємством як характеристика наукової складової інноваційного потенціалу) та « X_7 » (відповідність організаційної структури управління інноваціями сприяття інноваційної активності підприємства). Усі вищеперелічені фактори прийняті нами у якості керуючих факторів (« X_1 », « X_2 », « X_3 », « X_4 », « X_5 », « X_6 » та « X_7 »), у якості цільового фактора, поведінка якого досліджується, прийнятий інноваційний потенціал підприємства (фактор « X_8 ») (рис. 1).

З когнітивною картою асоціюється матриця суміжності A_g (табл. 1). Елемент a_{ij} матриці A_g , що стоїть на перетині i -го рядка та j -го стовпчика, характеризує відносний вплив фактора x_i на фактор x_j .

Наприклад, якщо збільшити рівень забезпечення виробничої складової інноваційного потенціалу на 10%, то це спричинить суттєве збільшення всіх структурних складових, при цьому інноваційний потенціал

підприємства збільшиться понад 10%. Результати розрахунку 15 кроків цієї моделі в MS Excel у вигляді графіка зображені на рисунку 1. Як бачимо, лише після 7-го кроку ситуація стала стабілізуватися.

На питання, як зміниться ситуація, якщо збільшити на 10% рівень фінансової ефективності інноваційних проектів, то розрахунок показав наступні тенденції: досить суттєве підвищення рівня технологічної складової інноваційного потенціалу, при цьому рівень інноваційного потенціалу підвищиться на 4% (рис. 2). Після 10-го кроку ситуація має тенденцію до відносної стабілізації.

На питання, як зміниться ситуація, якщо підвищити на 10% кількість працівників, що зайняті інноваційними процесами на виробництві (рис. 3), то можливо побачити підвищення рівня ефективності застосування всіх ресурсних складових одночасно на 1-8%. При цьому загасання імпульсу впливу відбувається на лише на 10-му кроці. Особливо суттєво впливає досліджуваний фактор на рівень впровадження нових технологічних процесів (8%) як складової інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства. Значення цільової функції – інноваційного потенціалу – зростає на 5-5,5%.

На питання, як зміниться ситуація, якщо підвищити на 10% рівень конкурентоспроможності продукції, то розрахунок показав наступні результати (рис. 4): підвищення рівня майже всіх складових на 2-8%. При цьому можна спостерігати тільки незначне збільшення рівня інноваційного потенціалу (на 3-4%) на фоні суттєвого збільшення технологічного рівня виробництва. Важливим є те, що спостерігається подальше збільшення конкурентоспроможності продукції до (11,5%).

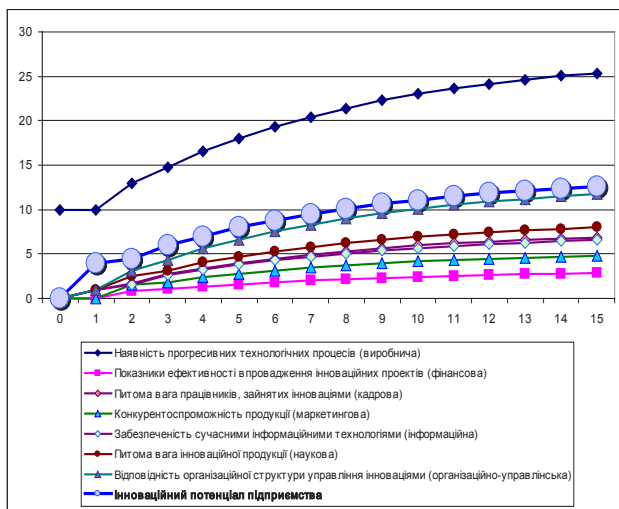


Рис. 1. Результати динамічного моделювання впливу виробничої складової на інноваційний потенціал машинобудівного підприємства

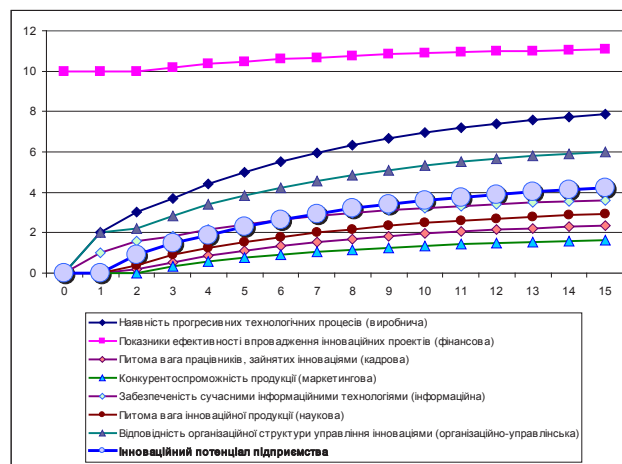


Рис. 2. Результати динамічного моделювання впливу рівня фінансової ефективності інноваційних проектів на інноваційний потенціал машинобудівного підприємства

Таблиця 1

Матриця суміжності орграфа

	X_1 (BC)	X_2 (ФC)	X_3 (КC)	X_4 (MC)	X_5 (IC)	X_6 (HC)	X_7 (OУП)	X_8 (ПП)
X_1 (BC)	0	0,2	0,1	0,1	0,2	0	0,4	0,5
X_2 (ФC)	0	0	0	0,1	0	0	0	0,2
X_3 (КC)	0,1	0	0	0,2	0	0,3	0	0,1
X_4 (MC)	0	0	0	0	0	0	0	0,4
X_5 (IC)	0,1	0,1	0	0,1	0	0	0,2	0,1
X_6 (HC)	0,1	0	0,1	0	0,2	0	0	0,3
X_7 (OУП)	0,1	0,2	0,2	0	0	0,3	0	0,4
X_8 (ПП)	0,4	0	0,1	0	0,1	0,2	0	0

Досить суттєвий вплив на величину інноваційного потенціалу має інформаційна складова. При збільшенні рівня цієї складової на 10% рівень інноваційного потенціалу збільшився понад 6% (рис. 5). Майже такий же високий рівень впливу (до 8%) на інноваційний потенціал має підвищення (на 10%) частки інноваційної продукції у загальному випуску продукції (рис. 6).

Зміна організаційної структури управління інноваційним процесом на підприємстві (покращення на 10%) призводить до підвищення інноваційного потенціалу підприємства на 6%, при цьому зростають значення інших його складових (рис. 7).

Після оцінки результатів сценарію впливу кожної складової інноваційного потенціалу на його значення потрібно порівняти відносну силу їх впливу. Для цього нами побудований рисунок 8, на якому можливо спостерігати зміну інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства при поліпшенні кожної окремої складової на 10%.

З рисунку можливо побачити, що найбільш суттєвим фактором, завдяки поліпшенню якого спостерігається суттєве збільшення інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства, є виробнича складова інноваційного потенціалу, тобто наявність у під-

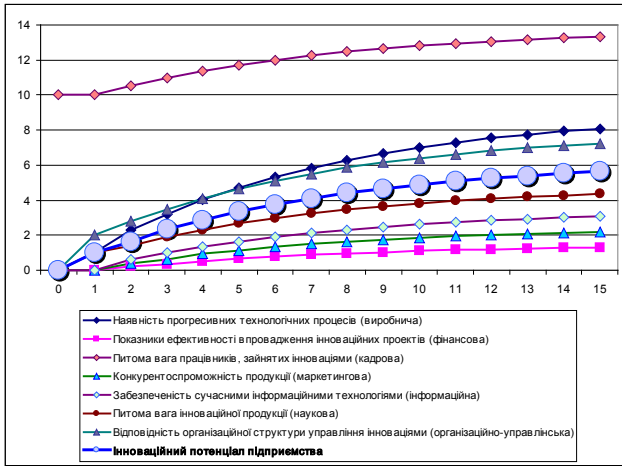


Рис. 3. Результати динамічного моделювання впливу кадрової складової на інноваційний потенціал машинобудівного підприємства

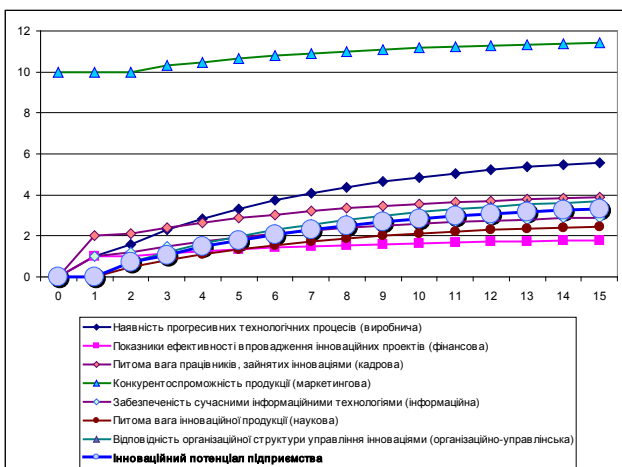


Рис. 4. Результати динамічного моделювання впливу конкурентоспроможності продукції на інноваційний потенціал машинобудівного підприємства

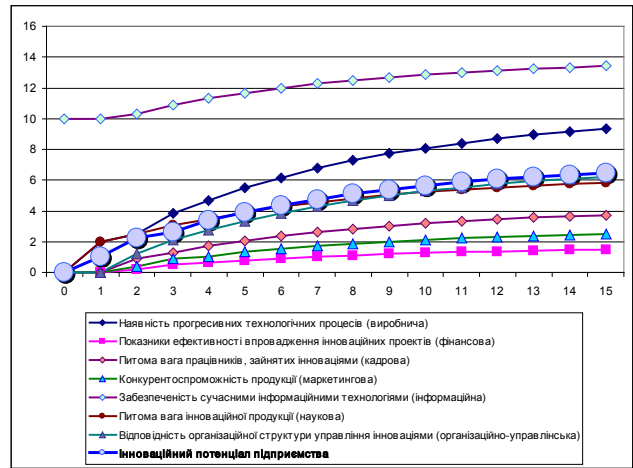


Рис. 5. Результати динамічного моделювання впливу рівня забезпеченості інформаційними технологіями на інноваційний потенціал машинобудівного підприємства

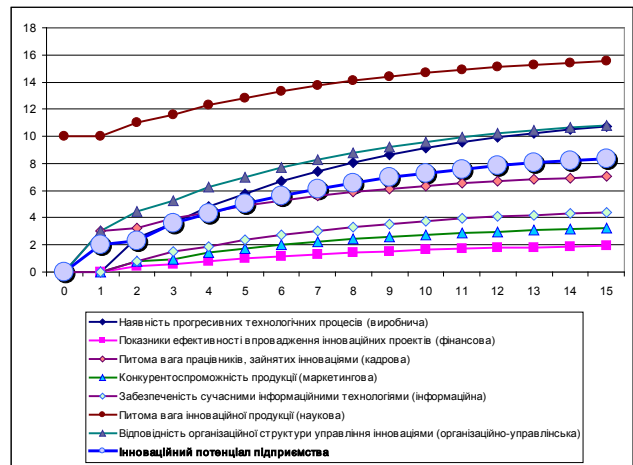


Рис. 6. Результати динамічного моделювання впливу питомої ваги інноваційної продукції на інноваційний потенціал машинобудівного підприємства

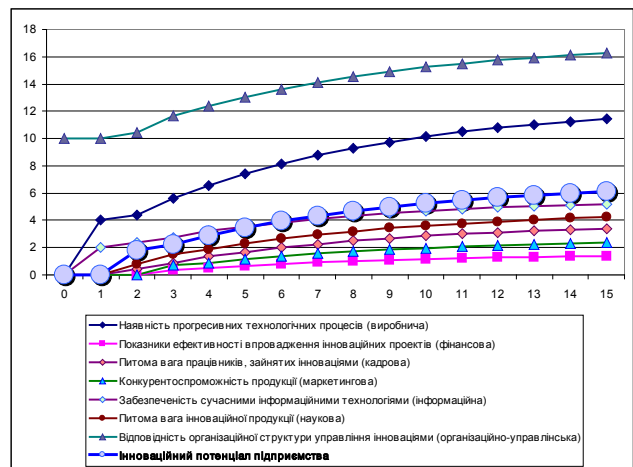


Рис. 7. Результати динамічного моделювання впливу організаційної структури управління інноваційними процесами на інноваційний потенціал машинобудівного підприємства

приємства прогресивного обладнання та технологій (поліпшення цього фактору на 10% поліпшує інноваційний потенціал на 12,8%). Поліпшення організації управління інноваційними процесами на підприємстві, сприяння науковій діяльності у поєднанні з розвитком інформаційних технологій на підприємстві також активно сприяють підвищенню інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства (на 6,1, 6,2 та 6,5% відповідно).

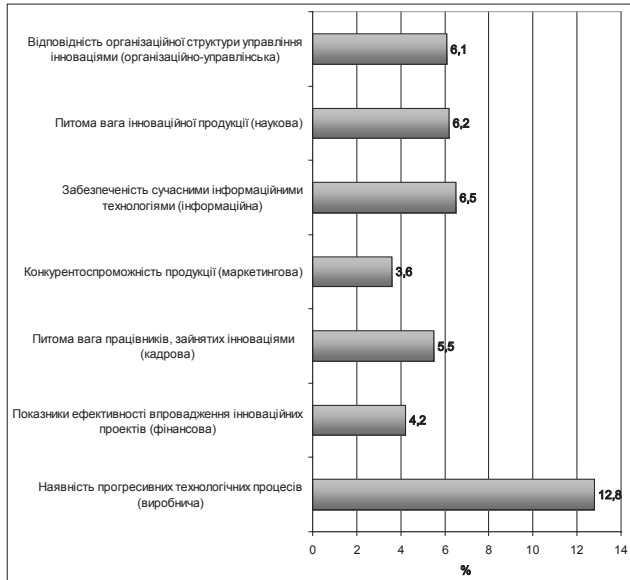


Рис. 8. Відносний вплив 10-відсоткового поліпшення кожної із складових інноваційного потенціалу на загальний інноваційний потенціал машинобудівного підприємства

Таким чином, побудована когнітивна модель, відображаючи, головним чином, якісні та кількісні тенденції розвитку інноваційного потенціалу підприємства, є одним із засобів оптимізації робіт при формуванні інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства та оцінці впливу одна на одну його основних складових.

З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. На динаміку інноваційного потенціалу впливає досить значна кількість факторів, але при виконанні дослідження ми обмежили коло факторів і зупинилися лише на декількох з них, які вважаємо найбільш впливовими.

2. Основними факторами, що найбільш суттєво впливають на складові інноваційного потенціалу ма-

шинобудівного підприємства, нами відібрані такі: наявність прогресивних технологічних процесів як характеристика виробничої складової забезпечення інноваційного потенціалу, показники ефективності впровадження інноваційних проектів, питома вага працівників, зайнятих інноваціями, конкурентоспроможність продукції підприємства, забезпеченість сучасними інформаційними технологіями, питома частка інноваційної продукції у загальному випуску продукції підприємством, відповідність організаційної структури управління інноваціями сприяння інноваційної активності підприємства.

3. Вищеперелічені фактори прийняті нами у якості керуючих факторів, у якості цільового фактора, поведінка якого досліджується, прийнятий інноваційний потенціал підприємства.

4. Встановлено, що найбільш суттєвим фактором, завдяки поліпшенню якого можливо суттєве збільшення інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства, є виробнича складова інноваційного потенціалу, тобто наявність у підприємства прогресивного обладнання та технологій.

5. Поліпшення організації управління інноваційними процесами на підприємстві, сприяння науковій діяльності у поєднанні з розвитком інформаційних технологій також активно сприяють підвищенню інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Игольникова О.С., Санжапов Б.Х. Разработка когнитивной модели формирования инновационного потенциала предприятия и алгоритма его нечетко-множественной оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/march-2013>.
2. Лагерева Д.Г. Автоматизация разработки управленческих решений в социально-экономических системах на основе применения нечетких когнитивных моделей : автореф. дис. ... канд. техн. наук. – Брянск, 2007. – 20 с.
3. Ларичева Е.А. Формирование стратегии инновационного развития промышленного предприятия : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Брянск, 2006. – 24 с.
4. Павлова В.А. Инновационный розвиток підприємства: організація, оцінка потенціалу, ефективність : монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов, А.Г. Жукова. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 203 с.
5. Павлова В.А. Оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия методом нечетких множеств / В.А. Павлова, А.Г. Жукова, В.Г. Мячин // Бюлетень міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1(6). – С. 243-252.

УДК 336:338.001.36:633.1

Пармакли Д.М.*доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики
Комратского государственного университета Республики Молдова***Корженевская Н.Л.***кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятий и социально-трудовых отношений
Подольского государственного аграрно-технического университета***Яниогло А.И.***аспирант
Комратского государственного университета республики Молдова*

ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

Показано значение зернового производства для аграрной экономики. Анализируются показатели урожайности, рентабельности и операционного анализа производства зерновых культур и выявляется уровень запаса финансовой прочности и состояние экономической безопасности производства и реализации зерновых культур на примере Республики Молдова.

Ключевые слова: запас финансовой прочности, зерновые культуры, рентабельность, урожайность, экономическая безопасность.

Пармакли Д.М., Корженівська Н.Л., Яніогло А.І. ЗАПАС ФІНАНСОВОЇ МІЦНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Досліджено значення зернового господарства для аграрної економіки. Аналізуються показники урожайності, рентабельності та операційного аналізу виробництва зернових культур і виявляється рівень запасу фінансової міцності та стан економічної безпеки виробництва і реалізації зернових культур на прикладі Республіки Молдова.

Ключові слова: запас фінансової міцності, зернові культури, рентабельність, урожайність, економічна безпека.

Parmakli D.M., Korhzenevskaya N.L., Yanioglo A.I. FINANCIAL HEADROOM AND ECONOMIC SAFETY OF GRAIN PRODUCTION

This article reveals the significance of grain production for the agricultural economy. There are analyzed the indicators of productivity, profitability and operational analysis of grain crops production and are identified the level of stock of financial safety margin and the state of economic security of production and sale of grain crops by the example of Republic of Moldova.

Keywords: financial safety margin, grain crops, profitability, productivity, economic security.

Постановка проблемы. Экономическая безопасность производства продукции предполагает состояние наиболее эффективного использования ресурсов, способное обеспечить процесс воспроизводства и устойчивого развития предпринимательства и экономики в целом. Таким образом, состояние и экономическая безопасность зернового производства во многом определяют жизненный уровень населения и продовольственную безопасность страны. Однако сельским товаропроизводителям важно уметь определять показатели запасов финансовой прочности и на их основе оценивать экономическую безопасность по каждой культуре. В связи с этим проблемы расчетов данных показателей являются актуальными, они требуют изучения особенностей их проведения в условиях предприятий, производящих пшеницу, кукурузу, ячмень и другие зерновые культуры.

Анализ последних исследований и публикаций. Основные положения теории и практики ведения зернового хозяйства, а также вопросы финансовой прочности и экономической безопасности рассматриваются многими учеными-экономистами и практиками. Среди них исследования В.Г. Андрийчука, И. Боян [1], Н.Я. Месель-Веселяка, А.В. Череп, Д.М. Пармакли [3], В.М. Жука, О.В. Боднаря [4], М. Билык, М.П. Котляр. В то же время недостаточно исследований, в которых комплексно изучаются проблемы экономической безопасности товаропроизводителей зерна.

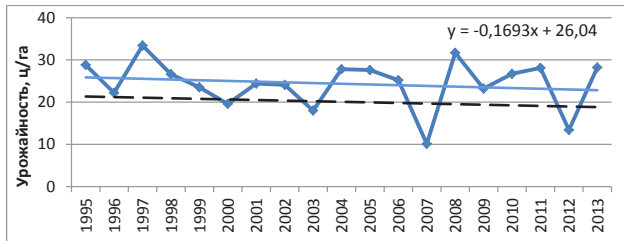
Цель статьи – представить упрощенную и доступную методику определения специалистами предприятий запаса финансовой прочности и экономической безопасности производства и реализации зерновых культур.

Изложение основных результатов исследований. Сельскохозяйственный сектор в большой степени, чем другие отрасли, зависит от природно-климатических условий и имеет ярко выраженный сезонный характер. Неблагоприятное воздействие естественных факторов увеличивает риск получения продукции и соответственно доходов в меньшем объеме, чем было запланировано. Для Молдовы, значительная часть которой расположена в зоне неустойчивого земледелия, проблема устойчивости производства зерна приобретает особую значимость.

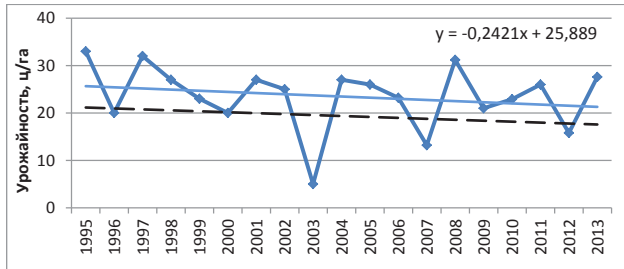
Доля сельского хозяйства в ВВП Республики Молдова составляет 12,3%, что выше, чем в Украине (9,9%), Беларуси (8%), России (3,6%) и странах ЕС (2,3%). При этом более половины пашни Молдовы (53%) в 2013 г. были заняты зерновыми и зернобобовыми культурами. Зерновое производство является базовой отраслью национальной экономики.

Как отмечают специалисты в области метеорологии, в последние два десятилетия засухи формируются чаще и интенсивнее [1]. В период 1990–2012 гг. на территории Молдовы зарегистрировано 11 случаев засух различной интенсивности, которые неизбежно ведут к снижению урожая большинства возделываемых культур. Данное обстоятельство можем

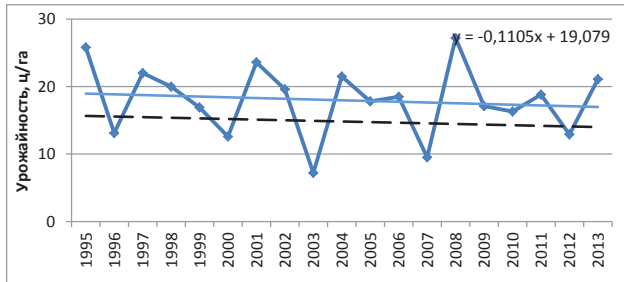
наблюдать на рисунке 1, где представлены динамика и критические уровни урожайности зерновых и зернобобовых культур в стране.



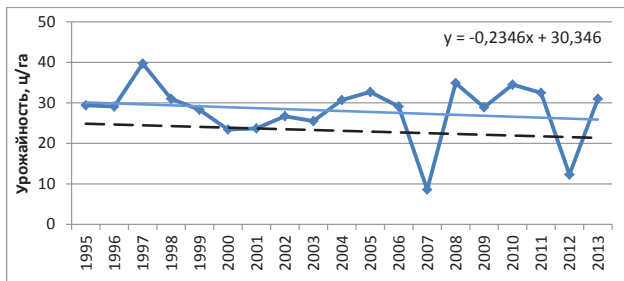
а) зерновые и зернобобовые культуры, всего



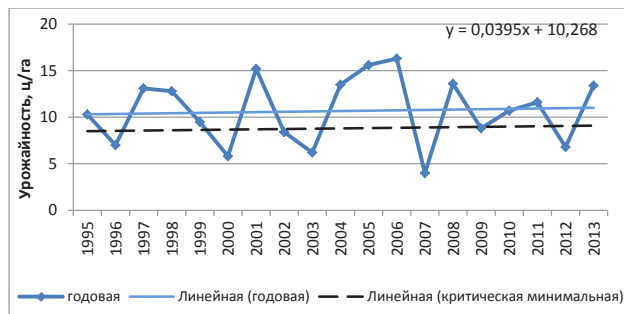
б) пшеница



в) ячмень



г) кукуруза



д) зернобобовые культуры

Рис. 1. Динамика уровней урожайности зерновых и зернобобовых культур, в Республике Молдова за 1995–2013 гг.

Разработано по данным Статистического ежегодника Республики Молдова, 2013 [2]

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в засушливые годы (1996, 2000, 2003, 2007, 2012) наблюдается значительное снижение урожайности зерновых культур, что отрицательно сказывается на эффективности деятельности и, соответственно, на экономической безопасности предприятий. «Скорость падения» урожайности зерновых и зернобобовых культур за анализируемый период составила 0,169 ц/га в год, при этом наибольшим снижением характеризуется производство пшеницы – 0,242 ц/га в год.

Особое внимание следует уделять снижению урожайности ниже критического уровня. Выход продукции с одного гектара считается критическим, если он ниже среднегодового уровня на 17,5% и более [3, с. 116]. При такой урожайности реализация зерна не приносит прибыли или оказывается убыточной, что, разумеется, отрицательно сказывается как на экономической безопасности производства продукции, так и предприятия в целом. За 1995–2012 годы урожайность пшеницы, ячменя и зернобобовых культур была ниже критического уровня 5 лет, то есть почти каждый 4-й год.

Показатели урожайности и рентабельности культур тесно связаны. Низкие показатели урожайности влекут за собой получение недостаточной прибыли для осуществления воспроизводства. Представим на рисунке 2 динамику рентабельности зерновых культур в Молдове за указанный период.

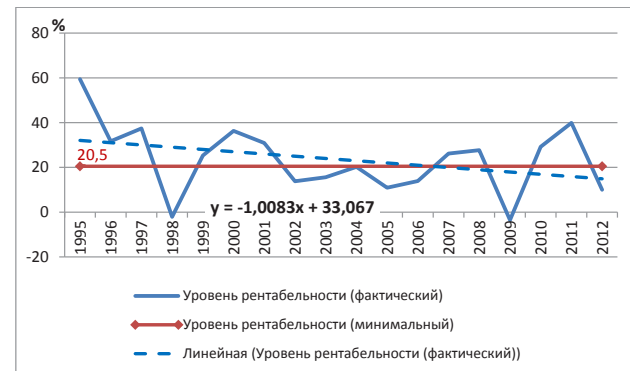


Рис. 2. Динамика уровня рентабельности зерновых культур (включая кукурузу) в Республике Молдова за 1995–2012 гг.

Разработано по данным Статистического ежегодника Республики Молдова, 2013 [2]

Как видно из рис. 2 рентабельность зерновых культур за исследуемый период снижалась в среднем на 1,008 п.п. в год и составила в среднегодовом исчислении в 2012 году 14,9%.

Как показывают исследования, предприятие в условиях южной зоны Республики Молдова способно вести простое воспроизводство при уровне рентабельности продукции 20,5% и выше, а расширенное воспроизводство – более 35% [3, с.150].

За рассматриваемый 18-летний период 8 лет рентабельность зерновых культур была ниже минимально необходимого уровня для ведения простого воспроизводства, то есть почти каждый второй год. Данное обстоятельство свидетельствует о низком уровне экономической безопасности производства зерновых культур. Поэтому важно наращивать урожайность и на этой основе повышать эффективность производства и реализации продукции.

Говоря об экономической безопасности зернового производства, особое внимание должно быть уделено

устойчивости валовых сборов зерна и, в частности, такому показателю, как коэффициент устойчивости. Расчеты его значений для зерновых и зернобобовых культур страны за 1995–2013 годы представлены в таблице 1.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о превышении размаха вариации над среднегодовыми показателями урожайности, что подтверждает очень низкую устойчивость производства зерновых культур в условиях Республики Молдова.

Важной группой показателей, характеризующей состояние экономической безопасности, являются показатели точки безубыточности и запаса финансовой прочности.

Для определения запаса финансовой прочности предприятия необходимо сначала выявить порог рентабельности, т.е. тот критический объем производства и реализации продукции, ниже которого наступает убыточность. В экономической литературе данный порог часто называют точкой безубыточности – это тот рубеж, который предприятию необходимо перешагнуть, чтобы выжить. Продажи ниже точки безубыточности влекут за собой убытки, продажи выше – приносят прибыль. Вот почему точку безубыточности многие экономисты называют порогом рентабельности.

Запас финансовой прочности (англ. – *financial safety margin*) – один из показателей финансового состояния предприятия, то есть того, насколько предприятие финансово устойчиво. Обычно используются два способа определения.

При первом расчет представляет разницу между фактическим (запланированным) объемом реализации и точкой безубыточности, т.е. абсолютный запас прочности показывает, на сколько лей или тонн (шт., л, куб. м и т.д.) можно сократить реализацию продукции, не неся при этом убытков. Формулы расчета показателя в абсолютном выражении имеет вид:

$$D = N - N_{кр}, \quad (1)$$

$$D = Q - Q_{кр}, \quad (2)$$

$$D = q - q_{мин}, \quad (3)$$

где: N и $N_{кр}$ – соответственно фактический и критический объемы реализации продукции в стоимостном выражении (лей);

Q и $Q_{кр}$ – соответственно фактический и критический объемы реализации продукции в натуральном выражении (т, шт., л, куб. м и т.д.);

q и $q_{мин}$ – соответственно фактическая и критическая (минимальная) урожайность культур (ц/га).

В растениеводстве важным условием обеспечения эффективного и рентабельного производства является получение высоких показателей выхода продукции с единицы площади. Поэтому очень важно выявлять для каждого предприятия тот уровень урожайности, при котором выручка от реализации продукции равна общим затратам, т.е. находить точку безубыточности для каждого вида культур. Минимальную (критическую) урожайность ($q_{мин}$) можно определить по формуле:

$$q_{мин} = \frac{FC}{p - AVC}, \text{ ц/га} \quad (4)$$

где: FC – условно-постоянные затраты в расчете на 1 га, лей;

p – цена реализации продукции, лей/ц;

AVC – переменные затраты в расчете на 1 ц продукции, лей;

Расчет критического объема выручки (реализации) продукции, при котором доход от продаж продукции равен сумме затрат на ее производство, может быть рассчитано по выражению:

$$N_{кр} = \frac{FC}{1 - \frac{AVC}{p}}, \quad (5)$$

Однако как величина критической урожайности и критического объема выручки, так и размер запаса финансовой прочности в натуральных единицах измерения, будучи абсолютными показателями, не могут быть использованы для сравнительного анализа экономической безопасности по каждой культуре. Только относительные показатели обладают сравнительной базой. Более объективную оценку устойчивости и экономической безопасности производства зерна дает анализ относительных показателей запаса финансовой прочности. Он определяет уровень, на котором находится фактическое производство относительно его критического значения.

Относительный показатель запаса финансовой прочности рассчитывается как процентное отношение абсолютного запаса прочности к фактическому (запланированному) объему:

$$D = \frac{Q - Q_{кр}}{Q} 100, \% \quad (6)$$

$$D = \frac{N - N_{кр}}{N} 100, \% \quad (7)$$

$$D = \frac{q - q_{мин}}{q} 100, \% \quad (8)$$

Эти величины показывают, на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытков. Чем выше запас финансовой прочности, тем больше возможностей для сохранения относительного уровня прибыльности при уменьшении выручки от реализации, что положительно влияет на экономическую безопасность предприятия.

Решение задачи определения критического объема производства может быть показано на графике (рис. 3).

Точка пересечения кривых объема реализации продукции в стоимостном выражении (N) и общих затрат ($Z=TC$) называется критической точкой, в которой выручка равна затратам на производство и реализацию продукции, т.е. нет ни прибыли, ни убытка. Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении сверх критического объема ($Q_{кр}$) позволяет добиться получения определенной прибыли, снижение же объема производства и реализации продукции ниже $Q_{кр}$ ведет к убыткам.

Таблица 1

Показатели устойчивости зерновых и зернобобовых культур в Республике Молдова в среднем за 1995–2013 гг.

Наименование культур	Среднегодовая урожайность, ц/га	Размах вариации, ц/га	Среднеквадратическое отклонение, ц/га	Коэффициент вариации, %	Коэффициент устойчивости, %
Пшеница	24,1	28,0	6,8	28,3	71,7
Ячмень	18,2	20,0	5,3	28,8	71,2
Кукуруза	27,9	31,1	7,3	26,3	73,7
Зернобобовые	10,6	12,3	3,6	34,4	65,6

Рассчитано по данным Статистического ежегодника Республики Молдова, 2013 [2]

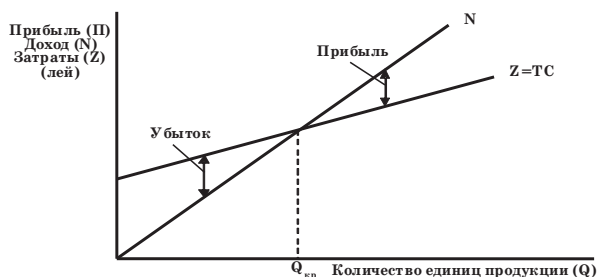


Рис. 3. Графік взаємозв'язку показателів обсягу виробництва, затрат і прибутку

Часто виникає необхідність виявляти розмір мінімальної (критичної) ціни реалізації продукції по кожному виду. Для цього використовують вираження:

$$p_{\min} = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC, \quad (9)$$

де: AFC – удельні умовно-постійні затрати (лей/шт.);

AVC – удельні змінні затрати (лей/шт.);

Q – обсяг реалізованої продукції (шт.).

Графіки і аналітичні розрахунки показують, що безубыточный обсяг продаж і зона безпеки залежать від сумми постійних і змінних затрат, від рівня цін на продукцію. При підвищенні цін можна менше реалізувати продукції, чтобы получить необходимую выручку для компенсации постоянных издержек предприятия, а при снижении уровня цен безубыточный объем реализации возрастает. Увеличение же удельных переменных и постоянных затрат повышает порог рентабельности и уменьшает зону безопасности. Поэтому каждое предприятие стремится к сокращению постоянных издержек. Оптимальным считается тот план, который позволяет снизить долю постоянных затрат на единицу продукции, уменьшить безубыточный объем продаж и увеличить зону безопасности.

Контролировать динамику показателя запаса финансовой прочности можно, если на предприятии налажена система управленческого учета, предусматривающая группировку затрат на производство и реализацию продукции по признаку их зависимости от объема продаж. Росту данного показателя способствует любое снижение затрат на производство и реализацию продукции, но более существенное влияние оказывает снижение постоянных затрат. Решающим условием укрепления финансовой устойчивости сельскохозяйственного предприятия является наращивание продуктивности земли.

На основе формулы 8 определим показатели запаса финансовой прочности основных зерновых культур на примере ООО «Кумнук Агро» Чадыр-Лунгского района за 2013 г. Результаты расчетов сведем в таблице 2.

Зависимость уровня запаса финансовой прочности от урожайности основных зерновых культур в исследуемом предприятии за 2013 г. представлена на рисунке 4. Особенность представленного графика заключается в том, что точка пересечения кривой запаса финансовой прочности с осью X (урожайности) представляет собой точку безубыточности. Текущее значение показателей запаса прочности наблюдается в точке пересечения соответствующих кривых запаса финансовой прочности с вертикальной пунктирной линией, соответствующей фактическим показателям урожайности.

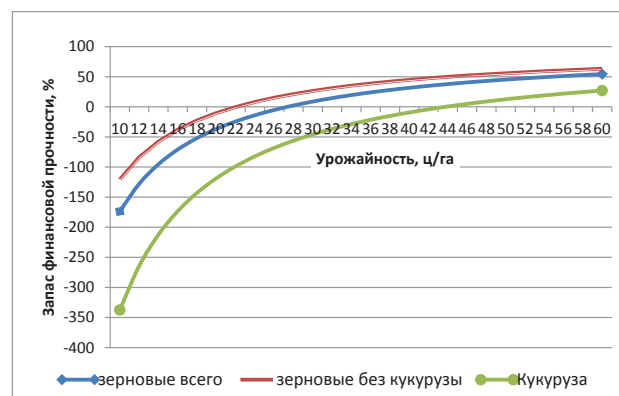


Рис. 4. Показатели запаса финансовой прочности при производстве зерновых и зернобобовых культур в ООО «Кумнук Агро» за 2013 г.

Рассчитано авторами по данным отчетов форм № 7-АПК и № 9-АПК ООО «Кумнук Агро» за 2013 г.

Данные рисунка свидетельствуют о том, что при производстве зерновых и зернобобовых культур (без кукурузы) запас финансовой прочности в точке безубыточности (22,07 ц/га) равен нулю. При достигнутой в 2013 г. урожайности в 32,2 ц/га данный показатель составляет 31,46%, что представлено на графике пунктирной линией. Наименьший уровень запаса финансовой прочности наблюдается при производстве кукурузы – 19,58%, наивысший – 31,46% при производстве зерновых и зернобобовых культур без кукурузы.

Проведенные нами исследования показали, что в условиях южной зоны Республики Молдова простое воспроизводство на посевах зерновых и зернобобовых культур возможно при соблюдении неравенства $D \geq 0,345$, а расширенное $-D \geq 0,474$. Следовательно, экономическая безопасность производства и реализации зерновых и зернобобовых культур может быть обеспечена при запасах финансовой прочности не ниже 47,4%. При выращивании зерновых и зернобобовых культур без кукурузы и кукурузы данный показатель составляет 45,9% и 38,9% соответственно. Фактически в среднем за

Таблица 2
Показатели запаса финансовой прочности зерновых культур в ООО «Кумнук Агро» за 2013 г.

Показатели	Зерновые и зернобобовые (всего)	Зерновые и зернобобовые (без кукурузы)	Кукуруза
Постоянные затраты (FC), лей/га	3186,46	2750,75	6353,68
Удельные переменные затраты (AVC), лей/ц	127,78	121,42	95,95
Цена (p), лей/ц	244,22	246,06	241,18
Критическая урожайность (q _{min}), ц/га	27,37	22,07	43,75
Фактическая урожайность (q), ц/га	39,17	32,20	54,40
Запас финансовой прочности (D), %	30,13	31,46	19,58

Рассчитано по данным отчетов форм № 7-АПК и № 9-АПК ООО «Кумнук Агро» за 2013 г.

2010–2012 годы запас финансовой прочности составил при производстве и реализации зерновых и зернобобовых культур в сельскохозяйственных предприятиях АТО Гагаузия 24,2%, зерновых без кукурузы – 23,9%, кукурузы – 22,6%. Таким образом, фактический запас финансовой прочности при выращивании зерновых культур был почти в 2 раза ниже уровня, необходимого для обеспечения экономической безопасности, при выращивании зерновых без кукурузы – в 1,9 раза, кукурузы – в 1,7 раза ниже.

Кроме того, исследования показывают, что на формирование прибыльности товаропроизводителей влияет размер посевных площадей соответственно, объемы производства зерна. Концентрация зернопроизводства находится в более выгодном положении по сравнению с малотоварными производителями, особенно учитывая экспортодоступность [4].

Далее приведем пример определения запаса финансовой прочности зерновых культур в целом по предприятию на примере ООО «Майдан Групп» Комратского района за 2013 год.

Таблица 3
Исходные данные для расчета запаса финансовой прочности зерновых культур в ООО «Майдан Групп» за 2013 год

Наименование культур	q, ц/га	N, лей/га	FC, лей/га	P, лей/ц	AVC, лей/ц
Пшеница	33,0	6972,9	3886	211,3	50,45
Ячмень	44,6	9638,1	4634	216,1	48,90
Кукуруза	31,2	5001,4	3610	160,3	90,90

Составлено по данным форм № 7-АПК и № 9-АПК ООО «Майдан Групп» за 2013 г.

На основании формул 4 и 5 проводим расчеты критических объемов производства и реализации по указанным в таблице 4 культурам. По формулам 7 и 8 находим запасы финансовой прочности в натуральных и стоимостных показателях. Результаты расчетов заносим в таблицу 4.

Таблица 4
Показатели запаса финансовой прочности сельскохозяйственных культур в ООО «Майдан Групп» за 2013 год

Наименование культур	q _{кр} , ц/га	N _{кр} , лей/га	D, %
Пшеница	24,2	5113	26,7
Ячмень	27,7	5986	37,9
Кукуруза	52,0	8336	- 66,7

Рассчитано авторами по данным табл. 3

Чтобы определить запас финансовой прочности в целом по зерновым культурам, следует использовать только стоимостные показатели реализации продукции по каждому виду. Для этого определим удельный вес каждого вида продукции в общем объеме реализации. Данные показатели приведены в таблице 5. Далее находим долю запаса финансовой прочности по каждой культуре и целом по предприятию.

Таблица 5
Показатели расчета запаса финансовой прочности в целом по зерновым культурам в ООО «Майдан Групп» за 2013 год

Наименование культур	Удельный вес в объеме реализации	Запас финансовой прочности, %	Доля запаса финансовой прочности, %
Пшеница	0,588	26,7	15,7
Ячмень	0,372	37,9	14,1
Кукуруза	0,04	-66,7	-2,67
Итого	1,0		27,13

Рассчитано авторами по данным форм № 7-АПК ООО «Майдан Групп» за 2013 год и таблицы 5

Как показывают данные таблицы, запас финансовой прочности в целом по зерновым культурам составил в 2013 году 27,13%, что ниже допустимого значения более чем в 1,7 раза.

Выводы. Проведенный анализ свидетельствует о наличии огромного потенциала наращивания экономической безопасности зернового производства. В то же время для обеспечения и сохранения ее уровня необходимо анализировать коэффициент устойчивости валовых сборов, проводить мониторинг урожайности, затрат, цен и причин, на них влияющих.

Для решения вопросов повышения финансовой прочности товаропроизводителям важно широко внедрять элементы системы управленческого учета, который предусматривает расчеты безубыточности и действий, связанных с экономическими рисками.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Боян И. Риски возникновения засух в Республике Молдова [Электронный ресурс] / И. Боян. – Режим доступа: <http://www.URL:http://www.meteo.md>.
2. Статистический ежегодник Республики Молдова за 2013 год / Управление Нац. бюро статистики Респ. Молдова, предс. ред. кол. Л. Спялэ. – 541 с.
3. Пармакли Д.М. Проблемы экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий Республики Молдова: монография / Д.М. Пармакли, Л.П. Тодорич. – Комрат: Б.и., 2013 (Тирогр.«Centrografic»). – 207 с.
4. Боднар О.В. Формирование цен и расходов на производство зерна в сельскохозяйственных предприятиях Украины / О.В. Боднар // Экономика АПК. – 2014. – № 1(33). – С. 90-96.



УДК 658.8:338.46

Сагайдак М.П.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри маркетингу
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету*

СУЧАСНІ ПОГЛЯДИ НА ТЕОРІЮ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ

Стаття присвячена з'ясуванню сутності та уточненню понятійно-категорійного апарату теорії внутрішнього маркетингу. У статті здійснено аналіз сучасних наукових підходів і поглядів зарубіжних і вітчизняних вчених на теорію внутрішнього маркетингу, запропоновано структурування етапів її еволюції, сформульовано основні принципи та визначено перспективні напрямки розвитку внутрішнього маркетингу в діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: внутрішній маркетинг, холистичний маркетинг, сутність та принципи внутрішнього маркетингу, етапи еволюції теорії внутрішнього маркетингу.

Сагайдак М.П. СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ТЕОРИИ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА

Статья посвящена определению сущности и уточнению понятийно-категориального аппарата теории внутреннего маркетинга. В статье проведен анализ современных научных подходов и взглядов иностранных и отечественных ученых на теорию внутреннего маркетинга, предложено структурирование этапов ее эволюции, сформулированы основные принципы и определены перспективные направления развития внутреннего маркетинга в деятельности отечественных предприятий.

Ключевые слова: внутренний маркетинг, холистический маркетинг, сущность и принципы внутреннего маркетинга, этапы эволюции теории внутреннего маркетинга.

Sagaidak M.P. MODERN UNDERSTANDING OF THE THEORY OF INTERNAL MARKETING

The article is devoted to definition and clarification of the nature of concepts and categories of the theory of internal marketing. The article analyzes the modern scientific approaches and attitudes of foreign and domestic scholars towards the theory of internal marketing. The author suggested structuring stages of its evolution, formulated the basic principles and perspective directions of development of internal marketing activities in domestic enterprises.

Keywords: internal marketing, holistic marketing, essence and principles of internal marketing, stages of evolution of internal marketing theory.

Постановка проблеми. Сучасне бізнес-середовище, що супроводжується поглибленням процесів глобалізації та інтернаціоналізації ринків, особливо у період геополітичних трансформацій, непередбачуваною багатьох ринкових процесів взаємодії суб'єктів господарювання, підвищенням рівня і якості, а також посиленням темпу життя і появою нових потреб сучасної людини, що пов'язані з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій і засобів передачі інформації, прискоренням процесів «старіння» знань тощо, зумовлює об'єктивну необхідність подальшого розвитку маркетингової науки та адаптації її інструментарію до умов сьогодення. Для досягнення успіху сучасного підприємства на ринку необхідно оптимізувати внутрішньофірмові процеси засобами і методами маркетингового та кадрового менеджменту. Тому для ефективного досягнення ринкових цілей підприємству необхідно актуалізувати питання одночасної орієнтації як на зовнішнього клієнта, так і на власний персонал. Відтак, використання внутрішнього маркетингу, що ґрунтується на засадах дбайливого і доброзичливого ставлення до персоналу як до внутрішніх клієнтів та створення відповідних умов праці й задоволення від неї, в діяльності сучасних підприємств є не самоціллю, а необхідною передумовою у досягненні вищої мети – задоволення потреб клієнтів та інших стейкхолдерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний інтерес до теорії внутрішнього маркетингу знайшов відображення у наукових дослідженнях російських та українських вчених, які доповнили, уточнили і адаптували його понятійно-категорійний апарат до вітчизняної практики ведення бізнесу.

Вагомий вклад у розвиток теорії та практики внутрішнього маркетингу внесли російські науковці Є.Л. Драчева, А.М. Лібман, Ю.П. Соловйова,

І.О. Рябова, Д.К. Ісмаєв, С.Н. Путиліна, Є.Н. Голубкова, О.З. Михайлов, В.Н. Наумов, Є.К. Пантелеева, Н.В. Амеліна, О.В. Гузева, Л.Б. Єсіна, Ю.Б. Коровіна та інші. Ґрунтуючись на результатах досліджень зазначених науковців, варто відзначити, що вони здебільшого акцентують увагу на адміністративних потребах працівників (забезпечення робочим місцем, функціональні обов'язки, кар'єрне просування тощо), а не на персональних (індивідуальні цінності, підтримка творчості, управління талантами) та розглядають внутрішній маркетинг як одну із функцій управління людськими ресурсами. При цьому одним із об'єктів дослідження є контактний персонал.

Не залишили без належної уваги проблемні питання внутрішнього маркетингу і представники Української школи маркетингу. Вітчизняні науковці, які здебільшого дотримуються холистичної концепції сучасного етапу розвитку маркетингу в Україні, актуалізують питання внутрішнього маркетингу, як однієї із її складових. Підняті та опрацьовані зарубіжними науковцями питання внутрішнього маркетингу знайшли подальший розвиток у наукових дослідженнях І.Л. Решетнікової, Ю.В. Каракая, А.В. Федорченка, О.В. Окуневої, Н.С. Косар, Т.В. Сарапіна, Н.Є. Кузьо, Т.С. Мішустіної.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових працях зазначених науковців достатньо повно і всебічно висвітлені окремі питання внутрішнього маркетингу, проте особливої уваги потребує поглиблене вивчення і уточнення понятійно-категорійного апарату, визначення та структурування етапів еволюції теорії внутрішнього маркетингу й адаптації його інструментарію до сучасних умов ведення бізнесу.

Метою статті є опрацювання сучасних наукових поглядів зарубіжних і вітчизняних вчених на теорію

внутрішнього маркетингу та структурування основних етапів еволюції її становлення й розвитку.

Виклад основного матеріалу. Опрацювання теорії внутрішнього маркетингу представниками Російської наукової школи дозволило адаптувати його інструментарій до діяльності транснаціональних корпорацій, що у свою чергу сприяло доповненню його категорійного апарату такими поняттями, як трансфертне ціноутворення на внутрішньокорпоративних ринках, маркетинг осіб (персоналу) та маркетинг ідей. Проаналізувавши результати наукових досліджень представників даної наукової школи, ми дійшли висновку, що основна увага науковців сконцентрована на вивченні рівня задоволеності та лояльності персоналу до організації. При цьому слід зауважити, що на перших етапах опрацювання внутрішнього маркетингу (1995–2001 рр.) його методи та інструменти, розроблені західними вченими, застосовуються науковцями без врахування особливостей російського ринку. Відповідно, практичне використання результатів наукових досліджень фактично зводиться до розробки програм утримання персоналу в компанії (програм лояльності), при цьому мінімальна увага приділяється питанням задоволеності зовнішнього споживача.

Згодом у наукових дослідженнях російських вчених спостерігається комплексний підхід до вивчення питань теорії та практики внутрішнього маркетингу, що дозволив не лише структурувати, а й доповнити його теорію новими поняттями. Пожвавлення інтересу до теорії внутрішнього маркетингу спостерігається у період 2002–2012 рр., за цей час у вищих навчальних закладах Російської Федерації було захищено 11 дисертацій.

Один із перших науковців, що досліджував питання внутрішнього маркетингу та запропонував авторський підхід до періодизації етапів його еволюції, професор О.М. Ветітнов визначає, що дане поняття включає у себе весь комплекс взаємодій адміністрації підприємства з персоналом (навчання, мотивацію, просування по службі тощо), спрямований на залучення кожного робітника до маркетингової діяльності, що має кінцевою метою забезпечення високої якості обслуговування клієнтів [1, с. 40].

Основна мета, яку переслідує науковець, полягає у: виокремленні факторів, що впливають на задоволеність персоналу роботою на даному підприємстві; визначенні напрямів впливу на показники задоволеності персоналу факторів корпоративної культури та соціально-психологічного клімату; оцінці задоволеності клієнтів рівнем і якістю обслуговування персоналом підприємства та вивченні її залежності від показників задоволеності персоналу [2, с. 9].

Заслужовує також на увагу авторський підхід щодо розподілу всього персоналу підприємства на дві групи: функціональний (або контактний) і забезпечуючий (або допоміжний). При цьому, на думку автора, персонал організації одночасно може бути постачальником внутрішніх послуг для одних структурних підрозділів (внутрішніх клієнтів) та споживачем внутрішніх послуг для інших внутрішніх постачальників [2, с. 9-10].

В.Н. Наумов у науковій праці «Організація підприємства» (2010 р.) виділяє декілька підходів до класифікації видів і типів маркетингу, одним із яких в типології маркетингу по відношенню до підприємства автор виокремлює внутрішній маркетинг, функції якого орієнтовані на встановлення взаємодії між підрозділами всередині підприємства. Автор головним завданням внутрішнього маркетингу вбачає

створення умов і атмосфери взаєморозуміння між співробітниками у відношенні орієнтації на кінцевий результат [3, с. 188]. У великих вертикально інтегрованих системах внутрішній маркетинг, на думку автора, визначає номенклатуру виробів, що передаються від одного бізнес-підрозділу іншому, трансфертні ціни на них, внутрішньофірмові комунікації. При цьому обмін внутрішніми трансакціями відбувається на ринкових умовах, коли підрозділ-постачальник конкурує з зовнішніми незалежними постачальниками для задоволення потреб підрозділу-споживача. Іншим важливим завданням внутрішнього маркетингу є організація інтрапідприємства, під яким автор розуміє розвиток підприємництва всередині підприємства. Метою інтрапідприємства є підвищення ефективності роботи підприємства за рахунок: розвитку творчого потенціалу персоналу і створення умов для його реалізації; максимально повного використання внутрішніх матеріальних і нематеріальних ресурсів підприємства; мотивації персоналу до генерації і розробки ідей, нових підходів в процесі виконання своїх службових обов'язків; швидкого впровадження інновацій і випередження інноваційних дій конкурентів. У цьому аспекті внутрішній маркетинг відповідає за створення умов розвитку і реалізації підприємницьких ідей та інтрапідприємства в цілому [3, с. 188-189].

Представником Української школи маркетингу, що став піонером у вивченні питань та проблем теорії внутрішнього маркетингу, був професор А.В. Войчак. Науковець ще у середині 1990-х рр. приділив особливу увагу концепції холістичного маркетингу взагалі та питанням внутрішнього маркетингу зокрема. Авторське бачення сутності даного поняття науковець представив крізь призму управлінської концепції, запропонувавши у 1994 р. розглядати його як внутрішньофірмовий (управлінський) маркетинг, що передбачає розповсюдження маркетингових принципів і методів на всі рівні управління фірмою. Такий підхід використовується для характеристики заходів, які проводяться для посилення мотивації персоналу шляхом встановлення ефективного внутрішнього зв'язку між баченням, місією, цілями і стратегічним курсом фірми [4, с. 7].

У науковій праці «Маркетинговий менеджмент», що датована 2009 р., автор наводить процес внутрішнього маркетингового менеджменту, для ефективної реалізації якого було запропоновано одинадцять видів діяльності та відповідних програм. Також вчений запропонував авторську класифікацію концепції внутрішнього маркетингу залежно від внутрішнього ринку підприємства, приділяючи при цьому значну увагу дослідженням структури та ролі внутрішніх комунікацій [5, с. 285].

Не менш значущим у розвитку теорії внутрішнього маркетингу є внесок Н.В. Куденко, яка характеризує внутрішній маркетинг з погляду його стратегічної цінності для підприємства. На її думку, об'єктом дослідження внутрішнього маркетингу є персонал у процесі реалізації маркетингової стратегії як «внутрішній ринок підприємства» [6, с. 492].

Н.В. Куденко у своїх наукових дослідженнях доходить висновку, що внутрішній маркетинг має схожі риси з постулатами теорії управління персоналом в розрізі стратегічного ділового партнерства з метою забезпечення конкурентних переваг підприємству. Відтак, науковець вважає, що для досягнення стратегічної мети внутрішнього маркетингу необхідними умовами є виховання власного персоналу, перепрофілювання та залучення персоналу зі сторони [6, с. 492].

І.Л. Решетнікова (2013 р.) у своїх наукових дослідженнях приділяє значну увагу науковим поглядам представників Північної (Скандинавської) школи маркетингу, вважаючи їх домінуючими в практиці реалізації внутрішнього маркетингу вітчизняними підприємствами. З цього приводу науковець відзначає, що запропонований представниками даної наукової школи підхід щодо тлумачення внутрішнього маркетингу асоціюється виключно із зусиллями спрямованими на контактний персонал, що безпосередньо передає товар/послугу споживачеві, і, в цьому сенсі, сфера інтересів внутрішнього маркетингу тісно перетинається зі сферою інтересів HR – менеджменту підприємства [7, с. 84-85]. Також автор особливо увагу зосереджує на обґрунтуванні доцільності розширення традиційного комплексу маркетингу «4Р» трьома додатковими складовими, за допомогою яких також можна впливати на споживача (Personnel, Process, Physical evidence), що є особливо актуальним для підприємств сфери послуг і підприємств інноваційних галузей (інформаційних технологій), де кінцевий продукт багато в чому залежить від інтелектуального потенціалу персоналу [7, с. 85-86].

Аналіз сучасного доробку вітчизняних та російських вчених дає можливість зробити висновок, що їх наукові погляди здебільшого ґрунтуються на гіпотезах і моделях представників Американської та Європейської шкіл маркетингу послуг, віддаючи перевагу таким інструментам внутрішнього маркетингу як мотивація, делегування повноважень, клієнтоорієнтованість, якість обслуговування, встановлення внутрішнього зв'язку задля реалізації стратегії та управління змінами на підприємствах сфери послуг.

На нашу думку, за інших різних підходів і поглядів, у широкому розумінні сутність внутрішнього маркетингу розкривається крізь призму філософії відношення до персоналу підприємства як до специфічного ресурсу. Основна ідея внутрішнього маркетингу полягає у відображенні сучасних потреб встановлення й удосконалення відносин у системі «акціонер – топ-менеджер – персонал – споживач» та зміну відносин на внутрішньому ринку.

Схематично основні засади формування теорії внутрішнього маркетингу наведено на рисунку 1.1.

Внутрішньому маркетингу, як і традиційному (зовнішньому), також притаманні принципи, що являють собою засади, положення та вимоги, які знаходяться в основі та розкривають його сутність і значення. На нашу думку, сутність внутрішнього маркетингу полягає в одночасній орієнтації на внутрішній ринок та внутрішніх (персонал) і зовнішніх (клієнти та інші стейкхолдери) споживачів.

У відповідності до сутності внутрішнього маркетингу необхідно виділити основні його принципи. На думку Д. Баллантайна, до основних принципів внутрішнього маркетингу варто віднести: орієнтацію

на задоволення потреб персоналу; мотивацію всього персоналу компанії на задоволення потреб зовнішніх споживачів; використання методів традиційного маркетингу всередині організації; міжфункціональну співпрацю всіх підрозділів, активну взаємодію персоналу з менеджерами, клієнтами та іншими стейкхолдерами; готовність до змін [8, с. 45].

На нашу думку, основними принципами внутрішнього маркетингу сучасних підприємств сфери послуг можна назвати:

- створення і пропонування таких послуг, що потрібні споживачу (зовнішньому і внутрішньому) і максимально задовольнятимуть його потреби та побажання;

- вихід на ринок не просто з пропонуванням переліку послуг, а з належним рівнем обслуговування клієнтів і додаткового сервісу;

- налагодження ефективної співпраці з персоналом підприємства, як з бізнес-партнерами та пропонування йому належних умов, мотивації та оплати праці в обмін на професійні та особистісні якості й творчі здібності задля досягнення корпоративної мети діяльності підприємства;

- застосовування тактики і стратегії активної адаптації пропонування послуг до потреб та цінностей індивідуального споживача і до вимог ринку, з одночасним впливом на нього;

- забезпечення відповідності очікуваного результату від придбання послуг споживачем та наданим виробником обіцянок, формування лояльного ставлення персоналу і споживачів до компанії та її бренду (рис. 1.2).

Узагальнюючи теоретичні підходи зарубіжних і вітчизняних вчених, пропонується таке визначення: «внутрішній маркетинг – це діяльність, спрямована на побудову взаємовигідних партнерських відносин у ланцюжку учасників створення цінності «акціонер – топ-менеджер – персонал – клієнт» з метою якісного задоволення запитів, потреб і попиту споживачів (внутрішніх і зовнішніх) та досягнення підприємством комерційного успіху й соціального ефекту».

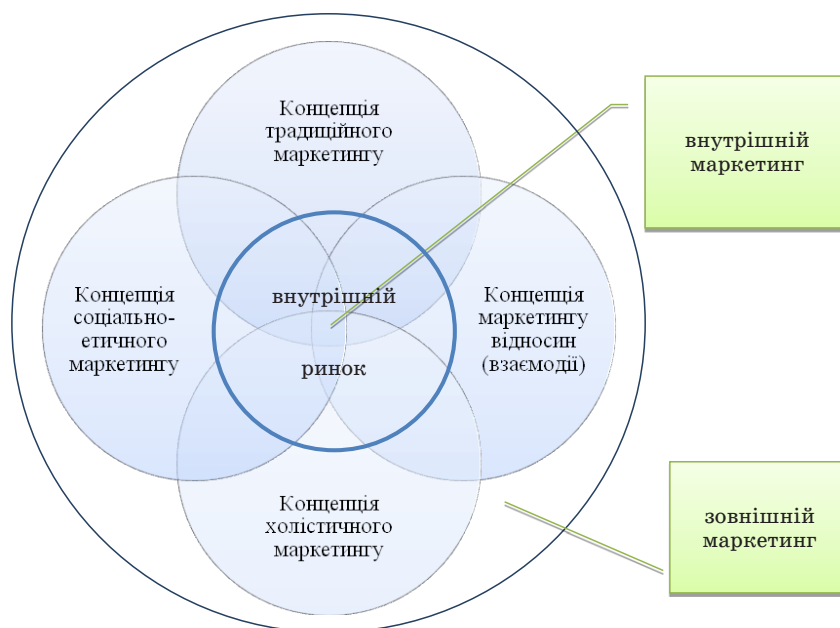


Рис. 1.1. Основні складові формування теорії внутрішнього маркетингу

Джерело: авторська розробка

Дане формулювання корелює з концептуальними положеннями і поглядами вітчизняних та зарубіжних науковців і в певній мірі розширює й доповнює їх.

Отже, проаналізувавши різні наукові погляди і підходи до визначення сутності дефініції «внутрішній маркетинг» та розглянувши основні базові постулати його теорії, можна виокремити декілька основних етапів еволюції його становлення і розвитку.

Представники Британської школи маркетингу М. Рафік та П.К. Ахмед виокремлюють три напрями/фази розвитку теорії внутрішнього маркетингу:

I. Мотивація і задоволення персоналу.

II. Орієнтація на споживача.

III. Реалізація стратегії і управління змінами [9, с. 5-6].

С. Гунарис також виокремлює три основні підходи в періодизації етапів еволюції теорії внутрішнього маркетингу:

1) поведінково-інструментальний підхід;

2) механістичний підхід;

3) холістичний підхід [10, с. 436].

Дещо інше бачення трансформації теорії внутрішнього маркетингу пропонують Г. Хулей, Дж. Сондерс та Н. Пірсі, які виділяють п'ять етапів:

1. Концентрація на розвитку і реалізації високих стандартів якості обслуговування клієнтів.

2. Розробка програми внутрішніх комунікацій для надання співробітникам інформації та забезпечення їх підтримки.

3. Надання продуктів і послуг споживачам всередині організації.

4. Розробка інструментів залучення і мотивації персоналу.

5. Використання підходу до управління впровадженням інновацій в середині організації, механізму ефективної реалізації стратегій чи досягнення ринкових цілей компанії [11, с. 204].

Російські вчені С.О. Неганов та І.С. Неганова наводять дещо схожу з запропонованою М. Рафіком і П.К. Ахмедом класифікацію, виділяючи також три фази розвитку теорії внутрішнього маркетингу, розглядаючи його як:

1) систему взаємовідносин організації з персоналом;

2) як внутрішньофірмову філософію ринкової орієнтації;

3) спосіб практичної реалізації нової стратегії організації (чи корегування існуючої) [12, с. 230].

Російські науковці О.М. Ветітьнов та О.В. Гузева виділяють три основні етапи розвитку теорії внутрішнього маркетингу. На першому етапі (1970–1980 рр.) значна увага дослідників була сфокусована на турботі про персонал та його задоволеності роботою, оскільки працівник розглядався як внутрішній споживач. Саме тому внутрішній маркетинг розуміли як залучення, навчання, мотивування і утримання кваліфікованого персоналу за допомогою створення таких робочих умов, які повною мірою задовольняли б його потреби.

Розвиток другого етапу еволюції теорії внутрішнього маркетингу пов'язаний з науковим доробком представників Скандинавської наукової школи маркетингу послуг, зокрема з К. Гронроосом та Е. Гаммесоном (1980–1990 рр.). Дослідники детально вивчили наукові підходи колег з Американських наукових шкіл щодо питань внутрішнього маркетингу і дійшли висновку, що персонал, який безпосередньо контактує зі споживачами, має бути не лише мотивований працювати краще, а в першу чергу він повинен бути орієнтований на продажі. Науковці також довели, що якісне обслуговування і ефективний сервіс залежить від чіткої координації між контактним й підтримуючим персоналом. У цей період відбувається фокусування уваги на створенні клієнтоорієнтованості персоналу через процес впливу більше ніж через його задоволення і мотивацію.

В основі третього етапу розвитку теорії внутрішнього маркетингу (1990–2000 рр.) перебуває усвідомлення його особливої ролі як технології управління персоналом для досягнення цілей підприємства. Отже, внутрішній маркетинг розглядається як процес, за допомогою якого персонал дізнається про місію, цілі й задачі підприємства, розпізнає не лише цінності маркетингових програм, а в першу чергу отримує інформацію про свою участь в них. Таким чином, внутрішній маркетинг стає міжфункціональним об'єднуючим механізмом всередині підприємства, що відіграє головну роль в об'єднанні маркетингових і кадрових функцій, у результаті чого персонал стає ресурсом для маркетингових функцій [2, с. 43].

Четвертий етап (2000–2010 рр.) характеризується розширенням теорії внутрішнього маркетингу новим понятійно-категорійним апаратом. На цьому етапі науковці сходяться в баченні внутрішнього маркетингу як системи заходів і методів інтеграції

працівників з метою ефективної реалізації корпоративної та функціональних стратегій. Внутрішній маркетинг розглядається як: сконцентрований на розвитку та реалізації високих стандартів якості обслуговування та задоволення клієнтів; стосується, в першу чергу, програм внутрішньої комунікації для забезпечення співробітників інформацією та завоювання їх підтримки; застосовується в якості систематичного підходу до управління прийняттям інновацій всередині організації; стосується стратегії впровадження маркетингових планів. Головним завданням внутрішнього маркетингу є створення умов і атмосфери взаєморозуміння між



Рис. 1.2. Сутність та основні принципи внутрішнього маркетингу

Джерело: авторська розробка

співробітниками у відношенні орієнтації на кінцевий результат.

Динамічний розвиток ринку послуг, їх різноманітність і застосування при їх створенні та споживанні сучасних технічних засобів потребують адаптації теорії внутрішнього маркетингу до реалій сьогодення. Відтак, на п'ятому етапі (2010 р. – по теперішній час) внутрішній маркетинг доцільно розглядати як систему партнерських відносин та інтегровану функцію управління у ланцюжку учасників створення цінності «акціонер – топ-менеджер – менеджер – персонал – контактний персонал – споживач». Внутрішньому маркетингу відводиться важлива роль, оскільки безпосередньо від скоординованих та узгоджених дій менеджерів і контактної персоналу залежить імідж та репутація компанії, імідж торговельної марки, комерційний успіх та соціальний ефект діяльності підприємства на конкурентному ринку. Внутрішній маркетинг також стає необхідним при формуванні бренду компанії та лояльності споживачів (внутрішніх і зовнішніх) до нього. Відтак, відповідальність за гарантії, очікування і єдність, які надає бренд, перекладаються на менеджмент і персонал, що відіграє суттєву роль у взаємовідносинах з клієнтурою.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи існуючі підходи до визначення сутності дефініції «внутрішній маркетинг», ми дійшли висновку, що це комплексний підхід у формуванні, представленні та обміні інформацією між робітником та організацією, який дозволяє визначити і відстежити збіг інтересів компанії з потребами її співробітників, що сприяє досягненню її місії і цілей. Згідно з цією концепцією, кожен співробітник організації є внутрішнім споживачем, на задоволення інтересів якого повинна орієнтуватися організація, а виконання, на відповідному професійному рівні, працівником своїх посадових обов'язків забезпечить компанії ефективне функціонування і отримання прибутку. Отже, внутрішній маркетинг, як система відносин з персоналом щодо підвищення комунікаційної складової, якості товарів/послуг і обслуговування дозволить підприємству: забезпечити зовнішньому (цільовому) споживачу найбільш легкий і зручний доступ до виробника товарів/послуг за рахунок реалізації ефективної комунікативної політики; залучати весь колектив до обговорення планових показників, у т.ч. маркетингових, управління підприємством, підвищення індивідуальної відповідальності працівника; встановлювати і постійно підтримувати зворотній зв'язок в системі відносин «співробітник – керівник – мета» з метою з'ясування настроїв, турбот, потреб членів

трудового колективу; розробити і реалізувати стратегію збуту товарів/послуг комплексно, в поєднанні з іншими стратегіями маркетинг-мікс; вирішити завдання оптимізації організаційної структури та удосконалення корпоративної культури підприємства тощо.

Перспективи подальших розвідок. Незважаючи на те, що в наукових працях вітчизняних і зарубіжних економістів різновекторно розглянуто теоретико-методичні аспекти внутрішнього маркетингу, потребує подальшого поглибленого вивчення проблема комплексного підходу до формування системи критеріїв оцінювання ефективності роботи контактної персоналу підприємства (оцінювання компетенцій фахівців, їх соціально-психологічних якостей, системи внутрішньоорганізаційної поведінки та інформаційних потоків, корпоративної культури тощо).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ветитнев А.М. Современная концепция маркетинга санаторно-курортных услуг [Текст] / Ветитнев А.М. // Менеджер здравоохранения. – 2005. – № 3. – С. 35-44.
2. Ветитнев А.М. Внутренний маркетинг как инструмент управления санаторно-курортной организацией [Текст] / Ветитнев А.М., Гузева А.В. // Курортные ведомости. – 2004. – № 3. – С. 8-11.
3. Наумов В.Н. Организация предпринимательства : учебное пособие. – СПб. : Питер, 2010. – 384 с.
4. Войчак А.В. Система і характеристики сучасного маркетингу / А.В. Войчак, А.Ф. Павленко. – К. : КДЕУ, 1994. – 16 с.
5. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент : підручник / А.В. Войчак. – К. : КНЕУ, 2009. – 328 с.
6. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : підручник / Н.В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2012. – 523 с.
7. Решетнікова І.Л. Внутрішній маркетинг: сутність та сфери застосування / Інноваційні напрямки розвитку маркетингу: теорія і практика: тези доповідей // Матеріали III Міжнар. наук-практ. конф., 28-29 березня 2013 р. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 128 с. – С. 84-87.
8. Ballantyne D. The strengths and weaknesses of internal marketing, in Varey R.J., Lewis B.R. (Eds.), Internal Marketing: Directions for Management, Routledge, 2000 – P. 43-60.
9. Ahmed P.K., Rafiq M. Internal Marketing: Tools and Concepts for Customer-Focused Management / Pervaiz K. Ahmed, Mohammed Rafiq. – Butterworth-Heinemann. – 2002. – P. 5-6.
10. Gounaris S. Measuring internal market orientation in services: some empirical evidence // Journal of Business Research, 2006. – Vol. 59. – № 4. – P. 432-448.
11. Хулей Г, Сондерс Дж., Пирси Н. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 324 с.
12. Неганов С.А., Неганова И.С. Внутренний маркетинг как инструмент построения партнерских отношений в организации // Развитие форм межфирменной кооперации: сети и взаимоотношения: доклады участников Сети мастерства [текст] / Гос. ун-т ВШЭ. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ. – 2008. – 294 с.

УДК 338.5-021.414

Сагалакова Н.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри готельно-ресторанного та туристичного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ ТЕОРІЇ ЦІННОСТІ У ВИЗНАЧЕННІ КАТЕГОРІЇ ЦІНИ

У статті розглянуто питання відображення основних положень сучасної парадигми теорії цінності у визначенні категорії ціни в наукових працях українських та зарубіжних економістів. Визначено напрями сучасного уявлення про сутність ціни та її функції в ринковій економіці. У статті сформувано основні прикладні аспекти сучасної теорії ціни.

Ключові слова: ціна, цінність, категорія, теорія, парадигма, ціноутворення, цінова політика.

Сагалакова Н.А. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ ТЕОРИИ ЦЕННОСТИ В ОПРЕДЕЛЕНИИ КАТЕГОРИИ ЦЕНЫ

В статье рассмотрены вопросы отображения основных положений современной парадигмы теории ценности в определении категории цены в научных трудах украинских и зарубежных экономистов. Определены направления современного представления о сущности цены и ее функций в рыночной экономике. В статье сформированы основные прикладные аспекты современной теории цены.

Ключевые слова: цена, ценность, категория, теория, парадигма, ценообразование, ценовая политика.

Sagalakova N.O. THE MAIN POINTS OF THE MODERN PARADIGM OF THE VALUE THEORY IN DETERMINATION OF THE PRICE CATEGORY

The article is devoted to the questions of the main points of modern paradigm of the value theory in determination of price categories in scientific works of Ukrainian and foreign economists. Modern ideas about the nature of the price and its functions in a market economy have been defined. The basic applied aspects of the modern theory of prices have been formed in the article.

Keywords: price, value, category, theory, paradigm, price formation, pricing.

Постановка проблеми. Ціна в сучасній економіці є важливим регулятором суспільних відносин. Виняткова важливість проблеми ціни обумовлена її тісним зв'язком з такими фундаментальними і значущими для практики проблемами, як розподіл доходів і забезпечення процесу суспільного відтворення. В умовах конкурентного середовища ціна стає орієнтиром та потужним важелем господарювання, знаряддям конкурентної боротьби. Ціна як один із способів досягнення цілей підприємства і ціннісних пріоритетів споживачів визначає обсяг збуту товарів та послуг, від цін залежать рентабельність, життєздатність і фінансова стабільність підприємства. З огляду на це, важливість дослідження загальних теоретичних проблем ціни і ціноутворення є очевидною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день створений ряд фундаментальних теорій, присвячених розкриттю природи ціни й обґрунтуванню внутрішніх закономірностей формування цінних пропорцій. Становлення і розвиток теорії ціни і вартості пов'язані з іменами видатних учених У. Петті, А. Сміта, К. Маркса, Д. Рікардо, Дж. С. Міля, К. Менгера, Є. Бем-Баверка, Ф. Візера, Л. Вальраса, М.І. Туган-Барановського, А. Маршалла, П. Самуельсона, Е. Чемберліна, Дж. Хікса, Дж. К. Гелбрейта, Дж. Робінсона. Науковий плюралізм теорій та їх часткова суперечність свідчать про складність і багатогранність проблеми ціни, які вимагають її подальшого розвитку.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є дослідження сутності ціни як економічної категорії на підставі наукових праць українських та зарубіжних економістів сучасності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних наукових роботах переважна більшість дослідників відносить ціну до складу економічних категорій, що тісно пов'язані з іншими економічними категоріями – економічним благом, товаром, обміном, ринком тощо. Але зустрічається й інший по-

гляд на категорію ціни – у працях Н.А. Голощапова та А.А. Соколова ціна визначається як юридична категорія. Такий підхід обґрунтовується ними такими твердженнями: «Як юридична категорія ціна має декілька значень: по-перше, ціна – суттєва умова будь-якої угоди; по-друге, при вільних і обов'язкових цінах вона виступає базою для формування податку на додану вартість та акцизів; по-третє, ціна – точка відліку для застосування надбавок і торговельних націнок; по-четверте, рівень цін суттєвою мірою визначає рентабельність виробництва товарів (робіт, послуг)» [1, с. 8]. Як можна побачити з наведених тверджень, жоден з них (крім першого) не можна віднести до юридичних характеристик сутності ціни – вони є характеристиками суто економічними. Щодо першого значення, то наявність ціни у складі будь-якої угоди ще не дає приводу відносити її до категорії юридичної (до речі, наявність ціни є характеристикою тільки економічних угод, бо існує значна кількість інших типів угод, де ціна може і не бути присутньою). Тож із характеристик, наведених авторами, можна зробити лише один висновок – ціна є економічною категорією, що може використовуватись і в юридичній практиці (останнє не дає право розглядати її як категорію юридичну).

Деякі дослідники у процесі визначення категорії ціни визначають її сутність на базі лише однієї з концепцій, які домінували у минулих століттях – трудової вартості або граничної корисності для споживачів. Як приклад першого з таких підходів можна навести визначення вищенаведених авторів – Н.А. Голощапова та А.А. Соколова, в якому ціна визначається як «економічна категорія, що слугує для непрямого виміру кількості витраченого на виробництво товару суспільно-необхідного робочого часу; ...в основі формування ціни лежить сума витрат виробництва (собівартості) фактично здійснених підприємцем на виробництво того чи іншого товару (робіт, послуг), і мінімально припустимого з його точки зору прибут-

ку» [1, с. 5]. Протилежний з таких підходів можна проілюструвати визначенням ціни у роботі А.Д. Чудкова: «Ціна товару є грошовим виразом його корисності та блага, що випливають із його використання» [2, с. 13]. Жоден із таких підходів, що однобоко розглядає сутність ціни з позицій домінування лише однієї з минулих концепцій – витрат виробництва або корисності, не відповідає сучасній парадигмі теорії ціни і, відповідно, не може бути покладений в основу визначення її як економічної категорії.

Певна частина сучасних економістів сутність ціни розглядають на базі такої домінуючої її характеристики, як форма виразу цінності блага. Такий підхід можна побачити, зокрема, у роботі В.А. Слепова та Т.Є. Ніколаєва, які стверджують, що «ціна – це форма виразу цінності блага, що має прояв в процесі їх обміну» [3, с. 12]. Аналогічне за змістом твердження можна знайти і у роботі французького дослідника Ж.-Ж. Ламбена «Стратегічний маркетинг»: «Ціна є монетарним виразом цінності» [4, с. 451]. Коментуючи такий підхід, можна визначити, що «цінність» як теоретичне підґрунтя ціни є безумовно однією з найсуттєвіших її характеристик, що отримала відповідне відзначення в сутності економічної категорії, яка розглядається. Це дає змогу забезпечувати необхідний взаємозв'язок між концепціями теорії цінності та теорії ціни в процесі подальшого розвитку економічної думки. У той же час ми вважаємо, що визначення економічної категорії ціни на базі тільки цієї домінуючої характеристики є недостатнім (хоч і вірним, але дуже вузьким підходом) – ця категорія має включати й інші суттєві характеристики.

Дуже поширеним у сучасній літературі є визначення сутності ціни на базі іншої домінуючої її характеристики, якою окремі дослідники вважають грошовий вираз (еквівалент) міри цінності окремих благ (товарів, послуг). Такий підхід до визначення сутності ціни можна зустріти у роботах М.С. Абрютіної: «Ціна є грошовим визначенням вартості одиниці товару» [5, с. 3]; Н.А. Голощапова та А.А. Соколова: «Ціна – це грошовий вираз цінності, продукту, послуги, фактора виробництва» [1, с. 9]. І.О. Бланк розглядає ціну «як грошовий еквівалент, у відповідності до якого здійснюються акти купівлі продажу споживчих товарів (послуг)» [6, с. 171]. На наш погляд, така характеристика ціни є досить суттєвою, але не визначальною, бо грошова форма виразу характерна і для значної частини інших економічних категорій. Більш того, грошова форма виразу ціни притаманна лише певним історичним періодам суспільного розвитку людства, пов'язаним із появою грошей – до цього за економічною теорією ціна вимірювалась у цінності інших товарів у процесі обміну ними. Деякі економісти стверджують, що навіть на сучасному етапі ціна не завжди має грошовий вираз, наводячи приклади бартерного обміну товарами (плутаючи при цьому функції грошей як міри цінності та засобу платежу) [3, с. 12]. Але характеристика, яка розглядається, має поєднуватись із іншими суттєвими характеристиками ціни, що визначають її як економічну категорію в системі сучасної парадигми.

Нарешті, як найбільш поширений на сучасному етапі, варто визначити підхід до з'ясування сутності ціни на базі рівноцінного підходу до її формування з боку попиту і пропозиції в ринкових умовах, а також використання дещо більшої кількості характеристик.

Неабиякий вклад у розвиток сучасної теорії попиту і пропозиції зробили А.С. Гальчинський [7], Р. Дорнбуш [8], К. Р. Макконнелл [9], П. Самуельсон [10],

С. Фішер [8], П. Хейне [11] та інші вітчизняні й зарубіжні економісти. Їхні дослідження зорієнтовані на вивчення економічних проблем подальшого економічного розвитку суспільства. В основному ці проблеми полягають в ефективному використанні обмежених виробничих ресурсів та управлінні ними з метою максимального задоволення матеріальних потреб людини. Розв'язання їх безпосередньо пов'язано з процесом ринкового ціноутворення. На думку С. Фішера, в умовах конкурентної економіки «...ціни спрямовують ресурси у сфери їх оптимального використання». Більше того, вони «...керують також реакцією ринкової системи в попиті й умовах формування витрат» [8, с. 180].

Кожен з учених, вивчаючи економічні проблеми в суспільстві, певною мірою пов'язував їх із процесом ціноутворення відповідно до теорії попиту і пропозиції. Так, досліджуючи економічний механізм розподілу ресурсів і доходів у суспільстві, П. Самуельсон відзначає, що теорія розподілу доходів є окремим випадком теорії ціноутворення. Дана теорія, орієнтована на граничну продуктивність, «...дає, хоч і спрощену, але логічно створену картину розподілу доходів в умовах конкуренції». При цьому «...ціни на товари визначаються попитом і пропозицією цих товарів» [10, с. 249].

Під час дослідження теорії вартості та ціни П. Хейне [11] значну увагу приділяв вивченню альтернативної вартості товару, яка являє собою кількість блага, яке людина хоче купити, визначається витратами на це благо для даної людини чи цінністю того, чим необхідно пожертвувати для його застосування. Далі він акцентує увагу на тому, що дане поняття зв'язує воедино закон попиту і принципи, що керують пропозицією, а про витрати відзначає, що треба думати про них як про цінність альтернативних можливостей, що приносяться в жертву. Використовуючи концепцію альтернативної вартості, П. Хейне намагався пояснити, «...яким чином у виробничі витрати входить праця» [11, с. 75]. Стосовно до процесу ціноутворення П. Хейне на основі своєї теорії сформулював координуючу роль ціни щодо попиту і пропозиції, а також накреслив відповідний напрям її формування: «Ось правило успішного пошуку ціни, що часто повторюють економісти: встановлюйте граничний виторг на рівні граничних цін» [11, с. 270]. На нашу думку, критикуючи витратний підхід у ціноутворенні, П. Хейне недостатньо уваги приділяв попиту.

З позиції С. Фішера, ринкова ціна, виконуючи роль посередника між споживачем і виробником, обумовлює рівність цінності продукту для споживачів і граничних витрат його виробництва. При цьому простежується соціально-економічний напрям процесу ціноутворення. На думку С. Фішера, «...рівноважна ціна на ринку досконалої конкуренції дорівнює як цінності для споживачів додаткової одиниці блага, так і витратам виробництва додаткової одиниці даного блага для економіки» [8, с. 178].

Серед типових можна навести наступне визначення категорії ціни Е.А. Уткіним: «Ціна являє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за яку продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар (послугу)» [12, с. 3]; Я.В. Литвиненко: «Ціна – це кількість грошей, за яку продавець бажає продати товар (послугу), а покупець – купити його (її)» [13, с. 10]; В.Г. Долженковою: «Ціна являє собою суму грошей, яку покупець (споживач) сплачує продавцю (виробнику) в обмін на товар (послугу)» [14, с. 10]. Аналогічні визначення сутності

ціни можна зустріти і в наукових працях В.А. Слепова та Т.Є. Ніколаєвої [3, с. 12], Т.А. Слєпньової та Е.В. Яркіна [15, с. 10], Н.А. Голощапова та А.А. Соколова [1, с. 5] та деяких інших. Цього ж підходу притримуються і відомі американські економісти Т. Негл і Р. Холден, які у своїй монографії «Стратегія і тактика ціноутворення» визначають: «Ціна – це ніщо інше, як сума грошей, яку покупець має дати продавцю в якості угоди, що укладається» [16, с. 132]. Позитивно оцінюючи ці визначення ціни, можна констатувати, що її характеристика з позицій рівнозначної участі обох сторін процесу обміну безумовно розширює коло найбільш суттєвих характеристик економічної категорії, яка розглядається, тим більше, що визначена характеристика доповнюється ще однією – грошовою формою вираження мінової цінності. У той же час варто відзначити, що у процесі обміну ціна встановлюється не тільки на товар, а й на послуги, пов'язані з його реалізацією (що дуже часто важко відокремити), тому для визначення її сутності як економічної категорії більш підходить термін «економічне благо» або «благо», яким оперує економічна теорія. Нарешті, як і в попередніх випадках, слід констатувати, що жодне з наведених визначень не є повним за переліком усіх розглянутих суттєвих характеристик цієї економічної категорії.

Особливу увагу приділяють проблемі ціни такі вітчизняні економісти, як П.С. Єщенко [7, 17], В.І. Кириленко [18, 19], Г.Н. Климко [17], Ю.І. Палкін [7], В.С. Савчук [19] та інші. У своїх працях вони досліджують сучасні особливості ціни на загальносупільному рівні та з урахуванням економічних умов України. Вчені вважають, що у підґрунті методології вітчизняної теорії ринкового ціноутворення лежить синтез трудової теорії вартості та маржиналізму, який являє собою ключ до комплексної характеристики таких категорій, як вартість, ціна, витрати виробництва, цінність тощо. Згідно з вітчизняною концепцією, ціна на ринку встановлюється безпосередньо під впливом попиту та пропозиції. При цьому її рівень визначається грошовою сумою, що сплачується за конкретний товар (послугу). На процес формування ціни впливають ринкові сили вільної конкуренції, що перебувають під постійним впливом деформуючих факторів, залежно від яких формуються моделі ринків.

У літературі можна зустріти і деякі нетрадиційні підходи до визначення сутності ціни. Так, у роботі І.П. Трацевського та І.М. Грекова дослідження сутності ціни завершується таким висновком: «Ціну конкретного товару (послуги) можна визначити як грошовий вираз системи ціноутворюючих факторів, що діють на даний час» [20] – що це за фактори і чому вони діють тільки у даний час з цього визначення неясно, тому ці характеристики у викладеному вигляді для з'ясування економічної категорії ціни використані бути не можуть. У роботі М.С. Абрютіної наведено визначення «ринкової ціни», що має наступний вигляд: «Ринкова ціна – це сума грошей, яку покупець добровільно сплачує продавцю для того, щоб придбати одиницю товару або послуги, за умови, що вони обидва є незалежними сторонами і керуються тільки комерційними мотивами» [5]. На наш погляд, це визначення має зайві ознаки, зокрема «ринкова» ціна, «незалежні сторони», «керування тільки комерційними мотивами», що занадто ускладнює сутність ціни і є несуттєвими характеристиками з позицій їх включення до економічної категорії, яка розглядається.

Аналізуючи сучасну теорію ціноутворення, у ній можна виокремити загальне та спеціальне спрямування. Загальна теорія визначає методологічний підхід до формування вартості товару. Згідно з нею, вартість характеризується рівнем суспільно необхідних витрат, що формуються з урахуванням співвідношення попиту і пропозиції. Ціна у даному разі – це грошовий вираз вартості товару (послуги). Спеціальна теорія концентрує у собі методологічний підхід до формування ціни з орієнтацією на реальні умови реалізації товарів (послуг). Згідно з даною теорією, ціна відповідає сумі грошей, що є еквівалентом обміну між продавцем та споживачем у процесі купівлі-продажу.

Таким чином, існує два підходи до формування ціни, які, на перший погляд, різняться між собою. Насправді це не так, і рух ціни залежно від попиту та пропозиції, кінець кінцем, впирається у межі, пов'язані з необхідністю відшкодування суспільно необхідних витрат праці, тобто вартості. Із цього випливає, що загальна та спеціальна теорії ціни в процесі ціноутворення взаємодоповнюють та взаємообмежують одна одну, визначаючи економічну сутність ціни, механізм її формування та особливості використання в умовах ринку.

Стосовно до процесу ціноутворення на підприємстві загальна теорія ціни визначає концептуальний підхід до формування ціни з позиції теорії вартості, а спеціальна теорія – методологію ціноутворення в руслі даного підходу. Більше того, загальну теорію ціни слід розуміти в широкому значенні, і рекомендації з теорії рівноважних цін можуть служити лише загальним орієнтиром у процесі ціноутворення. На підставі спеціальної теорії розробляється методичне забезпечення процесу ціноутворення та спрямовується цінова діяльність підприємства. У даному разі, тільки синтетично використовуючи фундаментальне підґрунтя та науковий апарат і теорії політичної економії, можна надати практичні рекомендації щодо подальшого розвитку ринкових засад процесу ціноутворення на вітчизняних підприємствах.

Проведений критичний огляд сучасної літератури дозволяє таким чином визначити найбільш суттєві характеристики ціни (рис. 1):

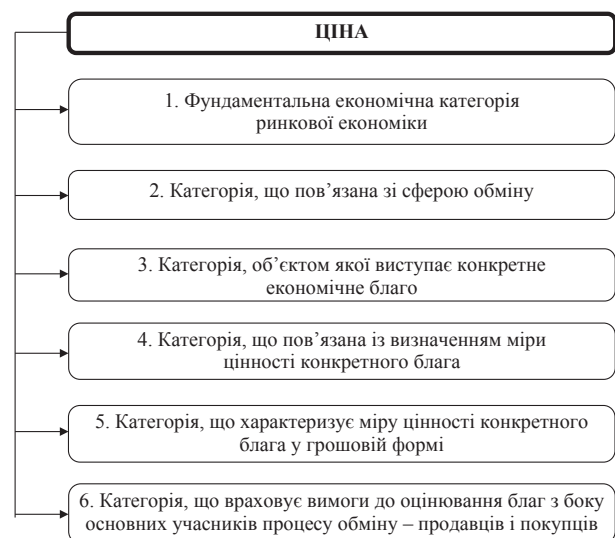


Рис. 1. Основні характеристики ціни як економічної категорії

Систематизовано на основі джерел 1-20

Виходячи з наведених характеристик, пропонується таке визначення ціни як економічної категорії. Ціна є фундаментальною економічною категорією, що визначає у грошовій формі міру цінності певного економічного блага (товару, роботи, послуги), узгоджену між основними учасниками процесу його обміну – продавцями та покупцями.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений огляд найбільш відомих наукових праць з проблематики ціни та ціноутворення дає підстави стверджувати, що ціна є складною багатоаспектною категорією, від якої залежать діяльність підприємства та її ефективність. Ціна виступає своєрідним індикатором, який відображає якісну характеристику товару або послуги, інтереси й вимоги продавця та покупця на ринку. Подальшого розгляду потребують питання визначення та узагальнення системологічних властивостей ціни як об'єкта наукового пізнання та об'єкта управління, поглиблення теоретичних засад формування ціни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голощапов Н.А. Цены и ценообразование : уч.-метод. пособ. / Н.А. Голощапов, А.А. Соколов. – М. : Приориздат, 2004. – 160 с.
2. Чудиков А.Д. Цены и ценообразование : учебник / А.Д. Чудиков. – М. : РДЛ, 2004. – 376 с.
3. Слепов В.А. Ценообразование : учебн. пособ. / В.А. Слепов, Т.Е. Николаева. – М. : ФБК-Пресс, 2000. – 150 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива : пер. с франц. / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб. : Наука, 1996. – 589 с.
5. Абрютин М.С. Ценообразование в рыночной экономике : учебник / М.С. Абрютин. – М. : Дело и сервис, 2002. – 256 с.
6. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
7. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії : підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – К. : Вища школа, 1995. – 462 с.
8. Дорнбуш Р. Макроэкономика : пер. с нем. / Р. Дорнбуш, С. Фишер. – М. : МГУ; ИНФРА-М., 1997. – 784 с.
9. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с 14-го англ. изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
10. Самуэльсон П. Экономика : пер. с англ. / П. Самуэльсон. – Севастополь : Ахтиар, 1995. – 384 с.
11. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М. : Дело, 1992. – 704 с.
12. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика / Э.А. Уткин. – М. : ТАНДЕМ; ЭКМОС, 2000. – 224 с.
13. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навч. посібн. / Я.В. Литвиненко. – 2-ге вид. – К. : МАУП, 2003. – 240 с.
14. Долженкова В.Г. Статистика цен : учебн. пособ. / В.Г. Долженкова. – М. : Филинь; Рилант, 2000. – 256 с.
15. Слепнева Т.А. Цены и ценообразование : учебн. пособ. / Т.А. Слепнева, Е.В. Яркин. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 238 с.
16. Нэгл Т. Стратегия и тактика ценообразования : пер. с англ. / Т. Нэгл, Р. Холден. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с.
17. Основи економічної теорії : підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Клишко та ін. ; за ред. А.А. Чухна. – К. : Вища школа, 2001. – 606 с.
18. Кириленко В.І. Теорія ціни та сучасне ціноутворення в Україні / В.І. Кириленко // Економіка України. – 2002. – № 8. – С. 56-62.
19. Основи економічної науки : курс лекцій / В.С. Савчук, О.О. Беляев, К.Т. Кривенко, В.І. Кириленко, Ю.К. Зайцев ; за заг. ред. В.С. Савчука. – К. : КНЕУ, 2011. – 442 с.
20. Трацевский И.П. Ценообразование : учебн. пособ. / И.П. Трацевский, И.Н. Грекова. – Минск : Новое знание, 2000. – 160 с.

УДК 331.5.024.54

Череп А.В.

*доктор економічних наук, професор
Запорізького національного університету*

Семенів Л.Ю.

*студентка
Запорізького національного університету*

МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто існуючі моделі і методи управління персоналом підприємств. Проаналізовано особливості кожної моделі і методу. Визначено основні поняття персоналу, а також управління персоналом, функції та нормативно-правову базу управління персоналом. Зазначено мету управління персоналом підприємств. Враховано аспекти управління персоналом. Визначено роль управління персоналом та моделей на підприємствах.

Ключові слова: персонал підприємства, управління персоналом, функції управління персоналом, методи управління персоналом, модель «Конкурентні переваги», модель «Підтримка працівників», модель «Підтримка суспільства».

Череп А.В., Семенов Л.Ю. МЕТОДЫ И МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНИЙ

В статье рассмотрены существующие модели и методы управления персоналом предприятий. Проанализированы особенности каждой модели и метода. Определены основные понятия персонала, а также управления персоналом, функции и нормативно-правовую базу управления персоналом. Указана цель управления персоналом предприятий. Учтены аспекты управления персоналом. Определена роль управления персоналом и моделей на предприятиях.

Ключевые слова: персонал предприятия, управление персоналом, функции управления персоналом, методы управления персоналом, модель «Конкурентные преимущества», модель «Поддержка работников», модель «Поддержка общества».

Cherap A.V., Semenyv L.Y. METHODS AND MODELS OF PERSONNEL MANAGEMENT ENTERPRISES

This article describes the existing models and methods of personnel management of enterprises. The features of each model and method. The basic concepts of personnel as well as personnel management, functions and regulatory framework HR. Stated goal of management personnel of enterprises. Take into account aspects of personnel management. The role of human resources management in enterprises and models.

Keywords: enterprise personnel, personnel management, personnel management functions, management practices, the model of «competitive edge» model «Support workers» Model «Support of society».

Вступ. В умовах розвинутої ринкової економіки України дедалі більшого значення набувають проблеми управління у сфері господарювання і зокрема, персоналом. На сьогодні стає все більш зрозумілим, що продуктивність праці, мотивація і творчий потенціал персоналу є важливими конкурентними перевагами, які визначають успіх стратегії підприємства. Кожне підприємство повинно чітко уявляти, як воно буде розвивати свій потенціал успіху, важливим компонентом якого є можливості персоналу. Щоб можливості персоналу давали найкращий результат, необхідно знати теоретичні основи управління персоналом.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблему аналізу моделей та методів управління розвитком персоналом на підприємствах порушували у своїх роботах науковці В. Колосок, А. Алістаєва [6], І.А. Ігнат'єва, Т.М. Сидоренко [5], О.С. Іванілов [2], Л.І. Михайлова [3], В.Г. Никифорова [4]. Проте подальшої розробки потребують ті аспекти, які пов'язані з професійною спеціалізацією персоналу чи певним типом підприємства. У цьому контексті актуальним є аналіз найбільш характерних моделей управління розвитком персоналу промислового підприємства.

Метою статті є вивчення існуючих моделей і методів управління персоналом підприємств та ознайомлення з їх характеристикою та особливостями.

Постановка проблеми. В умовах розвитку підприємств мало уваги приділяється саме проблемним питанням управління персоналу. Доцільно визначити основні поняття та аспекти управління персоналом, та методів і моделей для підвищення рівня ефективності персоналу.

Виклад основного матеріалу. Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної роботи [1].

З урахуванням виконуваних працівниками функцій, що стосуються основної діяльності підприємства або не відповідають його головному завданню, всіх працівників поділяють на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. На промислових підприємствах персонал основної діяльності називають промислово-виробничий персонал, а неосновної-непромисловий персонал. До промислово-виробничого персоналу відносять працівників, зайнятих у виробництві і його безпосередньому обслуговуванні, – основних, допоміжних, обслуговуючих виробництв, науково-дослідних, проектних, конструкторських, технологічних відділів, лабораторій, апарату управління, охорони, складів. До непромислового персоналу належать працівники, зайняті у соціально-культурних, побутових закладах підприємства: в гуртожитках, медичних закладах, дитячих садках, житлово-комунальному господарстві, навчальних закладах [1].

За характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на чотири категорії:

1. Керівники – це працівники, які організують виробництво і здійснюють управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів (директори, начальники цехів, головні спеціалісти, начальники управлінь, відділів, майстри тощо), а також їх заступники.

2. Спеціалісти – це працівники, зайняті спеціальними інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, здійснюють економічну, організаційну підготовку виробництва, облік та аналіз його результатів (інженери, конструктори, економісти,

адміністратори, бухгалтери, нормувальники, юрисконсульти, технологи тощо).

3. Службовці – це працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, канцелярські, деякі адміністративно-господарські роботи (діловоди, агенти, секретарі-друкарки, обліковці, касири, архіваріуси, креслярі, стенографісти тощо).

4. Робітники – це працівники, які безпосередньо зайняті створенням продукту, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевозом пасажирів, наданням послуг або забезпечують умови для нормального ходу виробничого процесу. Окрім того, до робітників належать прибиральниці, двірники, охоронці, гардеробники, кур'єри [2, с. 213].

Досконале знання ресурсів і вміння використовувати їх у процесі управління персоналом є однією з найголовніших умов забезпечення належної ефективності функціонування організації. Ресурсне забезпечення управління персоналом складається з нормативно-правової бази, інформаційного та матеріально-технічного забезпечення.

До нормативно-правової бази управління персоналом відносять сукупність документів, що створюють нормативно-методичне і правове забезпечення функціонування управління персоналом як системи.

Нормативно-методичне забезпечення системи управління персоналом – це сукупність документів організаційного, організаційно-методичного, організаційно-розпорядничого, технічного, нормативно-технічного, техніко-економічного й економічного характеру, а також нормативно-довідкові матеріали, що встановлюють норми, правила, вимоги, характеристики, методи й інші дані, використовувані при вирішенні задач організації праці та управління персоналом і затверджені у встановленому порядку компетентним відповідним органом чи керівництвом організації.

До нормативно-методичних документів відносять:

- нормативно-довідкові, що включають норми і нормативи для організації і планування праці (маршрутно-технологічні та операційно-технологічні карти, технологічні карти управлінських процедур, норми централізованого характеру, наприклад, розмір прибуткового податку на фізичних осіб тощо);

- документи організаційного, організаційно-розпорядничого та організаційно-методичного характеру, що регламентують завдання, функції, права, обов'язки підрозділів і окремих працівників системи управління персоналом.

Важливими організаційно-розпорядничими документами є Правила внутрішнього трудового розпорядку, що включають такі розділи:

- загальні положення;
- порядок прийому і звільнення робітників та службовців;
- основні обов'язки робітників та службовців;
- основні обов'язки адміністрації;
- робочий час і його використання;
- заохочення за успіхи в роботі;
- відповідальність за порушення трудової дисципліни.

До документів організаційно-методичного і методичного характеру відносяться ті, які регламентують виконання функцій з управління персоналом, сюди входять:

- положення з формування кадрового резерву в організації;
- положення з організації адаптації працівників;
- рекомендації з організації підбору і добору персоналу;

- положення з урегулювання взаємин у колективі;
- положення з оплати і стимулювання праці;
- інструкція з дотримання правил техніки безпеки й ін. Розробку цих документів здійснюють працівники відповідних ланок системи управління персоналом.

До основних завдань правового забезпечення системи управління персоналом відносять:

- правове регулювання трудових відносин, які складаються між роботодавцями і найманими робітниками;
- захист прав і законних інтересів працівників, які впливають із трудових відносин. У зв'язку з вказаними завданнями правове забезпечення системи управління персоналом включає:
 - виконання і застосування норм діючого законодавства у сфері праці, трудових відносин;
 - розробку і затвердження локальних нормативних і ненормативних актів організаційного, організаційно-розпорядничого, економічного характеру;
 - підготовку пропозицій щодо зміни діючих чи скасування застарілих і таких, що фактично втратили силу, нормативних актів, виданих в організації по трудових, кадрових питань. Здійснення правового забезпечення в організації покладається на її керівника й інших посадових осіб, а також на керівника системи управління персоналом і її працівників з питань, що входять у їхню компетенцію. Головним підрозділом щодо ведення правової роботи в області трудового законодавства є юридичний відділ.

До норм централізованого характеру відносяться перш за все акти централізованого регулювання – Кодекс законів про працю, постанови уряду України, акти Мінпраці і соціальної політики.

В умовах ринкових відносин до сфери локального регулювання відносять такі акти:

- накази керівника організації з кадрових питань (щодо прийому, звільнення, переводу);
- положення про підрозділи, посадові інструкції;
- стандарти організації й ін. У систему нормативних актів про працю входять угоди генеральні, галузеві (тарифні), спеціальні (регіональні), колективні договори й інші правові акти, що застосовуються безпосередньо в організаціях.

До актів ненормативного характеру відносять розпорядження і вказівки, які можуть видавати керівники служби управління персоналом і її підрозділами [4, с. 42-44].

Управління персоналом є процесом безперервним та включає в себе проблеми планування, підбору, професійної підготовки, оцінки та навчання кадрів, які здійснюються з метою їх раціонального використання, підвищення ефективності та покращення якості життя. Управління персоналом є також процесом дуже складним, при здійсненні якого необхідно враховувати такі аспекти:

- техніко-технологічні, які відображають рівень розвитку конкретного виробництва;
- організаційно-економічні, що включають питання планування, визначення чисельності працюючих, організацію їх стимулювання, використання робочого часу;
- правові, які регламентують всю діяльність по управлінню персоналом відповідно до чинного законодавства;
- соціально-психологічні, які зумовлюють необхідність запровадження соціально-психологічних процедур в практику кадрової роботи;

– педагогічні, що забезпечують організацію професійного навчання, підвищення кваліфікації та виховання кадрів [3, с. 10].

Функції управління персоналом – це основні напрями даного виду діяльності, орієнтовані на задоволення визначених потреб організації. Розрізняють такі функції управління персоналом:

1. Функція «визначення потреби організації в персоналі»:

- планування якісної потреби у персоналі;
- вибір методів розрахунку і планування кількісної потреби в персоналі.

2. Функція «забезпечення персоналом»:

- отримання й аналіз маркетингової (в області персоналу) інформації;
- розробка і використання інструментарію забезпечення потреби в персоналі;
- добір персоналу, його ділова оцінка.

3. Функція «використання персоналу»:

- визначення змісту і результатів праці на робочих місцях;
- виробнича соціалізація;
- уведення персоналу, його адаптація у трудовій діяльності;
- упорядкування робочих місць;
- забезпечення безпеки праці;
- вивільнення персоналу.

4. Функція «розвиток персоналу»:

- планування і реалізація кар'єри та службові переміщення;
- організація і проведення навчання.

5. Функція «мотивація результатів праці та поведінки персоналу»:

- управління змістом і процесом мотивації трудової поведінки;
- управління конфліктами;
- використання монетарних спонукальних систем: оплата праці, участь персоналу в прибутках і в капіталі підприємства;
- використання нематеріальних спонукальних систем: групова організація і соціальні комунікації, стиль і методи керівництва, регулювання робочого часу.

6. Функція «правове й інформаційне забезпечення процесу управління персоналом»:

- правове регулювання трудових взаємин;
- облік і статистика персоналу;
- інформування колективу і зовнішніх організацій по кадрових питаннях; розробка кадрової політики [4, с. 30-31].

Методами управління персоналу в залежності від характеру впливу на людину виділяють:

- методи стимулювання, пов'язані із задоволенням визначених потреб співробітника;
- методи інформування, що припускають передачу співробітнику відомостей, які дозволяють йому самостійно будувати свою організаційну поведінку;
- методи переконання, тобто безпосереднього цілеспрямованого впливу на внутрішній світ, систему цінностей людини;
- методи (адміністративного) примушування, засновані на погрози чи застосуванні санкцій.

Як модель управління розвитком персоналу підприємства пропонується розуміти модель, що відображає суттєві ознаки та основні елементи поведінки підприємства у сфері його діяльності щодо розвитку трудового персоналу. Вивчення такої моделі та її складових стає підґрунтям для планування, здійснення та контролювання процесу розвитку персоналу, а також аналізу економічної

ефективності реалізації відповідних заходів. Аналіз практичних заходів на розвиток персоналу на ряді промислових підприємств металургійної та машинобудівної галузі дав можливість виділити три основних типи моделі, що використовуються сучасними промисловими підприємствами на сьогоднішньому етапі їх виробничої діяльності й за допомогою яких підприємства розвивають та поліпшують свій людський капітал.

Існують такі моделі управління розвитку підприємства:

1. Модель «Конкурентні переваги».

Мета застосування: Створення конкурентоспроможного персоналу підприємства.

Основні типи заходів реалізації:

- розробка та реалізація спеціальних освітніх програм (проектів);
- забезпечення впровадження інновацій у сфері наукової організації праці та заходів щодо зниження витрат праці на виробництво продукції;
- організація та мотивація професійно-кваліфікаційного просування робітників і планування їхньої трудової кар'єри;
- організація системи цілеспрямованого інтенсивного заохочення до підвищення професійно-кваліфікаційного та освітнього рівня персоналу;
- встановлення заробітної плати за рівнем вищим, ніж середньогалузевий, та відповідна їй організація;
- впровадження сучасних технологій комплексної оцінки й атестації персоналу та ін.

2. Модель «Підтримка працівників».

Мета застосування: Підвищення якості трудового життя персоналу підприємства.

Основні типи заходів реалізації:

- організація та впровадження системи соціальної підтримки співробітників підприємства;
- організація та реалізація на підприємстві програм з охорони праці та здоров'я працівників;
- формування та впровадження на підприємстві відповідно орієнтованої корпоративної культури;
- організація та проведення на підприємстві культурно-освітніх, спортивних заходів та ін.

3. Модель «Підтримка суспільства».

Мета застосування: Становлення соціально-відповідального підприємства.

Основні типи заходів реалізації:

- формування та впровадження на підприємстві

корпоративної культури, орієнтованої на соціальну відповідальність;

- організація та впровадження системи підвищення якості трудового життя персоналу підприємства;
- забезпечення фінансування та матеріальної підтримки програм із розвитку міста (регіону) місця розташування підприємства;
- організація та побудова сумлінних взаємовигідних партнерських відносин із усіма зацікавленими сторонами (інвестор, партнери, споживачі, постачальники, держава, суспільство, персонал та ін.);
- сприяння заходам з удосконалення вітчизняного законодавства (податкового, трудового, екологічного та ін.), які спрямовані на забезпечення суспільного та економічного розвитку держави.

Висновки. У статті виділено й проаналізовано три моделі управління розвитком персоналу промислового підприємства: «Конкурентні переваги», «Підтримка працівників», «Підтримка суспільства». Незалежно від того, який вид моделі з управління розвитком персоналу застосовується на підприємстві, реалізація кожного з них дозволяє отримати подвійний ефект: управлінський та економічний. Створення управлінського ефекту на підприємстві досягається за рахунок збільшення вартості людського капіталу. Економічний ефект досягається лише після та за рахунок появи управлінського ефекту й полягає у збільшенні обсягів продажу товарів (послуг), розширенні кола споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронна бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15060913/ekonomika/personal_pidpriyemstva.
2. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
3. Михайлова Л.І. Управління персоналом : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
4. Никифоренко В.Г. Управління персоналом : навчальний посібник. 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Одеса : Атлант, 2013. – 275 с.
5. І.А. Ігнат'єва, Т.М. Сидоренко. Проблеми економіки організацій та управління підприємствами // Вісник КНУТД. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knutd.com.ua/publications/pdf/Visnyk/2012-6/294_299.pdf.
6. Характеристика моделей управління розвитком персоналу промислового підприємства / В. Колосок, А. Алістаєва // Схід. – 2009. – № 9(100). – С. 8-12.

УДК 330.44(477)

Ставицький О.В.

асистент кафедри фандрайзингу та логістики
Національного університету харчових технологій**ВИКОРИСТАННЯ МАТРИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ**

Стаття присвячена аналізу та використанню матричного інструментарію. Розглянуто теоретичні аспекти розвитку та впровадження матричного інструментарію. Досліджено методологію використання матриць та запропоновано власне бачення щодо формування та практичного застосування матричних моделей.

Ключові слова: зовнішнє середовище, інноваційний потенціал, матричний інструментарій, підприємство, стратегічне управління, стратегічна позиція, стратегія.

Ставицкий А.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТРИЧНОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ

Статья посвящена анализу и использованию матричного инструментария. Рассмотрены теоретические аспекты развития и внедрения матричного инструментария. Исследована методология использования матриц и предложено собственное видение формирования и практического применения матричных моделей.

Ключевые слова: внешняя среда, инновационный потенциал, матричный инструментарий, предприятие, стратегическое управление, стратегическая позиция, стратегия.

Stavytskyi O.V. USING THE MATRIX TOOL IN STRATEGIC MANAGEMENT

This article analyzes and the use of matrix tools. The theoretical aspects of the development and implementation of matrix tools. Investigated using matrix methodology, and offered their own vision of development and practical application of matrix models.

Keywords: environment, innovation potential, matrix tools, enterprise, strategic management, strategic position, strategy.

Постановка проблеми. Слабка державна підтримка, зростання нестабільності умов підприємницької діяльності, специфічні особливості галузей діяльності об'єктивно вимагають розробки цілісної системи стратегічної поведінки підприємства. У вітчизняній літературі відчувається нестача в теоретичних та методологічних розробках з питань управління в галузі стратегічного розвитку підприємства. Однак багато теоретичних аспектів щодо стратегічного управління, які враховують характер функціонування виробничих структур, залишаються малодослідженими і слабо описані нашими науковцями, що є вкрай важливою проблемою.

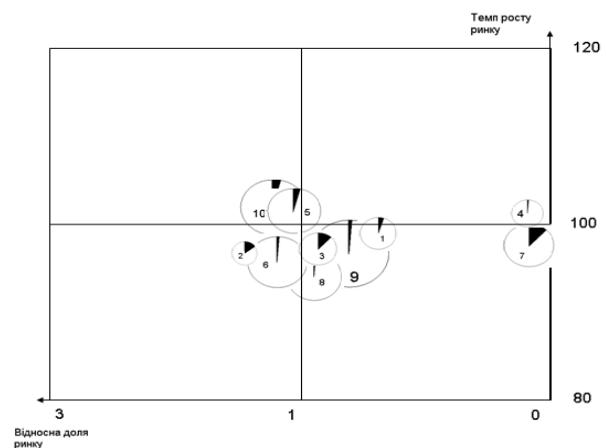
Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різний час проблемам стратегічного управління проводилися фундаментальні дослідження багатьох вчених. Зокрема, питання розробки стратегії підприємства знайшли своє відображення в роботах: Д. Аакер [1], І. Ансофф [2], А.В. Балабаниць [3], В.А. Белошапка, Г.В. Загорій [4], О. Віханський [5], В.С. Єфремов [6], В.С. Катькало [7], Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел [8], А.П. Наливайко [9], А. Томпсон і Д. Стрікленд [10], Р.А. Фатхутдинов [11], З.Є. Шершньова [12], Г. Джонсон, А.П. Градов [13], К. Скулз [14] та ін.

Постановка завдання. Ринкова орієнтація промислового сектора все більше вимагає від керівників уміння розраховувати перспективи розвитку підприємства, приймати ефективні управлінські рішення, чітко знати мету, ціль та засоби їх досягнення.

Матричний підхід претендує на універсальність – дозволяє наочно і зручно представляти необхідну для стратегічного управління інформацію. Зазначена тенденція визначає проблематику нашого дослідження, яка полягає в необхідності систематизації використання матричного інструментарію в загальній схемі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна матриця має свій алгоритм заповнення та аналізу включених до неї показників. Для матриці Бостонської консалтингової групи (BCG) це буде – «Зростання галузі / Частка ринку».

Проведемо розміщення стратегічних позицій підприємств, які спеціалізуються на виробництві хлібобулочної продукції, за допомогою матриці BCG (рис. 1).



1 – ПАТ «Нововолинський хлібозавод»; 2 – ПАТ «Берегівський комбінат хлібопродуктів»; 3 – ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат»; 4 – ПАТ «Смілянський хлібокомбінат»; 5 – ПАТ «Кременчуцький хлібокомбінат»; 6 – ПАТ «Укрхліббуд»; 7 – ПАТ «Чернігівський хлібокомбінат»; 8 – ПАТ «Черкаський хлібокомбінат»; 9 – ПАТ «Хліб»; 10 – ПАТ «Хлібзавод «Салтівський».

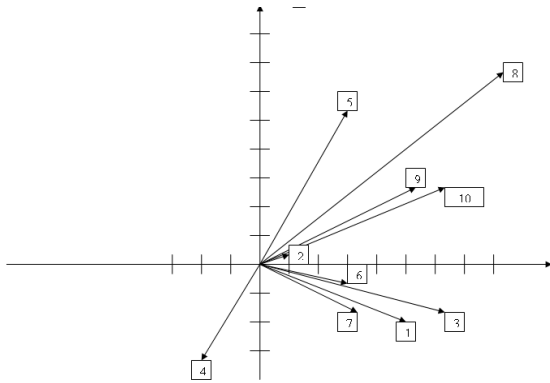
Рис. 1. Позиціонування підприємств на матриці BCG

Визначимо рекомендовані за допомогою моделі BCG стратегії для різних секторів бізнесу (табл. 1).

З історичної точки зору, матриця BCG, яка використовувалася для стратегічного аналізу та планування, неодноразово піддавалася критиці з боку науковців, які займалися як теоретичними, так і практичними дослідженнями.

Автори, які створили методику SPACE-аналізу, запропонували використання багатокритеріального підходу (табл. 2).

На основі оцінок стратегічної позиції побудуємо графічну модель (рис. 2):



1 – ПАТ «Нововолинський хлібозавод»; 2 – ПАТ «Берегівський комбінат хлібопродуктів»; 3 – ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат»; 4 – ПАТ «Смілянський хлібокомбінат»; 5 – ПАТ «Кременчуцький хлібокомбінат»; 6 – ПАТ «Укрхліббуд»; 7 – ПАТ «Чернігівський хлібокомбінат»; 8 – ПАТ «Черкаський хлібокомбінат»; 9 – ПАТ «Хліб»; 10 – ПАТ «Хлібзавод «Салтівський»».

Рис. 2. Графічна модель оцінки стратегічних позицій та дій підприємств

Рівень розвитку інноваційного потенціалу (ПП)	Високий	7. Загроза стійкості	8. Загроза спаду	9. Високий рівень стійкості
	Середній	4. Загроза спаду	5. Помірне балансування	6. Утримання стійкості
	Низький	1. Глибока криза	2. Глибока стратегічна криза	3. Стратегічна криза
		Низький	Середній	Високий
Вплив зовнішнього середовища (ВЗС)				

Рис. 3. Матриця оцінки стратегічної позиції підприємства

Розроблено автором

Проводячи аналіз отриманих векторів руху підприємств, можна зробити такі висновки із стратегій, які використовуються на підприємствах:

- підприємство ПАТ «Смілянський хлібокомбінат» використовує захисну стратегію;
- підприємства ПАТ «Нововолинський хлібозавод», ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат», ПАТ «Укрхліббуд», ПАТ «Чернігівський хлібокомбінат» дотримуються конкурентної стратегії;
- підприємства ПАТ «Берегівський комбінат хлібопродуктів», ПАТ «Кременчуцький хлібокомбінат», ПАТ «Черкаський хлібокомбінат», ПАТ «Хліб», ПАТ «Хлібзавод «Салтівський» дотримуються агресивної стратегії.

На основі матричного методу з представлення економічної інформації в стратегічному управлінні, відслідковуючи взаємозв'язок факторів, які утворюють основу матриці, автором пропонується використати матричний підхід до визначення стратегічної позиції підприємства та побудувати матрицю, параметрами якої виступають рівень розвитку інноваційного потенціалу і вплив зовнішнього середовища підприємства (рис. 3).

Доцільність включення до матриці саме інноваційного потенціалу обумовлено його призначенням, обраною структурою і специфікою моделі його оцінки, яка враховує ефективність використання, конкурентну значимість і достатність ресурсів для виконання стратегії розвитку підприємства, а також ступінь відповідності стратегічним цілям. Таким чином, інноваційний потенціал виступає системним відображенням внутрішнього середовища підприємства (фактичного стану і перспективи розвитку). Така постановка питання відрізняє запропоновану матрицю від існуючих (наприклад,

Таблиця 1

Рекомендовані стратегії для секторів бізнесу відповідно до моделі ВСГ

Сектори бізнесу	Підприємства	Рекомендовані стратегії
«Зірки»	5 – ПАТ «Кременчуцький хлібокомбінат»; 10 – ПАТ «Хлібзавод «Салтівський»».	Намагатися зберегти або збільшити частку свого бізнесу на ринку
«Важкі діти»	4 – ПАТ «Смілянський хлібокомбінат».	Або йти на збільшення присутності на ринку, або зміцнювати позиції, або скорочувати бізнес
«Дійні корови»	2 – ПАТ «Берегівський комбінат хлібопродуктів»; 6 – ПАТ «Укрхліббуд».	Намагатися зберегти або збільшити частку свого бізнесу на ринку
«Собаки»	1 – ПАТ «Нововолинський хлібозавод»; 3 – ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат»; 7 – ПАТ «Чернігівський хлібокомбінат»; 8 – ПАТ «Черкаський хлібокомбінат»; 9 – ПАТ «Хліб».	Або зберігати свої позиції на ринку, або скорочувати обсяги діяльності, або виводити цей вид бізнесу з господарського портфеля підприємства

Таблиця 2

Оцінка стратегічної позиції, вагові коефіцієнти

Оцінки	ПАТ «Нововолинський хлібозавод»	ПАТ «Берегівський комбінат хлібопродуктів»	ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат»	ПАТ «Смілянський хлібокомбінат»	ПАТ «Кременчуцький хлібокомбінат»	ПАТ «Укрхліббуд»	ПАТ «Чернігівський хлібокомбінат»	ПАТ «Черкаський хлібокомбінат»	ПАТ «Хліб»	ПАТ «Хлібзавод «Салтівський»»
Оцінка за зовнішньою стратегічною позицією	-1,6	0,3	-1,9	-1,9	5,3	-0,7	-1,3	7,2	2,2	2,6
Оцінка за внутрішньою стратегічною позицією	5,1	0,4	6,2	-3,3	6,5	2,8	3,1	8,1	5,2	6,3

Рівень розвитку інноваційного потенціалу (ПІ)	Високий			
	Середній	ПАТ «Хлібзавод «Салтівський»	ПАТ «Нововолинський хлібозавод» ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат» ПАТ «Кременчуцький хлібокомбінат» ПАТ «Черкаський хлібокомбінат» ПАТ «Хліб»	
	Низький	ПАТ «Смілянський хлібокомбінат»	ПАТ «Берегівський комбінат хлібопродуктів» ПАТ «Укрхліббуд» ПАТ «Чернігівський хлібокомбінат»	
		Низький	Середній	Високий

Вплив зовнішнього середовища (ВЗС)

Рис. 4. Матриця оцінки стратегічної позиції підприємств хлібопекарської галузі

за А. Градовим [13]). Запропонована матриця 3×3 дозволяє проаналізувати стратегічну позицію підприємства у 9-ти випадках.

Наведені стратегічні позиції підприємства обумовлені певними варіантами протиріч, що склалися в результаті різних комбінацій рівня розвитку інноваційного потенціалу і впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства.

Результати побудування матриці оцінки стратегічної позиції підприємств хлібопекарської галузі наведено на (рис. 4).

На основі проведеного аналізу стратегічної позиції десяти підприємств хлібопекарської галузі можна зробити такі висновки щодо специфіки їх розвитку.

Позиція підприємств ПАТ «Нововолинський хлібозавод», ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат», ПАТ «Кременчуцький хлібокомбінат», ПАТ «Черкаський хлібокомбінат», ПАТ «Хліб» характеризується помірним балансуванням з зовнішнім середовищем і в результаті підвищення сприятливості останнього – утриманням стійкості на ринку. Серед позитивних тенденцій у внутрішньому середовищі: високі показники фінансової стійкості та ділової активності; спостерігається тенденція до нарощування обсягів продажу.

На підприємстві ПАТ «Смілянський хлібокомбінат» відбувається втрата позицій, викликана загостренням протиріч внутрішнього і зовнішнього середовища. Низький рівень розвитку інноваційного потенціалу призводить до неспроможності суб'єктів господарювання протистояти негативним тенденціям зовнішнього середовища.

Підприємству ПАТ «Хлібзавод «Салтівський» характерне зниження рівня розвитку інноваційного потенціалу підприємства внаслідок несприятливості оточення.

Підприємства ПАТ «Берегівський комбінат хлібопродуктів», ПАТ «Укрхліббуд», ПАТ «Чернігівський хлібокомбінат» внаслідок непроведення відповідних заходів щодо стабілізації свого стану опинилися в глибокій стратегічній кризі, яка спричинена катастрофічним занепадом інноваційного потенціалу.

Аналіз отриманих результатів оцінки стратегічної позиції підприємств хлібопекарської галузі показав, що спостерігається наявність суперечностей між підприємствами і їх оточенням. Таким чином, запропонована матриця оцінки стратегічної позиції підприємства може бути використана в якості практичного інструмента його діагностики і як бази для послідовного визначення доцільних стратегічних напрямів розвитку.

Спираючись на переваги матричного методу представлення інформації в стратегічному управлінні, пропонується застосувати для вибору стратегії розвитку підприємства матрицю, параметрами якої виступають рівень розвитку інноваційного потенціалу і впливу зовнішнього середовища підприємства. В основі такого вибору – певна стратегічна позиція суб'єкта господарювання (рис. 4). З метою визначення доцільного напрямку розвитку суб'єкта господарювання пропонується використати модифікацію матриці, що базується на попередній оцінці стратегічної позиції підприємства (рис. 5).

Наведені стратегічні напрями розвитку підприємства спрямовані на вирішення варіантів протиріч, що склалися в результаті певної комбінації рівня розвитку інноваційного потенціалу і впливу зовнішнього середовища.

Оскільки було визначено, що найвигідніша стратегічна позиція у підприємств, що опинилися у квадрантах 5, 6, 8, 9, у котрих середній і високий рівень розвитку інноваційного потенціалу та сприятливі умови господарювання з боку зовнішнього середовища, тобто в такій ситуації практично відсутні принципи протиріччя з оточенням, то підвищення стійкості на ринку підприємствам можна досягти шляхом реалізації стратегії підвищення рівня розви-

Рівень розвитку інноваційного потенціалу (ПІ)	Високий	7. Інтегрованого зростання	8. Зростання	9. Незв'язаної диверсифікації
	Середній	4. Стабілізації	5. Концентрованого зростання	6. Зв'язаної диверсифікації
	Низький	1. Ліквідації або повороту	2. Скорочення витрат	3. Стабілізація або зняття „врожаю”
		Низький	Середній	Високий

Вплив зовнішнього середовища (ВЗС)

Рис. 5. Матриця вибору стратегічного напрямку розвитку підприємства

Розроблено автором

тку інноваційного потенціалу та укріплення конкурентних переваг. Так, стратегічна позиція, утворена високим рівнем розвитку інноваційного потенціалу і сприятливими зовнішніми умовами (квадрант 9), дозволяє підприємству знизити ризик діяльності в майбутньому за рахунок освоєння неспоріднених видів діяльності (незв'язана диверсифікація). Якщо зовнішнє середовище сприятливе, але інноваційний потенціал ще характеризується середнім рівнем розвитку, доцільним є прийняття рішення щодо зв'язаної диверсифікації.

На основі проведеного аналізу стратегічної позиції десяти підприємств хлібопекарської промисловості можна надати такі рекомендації щодо формування стратегії їхнього розвитку.

Для закріплення успіху на ринку підприємств ПАТ «Нововолинський хлібозавод», ПАТ «Івано-Франківський хлібокомбінат», ПАТ «Кременчуцький хлібокомбінат», ПАТ «Черкаський хлібокомбінат», ПАТ «Хліб» доцільно прийняти стратегію концентрованого зростання (посилення позицій на ринку, розвиток ринку або продукту).

Підприємству ПАТ «Хлібзавод Салтівський» доцільно застосувати стратегію стабілізації з метою запобігання подальшого зниження рівня розвитку інноваційного потенціалу внаслідок несприятливості оточення. Як правило, така стратегія має бути перехідним етапом до наступного розвитку суб'єктів господарювання.

Загостренням протиріч внутрішнього і зовнішнього середовища на підприємствах ПАТ «Берегівський комбінат хлібопродуктів», ПАТ «Укрхліббуд», ПАТ «Чернігівський хлібокомбінат» та середньому рівні впливу оточення підприємствам доцільно вдатися до балансування інноваційного потенціалу відповідно зовнішнім вимогам з метою скорочення витрат. Якщо відновлення стійкості недосяжне, необхідно обрати стратегію ліквідації.

Підприємство ПАТ «Смілянський хлібокомбінат» внаслідок непроведення відповідних заходів щодо стабілізації свого стану опинилося в глибокій стратегічній кризі, такі умови роблять його подальше існування неможливим з причини порушення інтересів суб'єктів процесу його розвитку, якщо ситуація не зміниться, ліквідації не уникнути.

Таким чином, дані по стратегічному позиціонуванню в стратегічному управлінні підприємством поєднують в собі такі базові поняття із стратегічного менеджменту, як (конкурентна позиція, стратегія, потенціал підприємства, стратегічний вибір направлення), що визначають час розроблення або завершення виконання стратегії підприємства, а також прийняття стратегічних управлінських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що ре-

зультативність стратегічного управління економічним розвитком підприємств напряму залежить від якості та широкому охопленню інформаційної бази для внутрішнього аналізу та інформації про взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем. Для створення необхідної стратегії необхідні дані про чітке визначення стратегічного позиціонування підприємства на момент розробки стратегії. Стратегічною позицією підприємства ми будемо трактувати таке його положення, при якому підприємству присвоєно такий набір характеристик, які дозволяють впровадження визначеної саме для нього стратегії розвитку. Запропонована матриця оцінки стратегічної позиції підприємства враховує рівень розвитку інноваційного потенціалу підприємства та вплив зовнішнього середовища, а також виступає в якості практичного інструмента його діагностики і базою для наступного визначення доцільних напрямів розвитку за допомогою матриці вибору стратегічного напряму розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Балабаниць А.В. Стратегічне управління в схемах: навч.-метод. посіб. / А.В. Балабаниць. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 83 с.
4. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К.: Абсолют-В, 1998. – 352 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М.: МГУ, 1995. – 252 с.
6. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепция и планирование / В.С. Ефремов. – М.: Финпресс, 1998. – 192 с.
7. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления: монография / В.С. Катькало. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. – 548 с.
8. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.: Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: «Питер», 2001. – 336 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
9. Наливайко А.П. Теория стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: монографія / А.П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
10. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
11. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. – 304 с.
12. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
13. Экономическая стратегия фирмы / под общ. ред. А.П. Градова. – СПб.: Специальная лит-ра, 1995. – 184 с.
14. Johnson G. Exploring Corporate Strategy / G. Johnson, K. Scholes. – C.: Prentice Hall, 2004. – 1072 p.

УДК 330.142.212

Сусліков С.В.*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри організації виробництва та управління персоналом
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»***Жмійка Л.А.***аспірант кафедри загальної економічної теорії
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано методологічні засади управління оборотними коштами підприємства. Виділено фактори впливу на даний процес. Охарактеризовано основні етапи та склад інформаційного забезпечення процесу управління оборотними коштами.

Ключові слова: оборотні кошти, етапи управління, стратегії фінансування, підходи до управління, дебіторська заборгованість, грошові кошти.

Suslikov S.V., Jhminka L.A. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснованы методологические основы управления оборотными средствами предприятия. Выделены факторы влияния на данный процесс. Охарактеризованы основные этапы и состав информационного обеспечения процесса управления оборотными средствами.

Ключевые слова: оборотные средства, этапы управления, стратегии финансирования, подходы к управлению, дебиторская задолженность, денежные средства.

Suslikov S.V., Jhminka L.A. METHODOLOGICAL BASES OF THE CURRENT ASSETS ON ENTERPRISES

In the article methodological bases of management of the current assets on enterprises are characterized. Factors of influence on that process are characterized. The basic stages and components of a supply with information of the management of the current assets are characterized.

Keywords: working capital, stages of management, financing strategies, approaches to management, accounts receivable, cash.

Постановка проблеми. Застосування управління є нагальною потребою для будь-якого об'єкта господарської діяльності підприємства. Традиційно управління розглядають як цілеспрямований вплив суб'єкта на об'єкт з метою досягнення результату. Управління оборотними коштами підприємства – складний і трудомісткий процес, який охоплює належне компанії майно, що використовується протягом операційного циклу і забезпечує повне функціонування та максимально швидкий розвиток підприємства. Це процес, який спрямований на підвищення ефективності діяльності організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова постановка і розробка окремих аспектів досліджуваної проблеми знайшли відображення у працях сучасних вітчизняних і зарубіжних науковців, а саме: Л.М. Бабича, І.В. Пещанської, М.С. Пушкаря, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, Л.С. Шатковського, Н.Г. Чумаченко та інших вчених.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити методологічні засади управління оборотними коштами, фактори впливу на даний процес, етапи управління, а також стратегії фінансування оборотних коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління оборотними коштами являє собою цілу систему, яка тісно пов'язана з іншими системами управління підприємством. На сьогоднішній день система управління оборотними коштами підприємства є самостійною ланкою у загальній системі менеджменту підприємства, яка являє собою сукупність методів і прийомів у прийнятті управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання складових оборотних коштів підприємства.

Але успішна реалізація процесу управління оборотними коштами значною мірою залежить від ураховання факторів, які впливають на даний процес.

Під зовнішніми факторами (або середовищем непрямого впливу) розуміють сукупність факторів, що зумовлюють довгострокову прибутковість (збитковість) підприємства, і на які воно не може впливати більшою або меншою мірою. Вони впливають на процес управління оборотними коштами підприємства безпосередньо. Так, обсяги реалізації продукції підприємства в значній мірі залежать від якості і цін на аналогічну продукцію конкурентів. Бажаючи прискорити реалізацію цієї складової оборотних активів, підприємство може впливати на певні внутрішні чинники, але ні в якому разі не зможе змінити якісні та кількісні характеристики продукції конкурентів. Також суб'єкт господарювання може пристосовуватися до змін в законодавчій базі, але не може змінювати її.

Внутрішні фактори (середовище) являють собою сукупність факторів, що зумовлюють довгострокову прибутковість (збитковість) підприємства й перебувають під безпосереднім контролем власників, керівників та персоналу підприємства. Вони впливають на процес управління оборотними коштами опосередковано.

Сучасні дослідження [1; 2; 3; 4] виділяють також проміжне середовище, під яким розуміється сукупність факторів, що зумовлюють довгострокову прибутковість (збитковість) підприємства і на які воно може впливати через встановлення ефективних комунікацій. Проміжне середовище (безпосереднього оточення, або середовища завдань) включає такі складові: загальну характеристику галузі; споживачів; попит; сегмент ринку; постачальників; товарозамінники; конкурентів; партнерів; організаційні регулятори [4, с. 75-77].

Розвиток будь-якого підприємства залежить від зовнішнього середовища. На сьогодні існують різні підходи до визначення складових зовнішнього серед-

овища та дослідження його впливу на діяльність підприємства.

Ф. Котлер вважає, що зовнішнє середовище складається із шести основних груп факторів: демографічних, економічних, природних, науково-технічних, політичних і факторів культурного середовища [2].

Згідно з підходом, запропонованим О. Віханським [5], окрім вищезгаданих враховується правове та міжнародне середовище.

З. Шершньова стверджує, що стан зовнішнього середовища можна визначити за допомогою таких груп факторів [4]:

- економічні (визначають стан економіки та ринків);
- політико-інституційні (діяльність уряду);
- структурні тенденції;
- науково-технічні тенденції;
- природно-екологічна складова;
- тенденції ресурсного забезпечення;
- демографічні тенденції;
- соціально-культурна складова;
- обставини стратегічного характеру та можливі «горизонти» стратегічного планування;
- міжнародне середовище.

Найбільш поширеною та відомою є модель «галузевої конкуренції» М. Портера, де проміжне середовище ототожнюється з галуззю, у якій функціонує підприємство.

Аналіз внутрішнього середовища підприємства має здійснюватися з урахуванням тенденцій прямого та непрямого впливу, що склалися в зовнішньому середовищі. Використовуючи системний підхід до аналізу внутрішнього середовища підприємства, доцільно тлумачити його як виробничий потенціал – систему взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції в процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства.

Більшість економістів вважають, що управління оборотними коштами, як будь-який процес управління, здійснюється в шість етапів:

- 1) планування потреби в оборотних коштах та вибір стратегії їх фінансування;
- 2) облік оборотних коштів;
- 3) контроль за станом оборотних коштів;
- 4) аналіз стану оборотних коштів;
- 5) розробка ряду альтернативних рішень щодо управління оборотними коштами чи визначення одного оптимального;
- 6) реалізація прийнятого рішення.

Перший етап передбачає обґрунтування прийнятих обсягів оборотних коштів, кожної їх складової та найраціональнішої системи їх фінансування.

Д. Лисенко виділяє три підходи до фінансування оборотних коштів: консервативний, помірний та агресивний. Ці підходи різняться за ступенем ризику, який може виникнути при обранні підприємством одного із підходів до політики управління оборотними коштами.

Отже, кожне підприємство, в залежності від його обраної облікової політики, способу здійснення господарювання та особливостей процесу виробництва, здійснює процес управління оборотними коштами.

Консервативна стратегія передбачає фінансування постійних активів та частини змінних за рахунок довгострокових кредитів та проросту спонтанної кредиторської заборгованості. Удаючись до фінансування оборотних коштів за такою стратегією, підприємства використовують тільки незначний обсяг планового короткострокового кредиту і тільки в ті моменти, коли необхідність в оборотних коштах сягає найвищої потреби.

У періоди відсутності потреби в оборотних коштах надлишки залучених коштів можуть резервуватися у вигляді короткострокових вкладень та у високоліквідні цінні папери. Консервативна стратегія

Таблиця 1

Підходи до управління оборотними коштами підприємства

Підхід	Характеристика підходу	Переваги та недоліки підходу
Запаси сировини, матеріалів, незавершеного будівництва, готової продукції, товарів		
Консервативний	Передбачає формування завищеного обсягу страхових і резервних запасів на випадок виникнення форс-мажорних обставин	Рівень ризику зупинки виробництва є мінімальним, однак збільшуються витрати на збереження запасів, що зменшує рівень доходності
Помірний	Формування резервів запасів здійснюється на випадок збоїв у процесі господарської діяльності	Середня доходність Середній ризик зупинки виробництва
Агресивний	Передбачає закупівлю запасів тільки при необхідності і спрямований на зменшення їх кількості на складі	Максимальна доходність, однак будь-які збої у поставці призведуть до зупинки виробництва
Дебіторська заборгованість		
Консервативний	Передбачає жорстку політику надання кредиту та інкасації заборгованості, мінімальну затримку платежу, співпраця тільки з надійними клієнтами	Мінімальні втрати від безнадійної дебіторської заборгованості, однак рівень продажу продукції є не досить високим
Помірний	Надання середньо ринкових умов поставки та оплати	Середня доходність Середній ризик зупинки виробництва
Агресивний	Передбачає велику відстрочку платежу та досить помірну систему кредитування	Високий рівень продажу продукції за середньоринковими цінами, однак велика ймовірність виникнення простроченої дебіторської заборгованості
Грошові кошти та їх еквіваленти		
Консервативний	Збереження великого страхового залишку грошових коштів на рахунках	Можливість вчасно здійснювати заплановані платежі, однак існує можливість втрат від знецінення грошових коштів
Помірний	Формування невеликого страхового резерву, здійснення інвестицій тільки у надійні цінні папери	Середня доходність Середній ризик зупинки виробництва
Агресивний	Зберігання мінімального залишку грошових коштів, вкладення вільних коштів у високоліквідні цінні папери	Існує ризик неможливості здійснити платежі з термінових зобов'язань або понести втрати через залучення незапланованого короткострокового фінансування

сьогодні неможлива до практичної реалізації через відсутність розвинутої інфраструктури, яка, з одного боку, забезпечувала б довгострокове кредитування, а з іншого, давала б можливість розміщувати кошти у високоліквідні активи (практично високоліквідні цінні папери відсутні на фондовому ринку України). Реалізація консервативної стратегії є менш ризиковою для підприємств.

Також виділяють помірну стратегію, для якої характерним є середній рівень короткострокового кредиту в загальній сумі пасивів підприємства.

Супротивною консервативній стратегії є агресивна стратегія. Агресивна стратегія фінансування оборотних коштів проводиться, якщо підприємство фінансує весь обсяг основних засобів та частину постійних оборотних активів за рахунок довгострокових кредитів, а решта активів формується шляхом залучення короткострокових кредитів та кредиторської заборгованості. Межа залучення довгострокових кредитів може опускатися нижче основних засобів, що характеризує формування деякої частини основних засобів за рахунок короткострокових кредитів та кредиторської заборгованості. Така політика високо ризикова і є характерною для більшості українських підприємств.

Ознакою агресивної політики управління поточними пасивами є значна питома вага (більше ніж 50%) короткострокового кредиту в загальній сумі джерел засобів. За умов такої політики в підприємства підвищується рівень ефекту фінансового леверіджу. Зростають постійні витрати за рахунок відсоткових платежів за позиковими коштами. Збільшується сила впливу операційного леверіджу, що свідчить про зростання підприємницького ризику. Порівняльна характеристика кожного підходу (стратегії) представлена у таблиці 1.

В. Ковальов окрім названих вище стратегій фінансування оборотних коштів виділяє – ідеальну [6, с. 575]. Ідеальна модель означає, що чистий оборотний капітал дорівнює нулю, тобто сума поточних активів дорівнює короткостроковим зобов'язанням. Проте на практиці господарювання такої моделі не зустрічається. Це пояснюється тим, що підприємству на будь-якому етапі своєї діяльності необхідний деякий обсяг грошових коштів для здійснення поточних витрат. Така модель більш ризикована з позиції ліквідності, оскільки підприємство може опинитися перед необхідністю продажу основних засобів для покриття поточної кредиторської заборгованості.

Моделі фінансування оборотних коштів наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

**Моделі фінансування
оборотних коштів підприємства [6]**

Стратегії фінансування оборотних коштів	Моделі фінансування оборотних коштів
Ідеальна	$ДДФ=НА$ або $КП=ПОА+ЗОА$
Агресивна	$ДДФ=НА+ПОА$ або $КП=ЗОА$
Консервативна	$ДДФ=НА+ПОА+ЗОА$ або $КП=0$
Помірна	$ДДФ=НА+ПОА+0,5xЗОА$ або $КП+0,5xЗОА$

Примітка. НА – необоротні активи;

ОА – оборотні (поточні) активи ($ОА=ПОА+ЗОА$)

ПОА – постійна частина оборотних активів;

ЗОА – змінна частина оборотних активів;

КП – короткострокові пасиви;

ДП – довгострокові пасиви;

ВК – власний капітал;

ДДФ – довгострокові джерела фінансування ($ДДФ=ВК+ДП$);

ЧОК – чистий оборотний капітал ($ЧОК=ОА-КП$).

Будь-яка з описаних стратегій передбачає формування оборотних коштів за рахунок банківського кредитування, але об'єктивна можливість кредитування не однакова на всіх етапах кругообігу коштів. Так, на початковій стадії підприємства можуть вдаватися до кредитування виробничих запасів при придбанні сировини та матеріалів. Менш ефективним буде економічний вплив кредиту на виробничий процес, тобто на другий етап кругообігу оборотних коштів. Підвищувати ефективність даного етапу можливо за рахунок удосконалення виробничих технологій та модернізації виробництва. На останньому етапі роль кредитування знову підвищується. Поповнення оборотних коштів за рахунок короткострокових банківських кредитів та кредиторської заборгованості відбувається для заміни тимчасово вибулих у результаті незавершених розрахунків, що набули форми дебіторської заборгованості.

Як показує досвід, практика банківського кредитування виробничих запасів і готової продукції, незавершеного будівництва, витрат майбутніх періодів, залишків малоцінних і швидкозношуваних предметів та запасних частин за рахунок власних коштів є більш раціональною. Така система фінансування спроможна відновити платоспроможність підприємств та сприяє своєчасному придбанню сировини та матеріалів і здійсненню розрахунків за придбані засоби праці.

Реалізація другого етапу управління оборотними коштами передбачає збір інформації про всі їх складові. На даному етапі важливого значення набуває збір достовірної, своєчасної та об'єктивної інформації, яка можлива за умови обґрунтування даних бухгалтерського фінансового та управлінського обліків. Так, бухгалтерський фінансовий облік надасть інформацію про прибутки підприємства, стан дебіторської та кредиторської заборгованостей, розмір фінансових інвестицій тощо. Він охарактеризує дату визнання складових оборотних коштів, методи їх оцінки, особливості відображення на дату складання балансу. Бухгалтерський управлінський облік дозволить отримати дані про фактори, обставини, умови, що впливають на ефективність процесів формування та використання грошових коштів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій, запасів.

У процесі виконання етапу контролю необхідно здійснювати порівняння фактичних обсягів дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, запасів із запланованими. Цей етап є основою для з'ясування причин відхилень та дозволить обґрунтувати позитивні чи негативні тенденції виявлених відхилень.

Етап аналізу полягає у з'ясуванні суттєвих причин, які призвели до появи відхилень фактичних обсягів дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, запасів від запланованих. Він передбачає дослідження динаміки загальних обсягів оборотних коштів, динаміки їх питомої ваги, динаміки складових оборотних коштів та їх питомої ваги, темпів змін дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, запасів, їх оборотності, джерел фінансування [7, с. 331-332].

П'ятий етап включає обґрунтування на основі з'ясованих причин відхилень всіх можливих заходів, які може застосовувати підприємство в управлінні оборотними коштами та виявлення найбільш раціональних.

Шостий етап передбачає оцінку підприємством можливостей для реалізації прийнятого рішення та порядок його реалізації.

Успішна реалізація зазначених етапів управління оборотними коштами, в першу чергу, залежить від забезпечення підприємства та його структурних підрозділів інформацією. Порядок забезпечення процесу управління має базуватися, по-перше, на вимогах зовнішнього законодавства (на рівні держави), по-друге, на вимогах внутрішніх положень та інструкцій (на рівні підприємств).

Зовнішня нормативна інформація дозволить з'ясувати вимоги щодо оформлення господарських договорів, виконання господарських зобов'язань, особливостей відображення запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів, поточних фінансових інвестицій в бухгалтерському фінансовому обліку, правил та норм зберігання, пакування, перевезення виробничих запасів і запасів готової продукції, порядку проведення інвентаризації.

Внутрішня нормативна інформація забезпечить регулювання процесів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями, запасах в межах діяльності підприємства. Для підвищення ефективності управління оборотними коштами внутрішня нормативна інформація повинна обґрунтовуватися шляхом розробки на підприємстві визначених положень, які мають включати основні характеристики процесів управління дебіторською заборгованістю, грошовими коштами, поточними фінансовими ін-

вестиціями, запасами та базуватись на відповідних методиках.

Висновки. У ході виконаного дослідження визначено, що врахування теоретиками та практиками обґрунтованих методологічних засад, факторів впливу, етапів управління оборотними коштами забезпечить подальший розвиток наукових розробок у напрямі удосконалення механізмів формування та використання оборотних коштів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградський М.Д. Менеджмент в організації : навч. посібник для студентів екон. спец. вузів / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – К. : КОНДОР, 2002. – 654 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К., 1999. – 1152 с.
3. Левицкий С. Как разработать стратегию: практические рекомендации по созданию реально работающей стратегии: пер. с англ. С. Левицкий. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 328 с.
4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
5. Виханский О.С. Стратегическое управление : учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.
6. Ковалев В.В. Финансы предприятий : учебное пособие. – М. : ООО «ВИТ+РЭМ», 2002. – 352 с.
7. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.

УДК 338.1 JEL: B 400

Ташчев Ю.В.

*аспирант кафедры экономики предприятия
Researcher ID: M-2048-2014*

Одесского национального экономического университета

ПРОБЛЕМА СУЩНОСТИ И ПОНЯТИЯ «ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА» В НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Предмет статьи – исследование сущности и понятия организационно-экономического механизма. Рассмотрены исторические аспекты формирования понятий: «организационно-экономический механизм», «хозяйственный механизм», «экономический механизм». Предпринята попытка раскрыть сущность данной категории и систематизировать определения в аспекте производственной системы.

Ключевые слова: сущность, понятие, организационно-экономический механизм, хозяйственный механизм, экономический механизм, организация, экономическая система, экономические рычаги, факторы производства.

Ташчев Ю.В. ПРОБЛЕМА СУТНОСТІ І ПОНЯТТЯ «ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ» У НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Предмет статті – дослідження сутності і поняття організаційно-економічного механізму. Розглянуто історичні аспекти формування понять: «організаційно-економічний механізм», «господарський механізм», «економічний механізм». Зроблена спроба розкрити сутність даної категорії і систематизувати визначення в аспекті виробничої системи.

Ключові слова: сутність, поняття, організаційно-економічний механізм, господарський механізм, економічний механізм, організація, економічна система, економічні важелі, фактори виробництва.

Tascheev Y.V. PROBLEM OF THE CONCEPT OF «ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM» IN SCIENTIFIC RESEARCHES

The article deals with the historical aspects of the formation of concepts: «organizational-economic mechanism», «economic mechanism», «housewifely mechanism». An attempt was made to discover the essence of this category and systematize definition. This category is considered in terms of the production system.

Keywords: essence, notion of organizational-economic mechanism, housewifely mechanism, economic mechanism, organization, economic system, economic instruments.

Постановка проблеми. В научной литературе и современных экономических исследованиях интерпретация термина «организационно-экономический механизм» имеет существенные различия, несмотря на то, что многие исследователи соглашались с тем, что данный термин является фундаментальным экономическим понятием. Это происходит в результате того, что, во-первых, данную категорию рассматривают с позиций разных концептуальных экономических теорий, во-вторых, его применяют к разным социальным и политическим формациям, в-третьих, в исследованиях данной категории применяются разные методы и методологии, в-четвёртых, в основе данного термина исследователи используют разные научные парадигмы.

В связи с этим возникает актуальность теоретико-методической проблемы исследования понятия «организационно-экономический механизм», результатом которого должна стать систематизация знаний в данном сегменте, а также более совершенное определение.

Анализ последних публикаций по проблеме. Этому вопросу посвящали своё внимание многие зарубежные и отечественные исследователи, а именно: Л.И. Абалкин, А. Кульман, Л. Гурвиц, Р. Майерсон, Э. Маскин, А. Ю. Чаленко и другие. Учёные в своих трудах широко и всеобъемлюще рассматривают понятие «организационно-экономический механизм», используя разные методологии и методические подходы. Большая часть исследований находится в плоскости: «экономического-механизма» без отдельного выделения «организационной» составляющей в данном понятии.

Л.И. Абалкин создал целую научную теорию «хозяйственного механизма» в рамках экономической науки социалистического общества, которая впоследствии стала фундаментом, заложив многие основы как в понятийном аппарате, так и в методологии исследования. Его работы легли в основу многих дальнейших научных исследований других учёных, занимающихся проблематикой экономического, хозяйственного и организационного механизма в тех или иных интерпретациях.

Научная работа А. Кульмана «Экономические механизмы» стала одним из фундаментальных трудов в этом направлении. Её научная ценность заключается в том, что она даёт возможность рассматривать изменения в экономических системах посредством тех или иных «экономических рычагов».

Весомым вкладом в мировую экономическую науку стали работы экономистов: Л. Гурвица, Р. Майерсона и Э. Маскина, за которые им в 2007 году была присуждена Нобелевская премия по экономике за «основополагающий вклад в теорию экономических механизмов».

Нерешенные составляющие общей проблемы. Несмотря на то, что существует огромное количество научных исследований, в которых в той или иной интерпретации употребляют термин «организационно-экономический механизм», вкладывая в него разную смысловую нагрузку, трактуя его в виде некоего набора понятийных составляющих, не всегда одинаковых по смыслу и содержанию, зачастую возникают некоторые противоречия, разрешение которых, на наш взгляд, лежит в плоскости сущности и систематизации определений данного понятия.

Формулирование целей статьи. Это обуславливает необходимость решения проблемы, которая заключается в выявлении сущности и систематизации определений, связанных с понятием «организационно-экономический механизм».

Методы решения проблемы. Для того чтобы разобраться в понятии «организационно-экономический механизм» и дать чёткое определение этому термину, на наш взгляд, необходимо рассмотреть его с позиции исторического и диалектического научных методов. Мы считаем, что именно такой подход позволит дать чёткое определение этому понятию в границах рассматриваемого вопроса, а также позволит определить рамки применимости этого термина непосредственно в исследованиях. Необходимо заметить, что в историческом аспекте исследования нам предстоит осуществить анализ термина, применив метод научной дедукции и индукции, сначала разбив его на составные части, выделив главное, и двинуться от простого к более сложному. В дальнейшем мы определим этот термин в широком смысле его трактовки и рассмотрим его элементарные внутренние понятийные составляющие и взаимосвязи с целым, не забывая на всём пути нашего исследования, подвергать все постулаты и догмы критическому анализу.

Определив и выявив существенные признаки в понятии «организационно-экономический механизм» и установив внутренние связи между ними, мы сможем увидеть и определить скрытую внутреннюю сущность этого понятия.

Изложение основных результатов исследования с их обоснованием. «Сущность» и «понятие» являются категориями философскими. Истоки дискуссии в отношении данных терминов и их интерпретации зародились во времена Платона и Аристотеля, и продолжают по сегодняшний день. Так философский словарь даёт определение термину «понятие» – мысль, отражающая в обобщённой форме предметы и явления действительности и связи между ними посредством фиксации общих и специфических признаков, в качестве которых выступают свойства предметов и явлений и отношений между ними. Нередко под «понятием» понимают системы знаний, представляющие собой фрагменты тех или иных научных теорий [1, с. 513]. Краткое определение сущности: сущность представляет собой совокупность всех необходимых сторон и связей вещей, взятых в их естественной взаимозависимости; явление есть проявление этих сторон и связей на поверхности через всю массу случайных отклонений [2, с. 275]. В нашем исследовании мы будем придерживаться данных определений, рассматривая именно под таким углом зрения, категорию «организационно-экономический механизм».

Организационно-экономический механизм – категория экономико-социальная, объединяющая в себе социальные и экономические отношения, которые должны быть выражены и определены нами с точки зрения внутренних связей между всеми факторами производства непосредственно внутри самих предприятий и институциональных норм и внешних факторов, в которых существуют и работают эти предприятия.

Центральное место в понятии «организационно-экономический механизм» занимает термин «механизм», а в аспекте нашего научного исследования он переходит в совокупность категорий: «экономический механизм», «организационный механизм».

Термин «механизм» (греч. μηχανή) – орудие, устройство – 1) устройство (совокупность подвижно соединённых между собой звеньев), передающие или преобразующие (воспроизводящие) движение. Служит составной частью большинства машин, многих приборов и аппаратов; 2) совокупность промежуточных состояний или процессов каких-либо явлений,

напр., механизм хим. реакций, механизм излучения и т.д. [3, с. 450]. Впоследствии понятие «механизм» стало элементообразующим звеном для многих научных категорий, и эти категории начали использовать как в естественных науках, так и гуманитарных.

Так, в экономических исследованиях и литературе приобрёл распространение подход, трактующий категорию «механизм» как систему, совокупность действий или способ, который определяет порядок, последовательность видов деятельности или процесса некоторых звеньев и элементов, которые приводят их в действие [4, с. 431].

Современный экономический словарь определяет термин «экономический механизм» как «совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирование» [6].

На определённом промежутке времени, который принято классифицировать как «советский и постсоветский» период, отечественные экономисты придерживались мнения, что «экономический механизм» и «хозяйственный механизм» – понятия равноценные, приравнивая их сущность и проявления в объективной реальности. В своих исследованиях они рассматривали объективную реальность, присущую социалистическому строю, где основным экономическим базисом являлась общественная собственность на средства производства, дополненная плановой экономикой и главным центром по принятию решения в управлении. Такой подход в своей основе вытекал из характера общественного строя, предпосылок и факторов производства присущих общественной формации, в которой проводилось научное исследование. Надо заметить, что эти исследования имеют научную ценность и, на наш взгляд, могут быть частично использованы и применены в сегодняшних реалиях, так как рыночная экономика априори не отвергает функции планирования и управления. Конечно, эти исследования должны быть скорректированы с учётом сегодняшних экономических реалий, а идеологическая составляющая должна быть отброшена, так как экономическая наука должна давать ответы на объективные экономические вопросы, а не заниматься апологетикой.

Так, в своих экономических трудах Л.И. Абалкин писал: «Сама категория «хозяйственный» или «экономический» механизм не является новой в марксистско-ленинской политической экономии. Она встречается ещё у К. Маркса в 1 томе «Капитал». Он, в частности, писал о тенденции к централизации, которая определяется «достигнутой уже величиной капиталистического богатства и превосходством экономического механизма...» [5, с. 436].

Л.И. Абалкин определил: «Хозяйственный механизм в самой общей форме можно охарактеризовать как способ организации общественного производства со свойственными ему формами и методами, экономическими стимулами и правовыми нормами» [8, с. 19]. Им была выделена и классифицирована целая группа отдельных экономических понятий, образующих, по его мнению, хозяйственный механизм, которые неразрывно связаны друг с другом, а именно:

- Формы организации общественного производства,...(концентрация, специализация, комбинирование и кооперирование).

- Структура и методы управления экономикой,...(структура органов хозяйственного управления, система планирования, экономические и административные методы воздействия на производство, а также критерии эффективности развития производства).

- Формы экономических связей в народном хозяйстве, которые обслуживают «обмен веществ» в общественном производстве, бесперебойное движение общественного продукта и тем самым выступают как непереносимое условие организации народного хозяйства. Они охватывают обращение средств производства и предметов потребления, финансово-кредитные связи и отношения, хозяйственные связи между производственными предприятиями, объединениями и территориальными комплексами.

- Экономические стимулы и рычаги воздействия на производство,...(цена, прибыль, заработная плата, фонды поощрения и др.).

- Правовые формы и методы регулирования производства,...(правовое регулирование само имеет многочисленные аспекты и выступает как обязательное условие чёткой организации общественного производства, всей хозяйственной деятельности).

- Социально-психологические факторы воздействия на производство, образующие самостоятельный аспект исследования хозяйственного механизма и выступающие как один из компонентов организации общественного производства.

Необходимо отметить, что различные элементы хозяйственного механизма органически связаны друг с другом и образуют единое целое. Так, формы экономических связей выступают одновременно и как экономические стимулы, последние неотделимы от применяемых методов управления. Все они вместе и каждый в отдельности не могут успешно функционировать без соответствующего правового оформления и т. д.

Только в целях теоретического исследования эти элементы могут выделяться и рассматриваться как самостоятельные.

Уже по характеру элементов нетрудно сделать вывод о комплексном характере данного явления. Отсюда следует и необходимость его изучения целой системой наук [8, с. 34-35].

Широко распространено мнение, что «экономический механизм» – «система» в общем понимании этого термина, которая сложилась и трансформируется в результате объективных рыночных законов, отношений, а раз так, то из этого следует, что данное понятие необходимо рассматривать с позиции теории систем. «Хозяйственный механизм в своём общесоциальном виде существует во всех общественно-экономических формациях, но для каждой из них он специфичен, зависит от отношений собственности того или иного способа производства. Анализ хозяйственного механизма невозможен без рассмотрения экономической деятельности человека – её содержания, движущих сил, способов организации. Следовательно, хозяйственный механизм надо изучать как организационно-экономическую систему» [9, с. 7].

А. Кульман в своём исследовании «Экономический механизм» даёт следующее определение: «Мы говорим об экономическом механизме в том случае, если некое исходное экономическое явление влечёт за собой ряд других, причём для их возникновения не требуется дополнительного импульса. Они следуют одно за другим в определённой последовательности и ведут к неким очевидным результатам. Таким образом, экономический механизм определяется либо природой исходного явления, либо конечным результатом серии явлений. Но составляющими элементами механизма всегда одновременно выступают и исходное явление, и завершающее явление, и весь процесс, который происходит в интервале между ними».

Переходя к классификации экономических механизмов, даёт следующий объективный постулат, вытекающий из его определения, данное «механизму»: «Если исходить из того, что механизмы представляют собой системы взаимосвязей экономических явлений, которые возникают в определённых условиях под воздействием начального импульса, то теоретически экономических механизмов может существовать столько, сколько существует различных импульсов в каждой системе взаимосвязанных явлений при заданных условиях. Их количество можно рассчитать как произведение числа импульсов на число существующих взаимосвязей экономических явлений» [7, с. 12]. В дальнейшем выделяет две основные группы механизмов: закрытого типа, открытого типа, а критерием такого разделения выступает сущностный подход, проявлявшийся в конечном результате действия «экономического механизма». Закрытый механизм – воспроизведение в больших или меньших масштабах исходного экономического явления. Открытый механизм – не воспроизводит исходное явление, а кладёт начало новой серии явлений.

Нобелевские лауреаты Л. Гурвиц, Р. Майерсон, Э. Маскин внесли существенный вклад в теорию экономических механизмов. Л. Гурвиц сформулировал задачу в следующем виде: «Тот, кто придумывает механизм, знает, что хотелось бы получить при определённых обстоятельствах. Однако сами обстоятельства ему неизвестны, недаром дизайн механизмов – это подраздел экономической теории информации. Добросовестный создатель механизма пытается придумать единые правила игры на все случаи жизни, чтобы каждый раз получалось именно то, что он хочет» [10], а Р. Майерсон и Э. Маскин создали и предложили аппарат для её решения. Нужно заметить, что решение данного абстрактного вопроса привело к смене парадигмы не только в микроэкономике, но и во многих других областях экономической науки, как: теория стратегий, аукционов; в корпоративном управлении и т.д. Л. Гурвиц показал, что необходимо моделировать передачу информации в экономических процессах: на валърасовских рынках, системах социализма, капитализма; в рамках всевозможных задач, возникающих при производстве общественных благ, – требующих агрегирования информации индивидуальных субъектов процесса. Также он предложил методологию для такого анализа, введя свою трактовку понятий «экономиче-

ского механизма» и «условия совместимости стимулов» (incentive compatibility), «каждый выбирает то, что он считает лучшим для себя».

А.Ю. Чаленко в своей работе «О неопределённости термина «механизм» в экономических исследованиях» пытается разрешить проблему, связанную с вопросами: «Что же такое экономический механизм – процесс или ресурс? И как соотносится между собой такие экономические понятия, как механизм и процесс?», на наш взгляд, постановка первого вопроса является некорректной, так как «экономический механизм» может проявляться в виде процесса и одновременно выступать в виде ресурса. Постановка второго вопроса, на наш взгляд, является корректной, требующей дальнейшего исследования [12].

Подводя итоги вышесказанному, можно систематизировать основные определения, данные авторами «экономическому и хозяйственному механизму» (табл. 1).

Вполне логично возникают следующие вопросы, основанные на анализе предшествующих исследований, а именно: Равноценны ли понятия «экономический механизм» и «хозяйственный механизм»? И если они равноценны, имеет ли смысл отдельно выносить «организационную» составляющую из общего понятия «экономический механизм»? Второй вопрос логично возникает на основании того, что в «хозяйственном механизме» уже существуют все аспекты организационной составляющей.

Вполне вероятно, что ученые, употребляя данный термин «организационно-экономический механизм» воспринимают его как устоявшееся словосочетание либо хотят обозначить превосходство «организационной» составляющей в общем понятии «экономический механизм» над другими составляющими этого термина. В связи с этим возникает необходимость в исследовании понятия «организационная», выступавшего в виде прилагательного, образованного от существительного «организация».

Понятие «организация» (франц. organization, от познелат. organnizo – сообщаю стройный вид, устраиваю):

1. Внутренняя упорядоченность, согласованность взаимодействие более или менее дифференцированных и автономных частей целого, обусловленная его строением.
2. Совокупность процессов или действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого.

Таблица 1

Экономический механизм (Хозяйственный механизм).

Автор	Определения
Л.И. Абалкин	Хозяйственный механизм в самой общей форме можно охарактеризовать как способ организации общественного производства со свойственными ему формами и методами, экономическими стимулами и правовыми нормами.
А. Кульман	Мы говорим об экономическом механизме в том случае, если некое исходное экономическое явление влечёт за собой ряд других, причём для их возникновения не требуется дополнительного импульса. Они следуют одно за другим в определённой последовательности и ведут к неким очевидным результатам.
Экономический словарь	Совокупность методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирование.
А.Ю. Чаленко	Совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения.
Л. Гурвиц	Взаимодействие между субъектами и центром, состоящее из трёх стадий: каждый субъект в частном порядке посылает центру сообщение m_i ; центр, получив все сообщения, вычисляет предполагаемый результат: $Y = f(m_1, \dots, m_n)$; центр) объявляет результат Y и, по необходимости, претворяет его в жизнь.
С.Б. Измалков, К.И. Сонин, М.М. Юдкевич	Самое общее определение, которое можно применить к любому взаимодействию между экономическими субъектами, рассматривает такое взаимодействие как стратегическую игру и называет механизмом саму форму игры. Игра – это описание того, как могут действовать игроки (экономические субъекты) и к чему приведёт любой набор действий.

Источник: Разработана автором на основе материала [1-12]

3. Объединение людей, совместно реализующих некоторую программу или цель и действующих на основании определённых процедур и правил.

Понятие «организация» употребляется применительно к биологическим, социальным и некоторым техническим объектам (обычно в общем контексте с понятием структуры и системы). В понятии «организация», как правило, фиксируются динамические закономерности системы, то есть относящиеся к функционированию, поведению и взаимодействию её частей. Различают два аспекта «организации»: упорядоченность и направленность. Упорядоченность определяется количественно как величина, обратная энтропии системы. Направленность «организации» характеризует соответствие (или несоответствие) системы окружающей среды целесообразности данного типа «организации» с точки зрения поддержания нормального функционирования системы и т. п. [1, с. 463].

Первые исследования в области социальной «организации» носили сугубо прикладной и нормативный характер и имели целью рационализировать организацию и управленческую деятельность. Ф. Тейлор (1911 г.) положил начало изучению оптимизации способов распределения административной функции и ответственности между звеньями управленческого аппарата. А работа немецкого социолога М. Вебера, который предложил идеальную модель бюрократии, предельно рационализировав системы управления и руководства, и сформулировал принципы, на которых должны строиться отношения в такой систе-

ме, стала основным звеном во многих научных исследованиях посвящённым «организации». В ней акцентировалась формальная сторона социальной «организации»: необходимость строгой регламентации отношений между работниками и фиксации их в специальных предписаниях. В середине XX века круг проблем, затрагиваемых в исследовании социальной «организации», непрерывно расширяется: изучаются потоки информации, используемые для выработки решений, механизм выживания, принятия и изменения целей, а также расхождения между действительными и декларируемыми целями «организации», критерии эффективности неприбыльных «организаций», проблемы внутриорганизационного конфликта и т. д.

В этой связи можно согласиться с академиком Л.И. Абалкиным: «Решающей методологической предпосылкой исследования хозяйственного механизма является анализ системы производственных отношений и выделение в её составе двух подсистем: социально-экономических и организационно-экономических отношений. Социально-экономические отношения, прежде всего отношения собственности на средства производства, образуют глубинную сущность любого способа производства. Они характеризуют способ присвоения, объективную направленность (цель) развития производства, его социальный тип, классовую структуру общества. Они являются одновременно и наиболее глубокой объективной основой хозяйственного механизма. Организационно-экономические отношения, развиваясь непосредственно под воздействием

изменений в уровне и организации производственных сил, выступают в виде конкретных хозяйственных форм. Это также базисные, экономические отношения, но расположенные во внешнем (поверхностном) слое производственных отношений... Организационно-экономические отношения характеризуют способ организации экономической жизни, способ регулирования процесса воспроизводства. Они образуют главное содержание хозяйственного механизма, который включает в свой состав также политико-правовые формы регулирования экономических процессов, систему мотивов хозяйственной деятельности и т. д.» [11, с. 437].

Из этого следует, что «организационная» составляющая, во всех её проявлениях, является именно подсистемой системы производственных отношений, данная система является неотъемлемой частью категории «хозяйственного механизма». Вполне возможно, что такая трактовка является дискуссионной, но автор считает, что данная позиция логична и правильная, вытекающая из самой сущности понятия. На взгляд автора, парадокс и казуистика термина «организационно-экономический механизм» заключается в том,

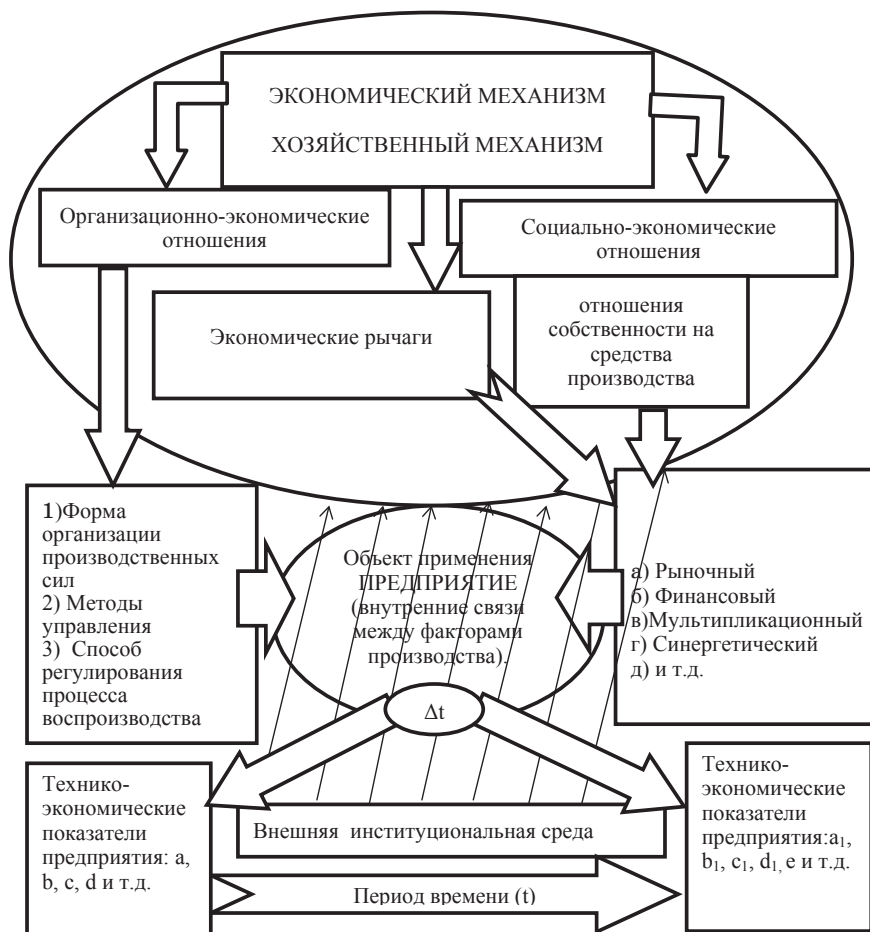


Рис. 1. Понятие «экономический механизм»

Источник: разработано автором

что в самом понятии «экономический механизм» уже существует организационная составляющая, а термин «организационно-экономический механизм» является не до конца продуманным научным словосочетанием. В связи с этим, автор считает, что в дальнейших своих исследованиях целесообразней и логичней употреблять понятие «экономический механизм».

Одним из элементов категории «хозяйственный механизм» выступает форма организации, а форма организации производительных сил – результат проявления структурной подсистемы организационно-экономических отношений [9, с. 24]. Элементы экономических связей существуют как внутри формы организации производственных сил, так и вне её, т. е. между хозяйствующими субъектами, осуществляющими производство в данной общественно-экономической формации [9, с. 25]. Это позволяет влиять и воздействовать на эти связи как организационными методами, так и экономическими рычагами, тем самым изменять и трансформировать производственные силы.

На наш взгляд, «организационный механизм» должен быть рассмотрен в контексте институциональной среды, хотя многие учёные придерживаются мнения, что данная проблема лежит вне экономической среды, такая постановка вопроса, на наш взгляд, является очень спорной, поскольку мы считаем, что влияние организационных форм на внешнюю институциональную среду имеет двухсторонний характер и эти формы претерпевают трансформации в результате изменившихся институциональных форм. Можно сказать, что данные изменения в какой-то мере есть теми движущими силами, которые в своём роде приводят к изменениям и трансформациям как факторов производства, так и «организационных механизмов».

Исходя из вышесказанного, можно прийти к следующему выводу: понятие «экономический механизм» – это социально-экономическая категория, во-первых, сложная, во-вторых многоуровневая, включающая в себя как организационную составляющую, так и экономическую.

Автор считает целесообразным дать своё определение «экономическому механизму»: экономический механизм – это некий объективный инструмент, существующий в социальной системе, состоящий из организационных отношений и экономических рычагов, позволяющий трансформировать экономическую систему, а также изменять её технико-экономические показатели в течение времени.

Схематически это показано на рисунке 1, где «технично-экономические показатели» выражают качественные и количественные характеристики производственной системы, изменяющиеся во времени, в результате действия «экономического механизма».

Результат и выводы по статье. Нами было выявлено, что сущность «организационно-экономического механизма», а более правильно, на взгляд автора, говорить «экономический механизм» состоит из объединенных самостоятельных экономических категорий, следствием чего она становится сложной и многоступенчатой. Связи между этими категориями имеют глубинную социально-экономическую и организационно-экономическую природу. Проявляется «экономический механизм» на поверхности в виде многообразия организационных, социальных отношений и экономических рычагов.

Нами была сделана попытка систематизировать определения понятий: «организационно-экономический механизм», «экономический механизм» и «хозяйственный механизм».

Автор пришёл к выводу, что, во-первых, «хозяйственный механизм» и «экономический механизм» по своей сути понятия равноценные, употребление их в том или ином контексте зависит большей частью от сложившейся привычки, во-вторых, более целесообразно в исследованиях применять термин «экономический механизм» вместо «организационно-экономический механизм». Данная точка зрения на проблему является дискуссионной.

Также был выявлен тот факт, что «экономический механизм» не может быть правильно рассмотрен отдельно от институциональной среды, в которой существует та или другая форма организации, предприятия.

На основании исследованных научных работ автором дано собственное определение «экономическому механизму».

В дальнейшем, на наш взгляд, целесообразно провести исследование в отношении «экономического механизма внедрения» на предприятиях той или иной технологии или технологического оборудования. То есть исследовать инновационный процесс, а также методы и механизмы внедрения. В аспекте диссертационного исследования – это проблема внедрения солнечной электроэнергетики на предприятиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Философский энциклопедический словарь / [Гл. редакция. Л.Ф. Ильичёв, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалёв, В.Г. Панов]. – М.: Сов. Энциклопедия. – 1983. – 840 с.
2. Диалектический материализм: учеб. пособие / [К.Т. Кузнецов, В.С. Готом, А.М. Коршунов и др.]; под ред. А.П. Шептулина. – Высшая школа, 1974. – 328 с.
3. Украинская советская энциклопедия в 12 т. / [ред. О.К. Антонов и другие]. – Киев: Главная редакция украинской советской энциклопедии. – 1981. – Т. 6. – 1981. – 552 с.
4. Экономическая энциклопедия: в 3 т. Т. 2 / Ред. кол.: С.В. Мочерный [Отв. ред.] и др. – К.: Изд. центр «Академия», 2001. – 846 с.
5. Абалкин Л.И. Политическая экономия социализма – теоретическая основа экономической политики КПСС. Курс лекций / Абалкин Л.И.; [Академия общественных наук при ЦК КПСС, каф. полит. экономии]. – Москва: «Мысль», 1989. – 606 с.
6. Райзенберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзенбург, Л.М. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с.
7. Кульман А. Экономические механизмы / Анри Кульман; [пер. с французского Е.П. Островой. Общ. ред. Н.И. Хрусталёвой]. – Москва: «Прогресс» «Универс», 1993. – 192 с. – (Серия. Деловая Франция).
8. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества / Л.И. Абалкин; [ред. В.И. Бударка]. – Москва: «Мысль», 1973. – 263 с.
9. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм общественных формаций / Л.И. Абалкин. – М.: Мысль, 1986. – 269 с.
10. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г. часть № 1) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutions.com/theories/259-----2007---1.html/>.
11. Абалкин Л.И. Политическая экономия и политика / Л.И. Абалкин. – М.: Мысль, 1970. – 232 с.
12. Чаленко А.Ю. О неопределённости термина «механизм» в экономических исследованиях / А.Ю. Чаленко [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru> – Дата доступа: 12.12.2011.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.43:657

Гнатів Н.Б.*аспірант**Інституту агроєкології і природокористування
Національної академії аграрних наук*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Розглянуто теоретичні аспекти дослідження сільських територій. Проаналізовано та узагальнено стан вивченості поняття «сільські території». Обґрунтовано необхідність чіткої ідентифікації та класифікації цього поняття. Охарактеризовано доцільність ухвалення Концепції розвитку сільських територій в Україні.

Ключові слова: сільські території, розвиток сільських територій, Концепція розвитку сільських територій, сталий розвиток.

Гнатив Н.Б. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Рассмотрены теоретические аспекты исследования сельских территорий. Проанализировано и обобщенно состояние изученности понятия «сельские территории». Обоснована необходимость четкой идентификации и классификации этого понятия. Охарактеризовано целесообразность принятия Концепции развития сельских территорий в Украине.

Ключевые слова: сельские территории, развитие сельских территорий, Концепция развития сельских территорий, устойчивое развитие.

Gnativ N.B. PROBLEMATIC ASPECTS OF RURAL AREAS CHARACTERIZATION

The theoretical aspects of the researches of rural areas are presented. State of knowledge of «rural areas» conceptis analyzed and summarized. The necessity of clear identification and classification of this concept is defined. It is characterized advisability of the Rural Development Concept Adopting In Ukraine.

Keywords: rural areas, rural development, Rural Development Concept, sustainable development.

Постановка проблеми. Завдяки сприятливим географічним умовам, помірному клімату та родючим землям Україна традиційно вважається аграрної країною, адже частка продукції сільського господарства у ВВП в Україні є однією з найвищих у Європі (8,2%). За даними Державного Комітету Статистики України номінальний ВВП за II квартал 2014 р. становив 372770 млн. грн. Реальний ВВП за II квартал 2014 р. порівняно з II кварталом 2013 р. (у постійних цінах 2010 р.) становив 95,4%, а порівняно з I кварталом 2014 р. з урахуванням сезонного фактору – 96,8% (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя), що свідчить про високі показники сільськогосподарського виробництва.

Внаслідок науково-технічної революції та світових економічних та політичних тенденцій, незавершених аграрних та земельних реформ, українське село як осередок національного багатства та розвитку сільськогосподарського виробництва переживає гостру соціально-економічну кризу. З урахуванням наведених обставин зростає значення сільських територій не тільки як ресурсної бази для сільськогосподарського виробництва, але й місця життєдіяльності людей.

Село – це насамперед джерело людської праці біля Землі з метою створення найперших необхідних засобів для існування людства – продовольства. Саме людська праця на Землі є каталізатором перетворення енергії Сонця в продукцію, котра збільшує і зберігає новостворену кількість енергії на Землі. Жодна галузь народного господарства цього не робить. Все це стало зрозумілим тільки тоді, коли попит на продукцію «села» перевищив її створення без нанесення

шкоди природі. Наслідком цього стала перша в історії Конференція ООН з навколишнього середовища «РІО-92», де на міжнародному рівні було прийнято Декларацію про пріоритетність сталого розвитку, а також «Київський протокол», спрямований на скорочення викидів парникових газів та низку інших важливих документів. Проте на регіональному рівні ці проекти мали тільки декларативний характер. Наприклад, в Україні досі немає Концепції розвитку сільських територій, водночас як серед науковців, державних структур та громадських організацій ця проблема набирає все більших масштабів.

Все це зумовило актуальність проблеми розвитку сільських територій. Поняття «сільські території» увійшло в науковий обіг як синонім автентичного поняття «село». Зауважимо, що серед синонімів цих понять можна простежити також такі: сільські населені пункти, сільські місцевості, сільські селітебні території, сільські сельбищні території, руральні зони, сільський сектор тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У низці наукових праць вітчизняних дослідників розглядаються окремі аспекти дослідження сільських територій. О. І. Павлов, Х. М. Притула, О. Г. Погрібний, Т. В. Гоголь, В. В. Юрчишин у своїх дослідженнях зосереджуються на поняттєвому апараті сільських територій, а проблеми сталого розвитку сільських територій у своїх працях висвітлюють І. Прокопа, М. Й. Малік, Н. В. Палапа, М. Львіна, І. В. Ксьонжик, В. К. Терещенко, М. Барановський та ін.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету, яка полягає в аналізі визначення поняття «сільські території».

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те, що поняття «сільські території» є широко обговорюваною проблематикою, досі цей термін не має чіткої дефініції, ідентифікації та класифікації, що неприпустимо для наукового дослідження, оскільки об'єкт та предмет дослідження є поняттям незрозумілим. Адже «...невизначеність у трактуванні та розумінні ключових питань є перешкодою у формуванні адекватних механізмів регулювання процесів сільського розвитку [1, с. 71]. Не дивлячись на те, що в Україні досі немає однозначного визначення терміну «сільські території», ним вільно оперують представники науки і нормативно-законодавчої бази: «огляд законодавчого поля засвідчив паралельне використання термінів села, сільського розвитку, сільської місцевості, районів та сільських територій, що потребує конкретизації і ясності у визначеннях» [2, с. 95]. Тобто у нормативно-правових та законодавчих актах немає уніфікованого визначення поняття «сільські території», а відомі визначення недостатні для однозначної ідентифікації об'єкта дослідження.

Для прикладу, у Законі України «Про планування території інфраструктури сільської місцевості» від 07.04.2005 р. подано таке визначення: сільська територія – це територія, на якій частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 15–50%. Далі йдеться про поділ сільської території на чітко виражену сільську місцевість (частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 50%) та сільську місцевість (частка сільського населення становить 15–50% чисельності усіх жителів).

У Розпорядженні Національної комісії регулювання електроенергетики «Про надання ліцензіатами інформації за Формою моніторингу показників якості послуг у I півріччі 2009 р.» від 18.12.2008 р. прописано, що сільська територія – це територія, що належить до сільського населеного пункту відповідно до адміністративно-територіального устрою України станом на 1 січня звітного року.

Згідно з Наказом Держкомстату «Про затвердження інструментарію щодо складання квартальних списків житлових будинків і списків сільських населених пунктів для проведення пробного перепису населення 2010 р.» від 20.08.2010 р. сільський населений пункт – це населений пункт неміського типу, що зареєстрований в Класифікаторі об'єктів адміністративно-територіального устрою України (КОАТУУ), переважна кількість жителів якого зайнята у сільському господарстві.

Подібним за інтерпретацією до цього терміну є визначення сільської місцевості – територія, що знаходиться за межами міст і є зазвичай зонами сільськогосподарського виробництва та сільської забудови у Законі України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» № 1807.

Як бачимо, у нормативно-правових документах немає узгодженості щодо визначення поняття «сільська територія». З огляду на це насамперед потрібно комплексно підійти до цієї проблеми і розробити єдине уніфіковане і зрозуміле для всіх визначення. Проте на основі аналізу законодавчо-нормативної бази можна зробити висновок, що поняття «сільська територія» характеризується відповідними адміністративно-територіальними межами та площею, що не входять до складу міських територій, низьким рівнем густоти розселення, малоповерховою житловою забудовою з присадибними ділянками та невеликою чисельністю населення, де більшість жителів зайнята у сільському господарстві, та залежно від кількості жителів поділяється на великі сіль-

ські поселення (від 2 тис. до 5 тис. і більше), середні (від 1 до 2 тис.) та малі (до 1 тис. жителів).

Досліджуючи проблематику розвитку сільських територій, доцільно зазначити, що в Україні досі немає Концепції розвитку сільських територій, за допомогою якої можна було б комплексно підійти до вирішення проблемних аспектів розвитку сільських територій. Своєю чергою, Міністерство аграрної політики та продовольства України пропонує такі основні напрями у процесі розроблення Концепції, а саме: підвищення рівня якості життя сільського населення, охорона та збереження природних ресурсів у сільській місцевості, розвиток економіки села, удосконалення системи управління сільськими територіями, а також освіта та інформаційно-консультативне забезпечення. Зазначені напрями діяльності сьогодні є основними проблемними аспектами сільських територій, вирішення яких є нагальним для забезпечення гармонійного розвитку сільських територій. Водночас у Проекті Концепції розвитку сільських територій прописано, що сільські території – це історично сформована у законодавчо визначених межах системна сукупність, що охоплює адміністративно-територіальну (сільські поселення, села, сільські ради) та територіально-функціональну, етнічну приналежність, характеризується певним укладом і відрізняється за визначеними ознаками (родинні, побутові, матеріальні, моральні (духовні), ідеологічні устрої життя, характерні особливості психіки) такого укладу від міських, а також приміських (орієнтованих на місто, поєднаних укладом з містом) територій [3]. Проте таке тлумачення не дає можливості чітко визначити яка саме територія належить до сільської, приміської чи міської, оскільки немає чіткого інструменту встановлення меж території.

Слід наголосити, що у численних працях вітчизняних дослідників зроблено спробу дати визначення цьому поняттю. У цьому контексті, розглянемо сільську територію як соціально-економічну систему. На переконання доктора наук з державного управління В. В. Мамонової, під сільськими територіями слід розуміти багатofункціональну соціально-економічну систему, яка характеризується просторовим розташуванням та має відносну відокремленість від зовнішнього середовища, складається з елементів, зв'язків та відносин між ними, а також процесів, що відбуваються через реалізацію різних комбінацій взаємодії елементів системи. Тому компонентами сільської території є населення, яке тут проживає, природно-ресурсний потенціал, виробнича та соціальна інфраструктура, органи державного управління і місцевого самоврядування, а також громадські організації [4].

У праці «Пріоритетні критерії розвитку сільських територій» [5] зазначається, що сільські території є найважливішою складовою народногосподарського комплексу країни, з обжитою місцевістю та її умовами і ресурсами, сільським населенням і різноманітними основними фондами на цих територіях, що знаходяться поза територією міст. Акцентується на тому, що сільські території є взаємопов'язаною системою трьох пріоритетних складових, а саме соціальної, виробничої та екологічної.

Отже, актуальність проблеми розвитку сільських територій є незаперечною умовою переходу до політики сталого розвитку. Проте насамперед слід з'ясувати, що розуміється під поняттям «сільські території». Літературний огляд наукових праць дозволяє висунути гіпотезу про те, що «сільські території» характеризуються багатоаспектністю, ієрархічністю структури та неоднорідністю шляхів розвитку.

Вивчення літератури вітчизняних наукових публікацій з проблем сільських територій засвідчив, що розглядаються тільки окремі аспекти їхнього розвитку. Відтак тільки в 25% публікацій є авторська спроба дати визначення поняттю «сільські території» (зауважимо, що це поняття прописують у множині вітчизняні науковці і зарубіжні (rural areas). У великій частині наукових публікацій предметом дослідження є соціально-економічні проблеми (40%), які розгалужуються саме на відображення соціальних та економічних проблем, соціально-демографічних, проблем соціальної інфраструктури, власне демографічних (зокрема міграційних процесів). Тобто більшість дослідників акцентує на поєднанні соціальних та економічних показників стану сільських територій, коли на їхніх критеріях зосереджено менше уваги. Відтак переважає соціальна складова, що може бути зумовлено дуже низьким рівнем соціального забезпечення, та економічна складова, внаслідок низького рівня та якості життя сільського населення порівняно, наприклад, з міським. У таких працях йдеться саме про організацію життєдіяльності сільського населення в той час, коли розглядаються саме економічні показники (20%), то вони можуть стосуватися не тільки особистих господарств населення, але й фермерських господарств та сільськогосподарських підприємств загалом. Окремої уваги заслуговують дослідження трудової зайнятості сільського населення, а також організації на селі сільськогосподарських кооперативів та модернізація місцевого самоврядування (13%).

Далі доцільно говорити про актуальність екологічних (10%) та останніми роками агроекологічних показників (5%), що в більшості стосуються досліджень сільських селітебних територій. Не менш важливими є вивчення «зеленого туризму» (агротуризму) (8%), яким інтенсивно та продуктивно займається населення саме Карпатського регіону як альтернатива традиційному сільському господарству та додатковому виду зайнятості селян. Зауважимо, що актуальними останніми роками є роль екологічної культури, екологічної свідомості, екологічного виховання та екологічної освіти в контексті розвитку сільських територій (4%).

Як бачимо, дослідники зосереджуються насамперед на економічних, соціальних та екологічних питаннях або діють згідно з основними засадами сталого розвитку сільських територій, що засвідчує актуальність доопрацювання і прийняття Концепції розвитку сільських територій.

У проаналізованих наукових публікаціях європейських дослідників насамперед йдеться про вирішення питань стратегічного планування на регіональному рівні, диверсифікацію сільської економіки, про подолання демографічної кризи, стрімкої урбанізації, а як наслідок – зменшення сільської поселенської мережі. Також надається значна роль місцевому самоврядуванню – як ефективному інструменту управління станом сільських територій, а саме сільськими громадами. Доцільно зазначити, що сьогодні в Україні реалізовується євро-орієнтована програма «Горизонт 2020» [6], що надає можливість брати участь у їх виконанні науковим колективам, представникам малого і середнього бізнесу, громадським організаціям і фізичним особам з усього світу. Одним із пріоритетних напрямів програми є «стале сільське господарство», де існує дієвий механізм, спрямований на підвищення кваліфікації голів сільських та селищних рад тощо. Особливу увагу зосереджено на питаннях охорони навколишнього середовища, а

саме на потребі у чистій питній воді, вирощуванні органічної (екодружної) продукції, а також розглядається проблема, пов'язана із збереженням біорізноманіття.

Проте незаперечним залишається факт, що поняття «сільські території» на міжнародній арені не є уніфікованим і характеризуються багатоаспектністю. Європейська рада визначає сільські території не за часткою населення, а за мірою використання земель для сільського господарства та лісового господарства, за ступенем розвитку рибного господарства, економічною діяльністю і характером освітньо-культурних заходів жителів населеного пункту [7].

Отож, сьогодні питання Європейської інтеграції є актуальними для всієї соціальної структури суспільства. Вкрай гостро ці питання звучать в контексті розвитку сільських територій, що передбачає гармонійне поєднання та взаємообумовленість таких складових: виробничої, соціальної та природоохоронної. Проте для України на сучасному етапі входження в структуру ЄС важливо розробити власну Стратегію випереджального розвитку сільських територій (на протипагу «Стратегії модернізації наздогін»), враховуючи особливості господарської діяльності, суспільних відносин, економічної ситуації тощо [8]. Для цього потрібно насамперед модернізувати нормативно-законодавчу базу, яка б дозволила населенню сільських територій успішно вести домашнє господарство і на вигідних умовах реалізовувати сільськогосподарську продукцію завдяки системі пільг та субсидій. Також важливо не тільки підтримати малий агробізнес, але й середній (мається на увазі фермерські господарств) шляхом створення на вигідних засадах кооперативних господарств. Що стосується потужних сільськогосподарських підприємств (агрохолдингів), то тут було б доцільно за рахунок їхніх платежів наповнити місцеві бюджети з метою покращення соціальної інфраструктури на сільських територіях, а також зобов'язати орендаторів проводити щорічно моніторинг навколишнього середовища у зв'язку з їхньою виробничою діяльністю, і в разі шкідливого впливу на природні ресурси розробляти нові технології та інноваційні методи для покращення агроекологічного стану територій.

Цікавою є ідея співпраці агрохолдингів із населенням сільських територій, які вирощують сільськогосподарську продукцію на продаж. Згідно з законодавчою базою кожні 5 років повинен проводитися моніторинг сільськогосподарських угідь. Проте складна економічна ситуація та брак коштів унеможливають такі дослідження, а в окремих приватних лабораторіях такі досліді є вельми коштовними і селяни не мають змоги встановити відповідність вирощеної с/г продукції згідно з вимогами держстандартів. Відтак агрохолдинги могли б запропонувати такі обстеження с/г продукції селян на основі договірних умов (наприклад, частка орендної плати могла б становити меншу суму).

Наприклад, у 2013 році в Донецьку при українському сільськогосподарському холдингу HarvEastHolding була створена Агенція розвитку сільських територій. Основною метою роботи Агенції є сприяння розвитку сільських територій в Україні. Серед основних напрямів діяльності організації є: сприяння розвитку підприємництва, малого і середнього бізнесу; створення умов для підвищення рівня зайнятості населення; підтримка громадських ініціатив, сприяння підвищенню соціальної та громадської активності жителів; заохочення самоорганізації громад для вирішення питань економічно-

го, соціального та культурного розвитку; підтримка громадських ініціатив; сприяння підвищенню соціальної та громадянської активності жителів; заохочення самоорганізації громад для вирішення питань економічного, соціального та культурного розвитку; сприяння жителям сільських місцевостей у реалізації власних творчих, спортивних, організаційних здібностей і забезпечення реалізації культурних, громадських та соціальних інтересів; проведення досліджень, збирання й аналіз інформації про регіональні проблеми; підвищення енергоефективності сільських територій, впровадження проектів з енергозбереження для об'єктів соціальної та комунальної інфраструктури та ін. На наше переконання, агрохолдинги повинні співпрацювати з місцевою адміністрацією та сприяти розвитку сільських територій шляхом створення зазначених Агенцій чи подібних структурних організацій [9].

Висновки. До сьогодні були спроби розглянути поняття «сільські території» як об'єкт наукових досліджень, проте отримані результати не дають змоги чітко виокремити, яка територія належить до сільської, а яка ні (О. І. Павлов «Сільські території як об'єкт наукового дослідження», Х. М. Притула «Європейська практика ідентифікації і класифікації сільських територій», О. Г. Погрібний «Поняття соціального розвитку села», Т. В. Гоголь «Сільські території як об'єкт державного регулювання», М. Ільїна «Теоретичні проблеми досліджень сільських територій як цілісних соціо-еколого-економічних систем» та ін.). Водночас поза увагою залишаються «сільські території» як об'єкт наукових досліджень з економіки природокористування та охорони навколишнього середовища. А для цього є такі підстави: якщо опустити слово «сільські», то слово «територія» в більшості енциклопедичних видань трактується як «земельний простір, обмеже-

ний кордонами». Тобто в основі поняття «сільські території» є основний природний ресурс – земля, а уже межі його будуть визначатись прикметником «сільські».

Проте, незважаючи на цінність проведених наукових досліджень, сьогодні поняття «сільські території» неможливо чітко та однозначно ідентифікувати та класифікувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Притула Х. М. Класифікація сільських територій у контексті формування пріоритетів їх розвитку: регіональні акценти / Х. М. Притула // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. – 2013. – № 9. – С. 71–78.
2. Притула Х. М. Європейська практика ідентифікації та класифікації сільських територій / Х. М. Притула // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – Вип. 3(60). – С. 94–99.
3. Проект Концепції розвитку сільських територій на період до 2025 р.
4. Мамонова В. В. Методологія управління територіальним розвитком : [монографія] / В. В. Мамонова. – Х. : Вид-во ХарРІДУ «Магістр», 2006. – 196 с.
5. Литвин Ю. О. Концептуальні засади комплексного розвитку сільських територій / Ю. О. Литвин // Економіка та держава : міжнародний науково-практичний журнал. – 2012. – № 10. – С. 86–89.
6. Офіційна веб-сторінка Програми «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm.
7. Дем'янишина О. А. Міжнародний досвід розвитку сільських територій: уроки для України / О. А. Дем'янишина // Економіка АПК : міжнародний науково-виробничий журнал. – 2010. – № 9. – С. 114–120.
8. Пасічник В. Соціально-економічна складова стратегії європейської інтеграції України / В. Пасічник // Науковий вісник. – 2010. – Вип. 5. – С. 1–7.
9. Офіційна веб-сторінка українського сільськогосподарського холдингу HarvEastHolding [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://harveast.com>.

УДК 504.03:332.1(330.15)

Обиход Г.О.*кандидат економічних наук, доцент, докторант
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України***МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО
ЕКОЛОГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Стаття присвячена аналізу існуючих теоретичних та методичних підходів щодо порядку визначення конкурентного екологічного потенціалу території. Обґрунтовується необхідність розробки методики визначення рівня конкурентоспроможності з урахуванням екологічного фактора. Визначається вектор первинної інформації (показники) щодо визначення конкурентного екологічного потенціалу регіонів України.

Ключові слова: екологічний потенціал території, антропогенний вплив, індикатори, інтегральна оцінка, екологічна та природно-техногенна безпека, екологічна конкурентоспроможність.

Обиход А.А. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Статья посвящена анализу существующих теоретико-методических подходов к определению конкурентного экологического потенциала территории. Обосновывается необходимость разработки методики определения уровня конкурентоспособности с учетом экологического фактора. Определяется вектор поступления первичной информации (показателей) проведения расчетов для определения уровня конкурентного экологического потенциала регионов Украины.

Ключевые слова: экологический потенциал территории, антропогенное влияние, индикаторы, интегральная оценка, экологическая и природно-техногенная безопасность, экологическая конкурентоспособность.

Obikhod A.A. METHODOLOGICAL BASIS OF THE EVALUATION OF COMPETITIVE ECOLOGICAL POTENTIAL OF UKRAINE REGIONS

The article analyzes the existing theoretical and methodological approaches to the definition of competitive ecological potential of the territory. It proves the necessity to develop a methodology for determining the level of competitiveness, taking into account environmental factors. The author determines the vector of receipt of the primary information (indicators) on the calculations to determine the level of competitive ecological potential of the regions of Ukraine.

Keywords: ecological potential of region, indicators, integrated assessment, environmental safety, environmental competitiveness.

Постановка проблеми. Взаємозв'язок між нарощуванням економічного розвитку та стабілізацією екологічного стану території нещодавно почав досліджуватися та вивчатися з погляду гарантування екологічної конкурентоспроможності на різних ієрархічних рівнях: держави, регіону, підприємства. Власне, поняття «екологічна конкурентоспроможність» розглядається у статті як складова частина загальної здатності регіону конкурувати з іншими в контексті гарантування безпеки сталого розвитку. При цьому дослідники одностайні в думці, що вплив екологічного фактора на потенціал сталого розвитку території є істотним, оскільки визначає безпечність галузей, технологій, видів продукції, притаманних саме цій місцевості і підприємствам, що тут розміщені. Це важливо не лише з точки зору стимулювання попиту на їхню продукцію, але й з позиції можливостей території і надалі асимілювати антропогенний вплив виробництв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику формування конкурентоспроможності тривалий період досліджували, переважно, без урахування впливу екологічного фактора, або ж його включення носили фрагментарний характер [1-4]. Аналіз наявних розробок дає підстави для висновку, що більшість дослідників не виокремлює екологічний фактор як складову загальної здатності розвивати економіку за напрямом, котрий відповідає максимальному врахуванню переваг та можливостей щодо модернізації, введення нових технологій, оновлення. Так, Ф. Важинський [5] у своїх дослідженнях доводить важливість екологічної привабливості регіону для його соціально-економічного розвитку. В. Сабадаш [6] вказує на ключову роль екологічного фактора у виникненні та поширенні конфліктів управління та

використання природних капіталів у національному господарстві (в тому числі і на прикордонних територіях). Світові економічні дослідницькі інституції (World Economic Forum, The International Institute for Management Development), аналізуючи сталій розвиток територій та складаючи рейтинги країн, у переліку показників не виділяють екологічної складової, вказуючи лише, що інновації та новітні технології сприяють підвищенню продуктивності секторів економіки за рахунок модернізації виробництва.

Постановка завдання. У роботі [7] автором детально аналізуються теоретичні підходи щодо визначення власне поняття конкурентного екологічного потенціалу регіонів України. Проте на сьогодні немає усталеної методики та загальноприйнятих підходів до обчислення соціально-економічного та екологічного потенціалів. Існують методичні підходи різних авторів, організацій та форумів, де намагаються визначити теоретичну сутність поняття конкурентний екологічний потенціал, а також здійснити його оцінку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічно нерозривно пов'язаною з вирішенням проблеми підвищення конкурентного екологічного потенціалу є власне його оцінка. Це відправна точка як для розробки заходів із збільшення потенціалу і в той же час – як критерій їх результативності.

Цікавим може бути використання *SPACE*-аналізу (Strategic Position and Action Evaluation) – комплексного методу, призначеного для оцінювання ситуації та вибору стратегій розвитку. Оцінку конкурентного потенціалу екологічної безпеки регіону доцільно проводити, виходячи із двох складових. По-перше, слід оцінити безпосередньо потенціал, по-друге – ступінь його використання. Для цього доцільно використати метод *індикативного аналізу*, що передбачає гранично-припустимі (порогові) значення індикаторів, вихід за межі

яких свідчить про виникнення загроз у досліджуваній сфері. Зазначений підхід, котрий активно використовується при визначенні рівня екологічного та природно-техногенного навантаження території, передбачає визначення системи показників та їх порогових значень, що характеризують рівень безпеки в екологічній або еколого-економічній сфері (таблиця 1).

Визначення потенціалу території за зазначеною методикою потребує використання кількісних показників, що в достатній мірі характеризують сучасний стан проблеми. При цьому варто враховувати, що значення цих показників змінюються в часі під впливом багатьох чинників.

Заслужує на увагу також методичний підхід до визначення інтегральної оцінки факторів впливу екологічних загроз та надзвичайних ситуацій власне на рівень стратегічного потенціалу екологічної безпеки території [11]. Серед факторів впливу – природні та техногенні. *Інтегральна оцінка (ІО) їх впливу на потенціал екологічної безпеки території* визначається при цьому як безрозмірна (бальна) оцінка впливу загроз та надзвичайних ситуацій на формування стратегічного потенціалу екологічної безпеки, що враховує специфіку регіону через ймовірність виникнення надзвичайних ситуацій, їх класифікації та наслідків у контексті впливу на стан екологічної

Таблиця 1

Порогові значення показників стану безпеки в екологічній сфері

Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
<i>Атмосферне повітря</i>	
<i>Індекс забруднення атмосфери (ІЗА), од.</i> Визначається як сума концентрацій забруднюючих речовин в долях до гранично допустимих норм. Значення цього показника $\leq 2,5$ відповідає чистій атмосфері	Не більше 2,5 од.
<i>Індекс річних викидів шкідливих речовин в атмосферу, од.</i> Зважаючи на те, що першочерговим завданням у сфері захисту атмосферного повітря є вжиття заходів, спрямованих на зниження викидів шкідливих речовин від пересуваних та стаціонарних джерел, вважається за доцільне при оцінці потенціалу безпеки в екологічній сфері враховувати річні темпи зростання викидів шкідливих речовин в атмосферу. Значення цього показника ≤ 1 означає зниження обсягів викинутих в повітря шкідливих речовин, тому його можна вважати пороговим	Менше ≤ 1 од.
<i>Земельні ресурси</i>	
<i>Коефіцієнт екологічної стабільності, од.</i> Оцінку екологічної стабільності землекористування пропонується здійснювати шляхом розрахунку коефіцієнта екологічної стабільності, який є одним із критеріїв ефективності землекористування. Ґрунтуючись на тому, що середньостабільний стан землекористування характеризується значенням цього показника в межах 0,51-0,67, ці межі вважаються пороговими [8]. За даними Міністерства екології та природних ресурсів України, екологічна стабільність землекористування протягом останніх років характеризується стабільно нестійким рівнем (0,41). У межах регіонів країни цей показник коливається від 0,74 у Закарпатській області до 0,28 у Дніпропетровській, Запорізькій та Миколаївській областях	В межах 0,51-0,67 од.
<i>Рівень розораності території, %</i> Оптимальні екологічні параметри структури землекористування рекомендовані сучасними науковцями, з урахуванням наукових праць В. Докучаєва та Н. Рейменса, можуть бути використані як порогові при оцінці стану екологічного потенціалу. Оптимальним рівнем розораності території вважається 40-45%, гранично допустимим – 60%. Розораність земель в Україні складає 53,8%, що значно вище оптимального рівня, та є найвищою серед країн Європи. У Франції і Німеччині рівень розораності земель становить – 33%, в Іспанії – 30%, Нідерландах – 24 %	Не більше 60%
<i>Частка заповідних територій та об'єктів у загальній площі, %</i> Відповідно до Закону України «Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000–2015 роки» до 2015 року планується створення заповідних територій та об'єктів на площі 6,3 млн га, що складатиме 10,3% території України. Задекларована межа «показника заповідності» може бути використана як порогове значення. У Швейцарії заповідна площа становить 18,5%, Австрії – 25%, Німеччині – 24% території країни	Не менше 10,3%
<i>Ліси</i>	
<i>Рівень лісистості території держави, %</i> Оптимальний рівень лісистості, науково обґрунтований для нашої держави з розрахунку на її географічне розміщення та кліматичні умови, повинен становити не менше 20% [9]	Не менше 20 %
<i>Коефіцієнт відтворення лісів відповідно до площі суцільних рубок (рівень відтворення лісів), од.</i> В Україні на нормативно-правовому рівні встановлено граничні значення коефіцієнтів (нормативів) відтворення лісів відповідно до площі суцільних рубок для регіонів на рівні не менш 1, для держави – не менш 2	Не менше 2 од.
<i>Водні ресурси</i>	
<i>Індекс забрудненості поверхневих вод (ІЗВ), од.</i> ІЗВ розраховується за гідрохімічними та гідробіологічними показниками. За його значенням визначається клас якості води (всього передбачено 7 класів), де при значенні зазначеного індексу в межах $0,3 < \text{ІЗВ} < 1$ вода вважається чистою (2 клас), в межах $1 < \text{ІЗВ} < 2,5$ – помірно забруднена (3 клас). Враховуючи прийняту класифікацію порогом ІЗВ, пропонується вважати значення 2,5	Не більше 2,5 од.
<i>Потужність споруд оборотного водопостачання об'єктів господарювання, тис. м³ на добу</i> Потужність споруд оборотного водопостачання об'єктів господарювання відповідно до Закону [10] за період 2013–2021 рр. мають зрости з 55 до 80 тис. м ³ на добу. Значення потужностей вказаних об'єктів на рівні 80 тис. м ³ на добу пропонується вважати пороговими	Не менше 80 тис. м ³ на добу
<i>Поводження з відходами</i>	
<i>Кількість утворених відходів на душу населення, т/душу населення</i> Для оцінки стану екологічної безпеки у сфері поводження з відходами пороговим значенням для показника «кількість утворених відходів на душу населення» пропонується взяти рівень ЄС-27 – 6,0т/душу населення/рік	Не більше 6 т/душу населення/рік

безпеки на регіональному рівні. Розраховується на основі залежності:

$$IO = \sqrt{I_{\text{прир}} \cdot I_{\text{техн}}}, \quad (1)$$

де $I_{\text{прир}}$ та $I_{\text{техн}}$ – інтегральні показники природних, техногенних загроз.

Розробка методичних підходів оцінки конкурентного екологічного потенціалу сильно ускладнена тим, що він (теоретично) може бути виражений через кількісні показники відповідних чистих ресурсів (кожен з них має власну одиницю виміру), а також і через екологічну ренту. Останній виникає у вигляді додаткового доходу суб'єктів господарської діяльності (природокористувачів) як результат привласнення певного еколого-економічного ефекту або в грошовій, або в натуральній формі від експлуатації (споживання) різноякісних екологічних властивостей, умов, ресурсів тощо природного середовища в процесі здійснення виробничого процесу (або середовища відтворення робочої сили). Екологічна рента, більшою мірою, на сьогодні являє собою нематеріальне утворення, тому практично не може бути оцінена кількісно. Залишається лише одна можливість оцінювати величину екологічного потенціалу через кількісні показники ресурсів. Це можуть бути: величина їх забруднення, рівень використання, відтворення тощо.

Враховуючи зауваження та недоліки попереднього методичного підходу, його статистику, пропонуємо показник потенціалу (P) виразити у ступені щорічного прогресу або регресу системи за певний період часу (виходячи власне із змісту поняття). Для цього необхідно обрати такий базовий період, що міг би служити основою для оцінки. Тоді:

$$P = I_{\text{ебпр}} / I_{\text{еббр}} \times 100\%, \quad (2)$$

де $I_{\text{ебпр}}$ – індекс екологічної безпеки поточного року;

$I_{\text{еббр}}$ – індекс екологічної безпеки базового року.

Для більш якісної оцінки показника можна проводити розрахунки у розрізі окремих складових природно-техногенної та екологічної безпеки з урахуван-

ням впливу соціально-економічних факторів, таких як кількість зайнятого населення, поточні витрати на охорону складових навколишнього природного середовища тощо.

Виходячи з того, що конкурентний потенціал екологічної безпеки може бути розглянутий як здатність екосистеми до відновлення або підтримання певного стану, який не становитиме загрози для існування біоти (у т.ч. людини), рівень його відновлення може бути виражений співвідношенням, котре ілюструє здатність асимілювати техногенне навантаження на довкілля:

$$K_{ij} = \frac{V_{ij}}{N_{ij}}, \quad (3)$$

де: K – рівень відновлення навколишнього природного середовища (відновлювальна здатність його компонентів);

V – показник фактичного відновлення i -го регіону, j -компоненту у t -році;

N – показник фактичного навантаження на навколишнє природне середовище;

i – регіон; j – компонент; t – рік.

Варто зауважити, що визначення показника фактичного навантаження та відновлення повинно визначатися окремо для кожного із компонентів.

На сьогодні немає усталеної методики розрахунку соціально-економічного та екологічного потенціалів. Існують методичні підходи різних авторів, де намагалися визначити теоретичну сутність поняття екологічний потенціал, а також провести його оцінку. Серед них В. Шимов, Ю. Ясинський, котрі підходять до оцінки ефективності функціонування національної екологічної мережі через розрахунок екологічної ємності. У системі міжнародних порівнянь показником, що характеризує екологічний потенціал, відзначає В. Шимов, є «обсяг викидів шкідливих речовин у розрахунку на одиницю ВВП» [12]. На думку автора, цей агрегований показник повинен включати викиди шкідливих речовин в атмосферу, у водні об'єкти та може бути приведений до єдиної розмірності вра-

ховуючи класи небезпеки, включати трансграничні переноси шкідливих речовин.

Такі автори, як Я. Олійник, П. Шищенко, О. Гавриленко розглядають екологічний потенціал території як «здатність природного середовища відтворювати певний рівень якості протягом тривалого часу» [13]. Вони вважають, що термін «екологічний потенціал» може бути використаний виключно для характеристики первинних (корінних) екосистем. Проте великі площі Землі зайняті вторинними, зміненими людиною, штучно створеними і піонерними екосистемами. У зв'язку з цим постає потреба оцінювати також їхні потенціальні можливості та величини їх відхилень від екологічного потенціалу корінної екосистеми, на місці якої вони виникли, існують. Для цього запропоновано використовувати поняття «вторинний потенціал екосистеми».

Виходячи із недосконалої бази показників визначення екологічного потенціалу території, пропонується наступна схематична система ін-

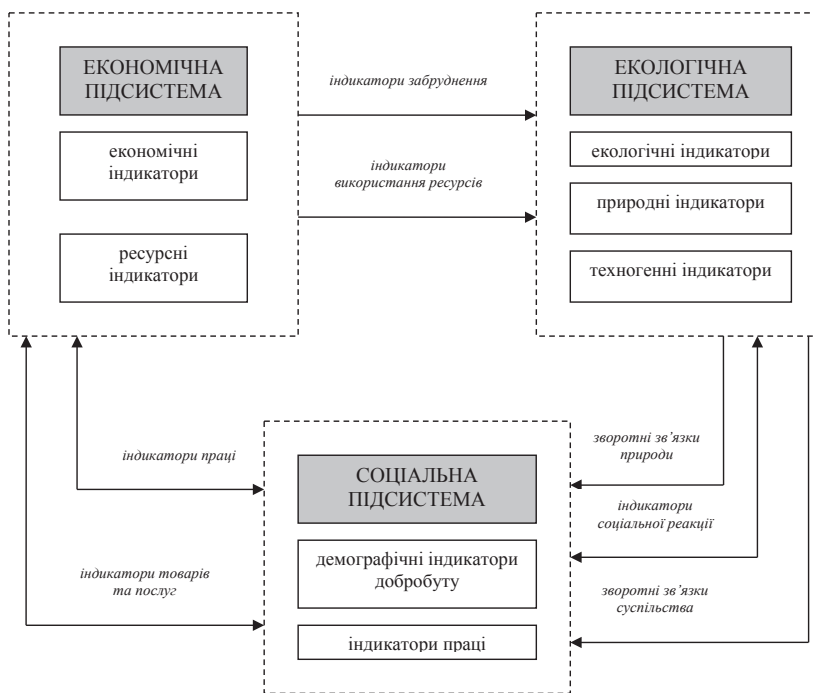


Рис. 1. Схема формування системи індикаторів конкурентного потенціалу екологічної безпеки

дикаторів конкурентного екологічного потенціалу, представлена на рисунку 1.

Схема передбачає, поряд із екологічною, природною та техногенною підсистемами, урахування показників розвитку соціальної підсистеми (у взаємодії соціум – природне середовище) та економічної (капітальні інвестиції та витрати на природоохоронні заходи, ВРП тощо).

Після детального аналізу доступної інформаційної бази в регіональному розрізі, в якості розрахункової основи, для визначення рівня конкурентного екологічного потенціалу регіонів України, пропонуємо спиратися на отримані результати розрахунків показника екологічної небезпеки областей [14]. Відхилення показника небезпеки того чи іншого регіону від середньо українського значення в позитивну чи негативну сторону і будуть визначати екологічний потенціал регіону.

Окрім вищезазначеної математичної обробки результатів, заслуговує на увагу і другий методичний підхід визначення рівня екологічного потенціалу. В його основу покладено стандарту процедури нормування показників, що застосовується в математичній статистиці при визначенні інтегральних показників економічної чи екологічної безпеки. При цьому серед усіх значень статистичних даних про зміни в часі заданого показника, знаходять мінімальне (X_{min}) та максимальне (X_{max}) його значення, а власне розрахунок виконується за формулою:

$$A = 1 - \left(\frac{X - X_{min}}{X_{max} - X_{min}} \right), \quad i=1, 2 \dots n, \quad (4)$$

де: n – обсяг статистичних даних (довжина вибірки);

X_{max} та X_{min} – максимальне та мінімальне значення із довжини вибірки.

Висновки з проведеного дослідження. У подальшому, використовуючи зазначені методичні підходи та дані проведеної оцінки рівня екологічної і природно-техногенної завантаженості території, можна буде розрахувати екологічний потенціал регіонів України. Отримані результати можуть бути покладені в основу:

- прогнозування екологічного розвитку регіонів України;
- стратегічного управління екологічними ризиками і загрозами в контексті екологічної і природно-техногенної безпеки;
- розробки стратегічних напрямів забезпечення екологічної і природно-техногенної безпеки регіонів у форматі євроінтеграційних процесів;
- розробки питань екологічної і природно-техногенної безпеки в контексті директив ЄС про навколишнє середовище;
- визначення пріоритетів та удосконалення фінансової складової стратегічного управління екологічною та природно-техногенною безпекою у контексті сталого розвитку регіону тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Ю.В. Кіндзерський, М.М. Якубовський, І.О. Галиця та ін.] за ред. канд. екон. наук Ю.В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 928 с.
2. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А.З. Селезнев. – М.: Юрист, 1999. – 383 с.
3. Герасимчук З.В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика: монографія / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 248 с.
4. Конкурентоспроможність регіонів України (методологія і практика) / [Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий, П.А. Швець та ін.] за наук. ред. Л.Г. Чернюк. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – 108 с.
5. Важинський Ф.А. Розвинута екологічна інфраструктура – показник конкурентоспроможності регіону / Ф.А. Важинський, В.М. Черторижський // Науковий вісник. Збірн. наук.-техніч. праць Національного лісотехнічного університету України, 2006. – Вип. 16.6. – С. 212-217.
6. Сабадаш В.В. Економіко-організаційні й інституційні чинники екологічного конфлікту як ресурсні обмеження економічного зростання / В.В. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 3. – С. 32-37.
7. Obikhod Anna. Competitiveness of environmental of Ukraine: preconditions and principles / A. Obikhod // Sustainable Development: International Journal. – Асоц. «Екологія, земледілія, образование и наука», Технически университет–Варна, Institute of Environmental Management and Sustainable Development National Academy of Sciences of Ukraine, Sumy State University. – Болгария, г. Варна: Евро-Експерт ЕООД 2014. – № 16. – Р. 40-49.
8. Методичні рекомендації оцінки екологічної стабільності агроландшафтів та сільськогосподарського землекористування / А.М. Третяк, Р.А. Третяк, М.І. Шквар. – К.: Ін-т землеустрою УААН, 2001. – 15 с.
9. Указ Президента України «Про деякі заходи щодо збереження та відтворення лісів і зелених насаджень» від 4 листопада 2008 року № 995/2008. [Електронний ресурс] / Законодавча база Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
10. Закон України «Про затвердження Загальнодержавної цільової програми розвитку водного господарства та екологічного оздоровлення басейну річки Дніпро на період до 2021 року» від 24 травня 2012 року № 4836-VI. [Електронний ресурс] / Законодавча база ВРУ. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
11. Добрянська Л.О. Стратегічний потенціал еколога-економічної безпеки регіонального розвитку [Текст]: автореферат. ... к. екон. наук: спец.: 08.00.06 – економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / Л.О. Добрянська. – Суми: СумДУ, 2011. – 21 с.
12. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: учеб. пособие / под общ. ред. В.Н. Шимова. – Минск: БГЭУ, 2005. – 431 с.
13. Олійник Я.Б. Основи екології: підручник / Я.Б. Олійник, П.Г. Шищенко, О.П. Гавриленко. – К.: Знання, 2012. – 558 с.
14. Обиход Г.О. Методичні підходи щодо оцінки рівня екологічної небезпеки регіонів України / Г.О. Обиход, Т.Л. Омеляненко // Ефективна економіка. – Електронне наукове фахове видання. – 2012 р. – № 10. – Режим доступу до статті: www.economy.nayka.com.ua.

УДК 330.101

Співак Я.О.*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри управління навчальними закладами
Донбаського державного педагогічного університету***Лазаренко Д.О.***доктор економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Донбаського державного педагогічного університету*

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

У статті розкрито сучасні теоретичні підходи до вивчення проблеми енергозбереження в Україні і безпосередньо в агропромисловому комплексі. Зроблено аналіз причинно-наслідкових факторів процесу енергозбереження, запропоновані основні напрями екологічної стратегії України. Доведена доцільність поетапного здійснення державної екологічної політики.

Ключові слова: енергозбереження, ресурсозберігаючі технології, еколого-економічна політика, екологізація виробництва, агропромисловий комплекс.

Спивак Я.О., Лазаренко Д.А. ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ

В статье раскрыты современные теоретические подходы к изучению проблемы энергосбережения в Украине и непосредственно в агропромышленном комплексе. Сделан анализ причинно-следственных факторов процесса энергосбережения, предложены основные направления экологической стратегии Украины. Доказана целесообразность поэтапного осуществления государственной экологической политики.

Ключевые слова: энергосбережение, ресурсосберегающие технологии, эколого-экономическая политика, экологизация производства, агропромышленный комплекс.

Spivak Y.O., Lazarenko D.O. ENERGY SAVING AS ONE OF DIRECTIONS ENVIRONMENTAL STRATEGY OF UKRAINE

The article deals with modern theoretical approaches to the problem of energy conservation in Ukraine and directly in the agricultural sector. The analysis of the cause – effect factors of energy saving process, the basic directions of environmental strategy of Ukraine. The expediency of the phased implementation of the state environmental policy.

Keywords: energy saving, energy saving technologies, ecological and economic policy, greening of production, agro-industrial complex.

Постановка проблеми. До одного із важливих повноважень Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України належить піклування про охорону довкілля, проголошене в Конституції України, що окреслює екологічну політику нашої держави. На сьогодні спостерігається активний розвиток екоцентричної парадигми розвитку суспільства України упродовж кінця ХХ–початку ХХІ ст., адже нормативні документи несуть у собі чіткі інструкції стосовно запровадження екологічної політики в країні. У всіх без винятку міжнародних та внутрішніх українських документах основним шляхом реалізації екологічних вимог сьогодення вказується енергозбереження. Саме енергозбереження стало найбільш актуальною проблемою для усього світу. Світове співтовариство стурбовано тим, що діяльність людини руйнує оточуюче середовище, змінює клімат та призводить до виснаження природних енергетичних ресурсів.

Відомо, що зростання споживання енергії, зміна клімату та екологічні проблеми тісно пов'язані між собою, оскільки виробництво енергії шляхом спалювання викопних видів палива супроводжується виділенням в атмосферу вуглекислого газу, метану, оксидів азоту, що створюють парниковий ефект. Забруднення атмосфери шкідливими речовинами – продуктами спалювання палива, є одним з основних негативних факторів, що впливають на здоров'я населення планети. З метою уповільнення глобальної зміни клімату, зниження шкоди здоров'ю населення приймаються міжнародні угоди про скорочення викидів в атмосферу. Прикладом такої угоди є Кіотський протокол до рамкової конвенції ООН про

зміну клімату (Кіото, 11.12.1997 р.), за яким промислово-розвинені країни добровільно взяли на себе зобов'язання зі скорочення викидів парникових газів. Основним предметом регулювання Протоколу є заходи щодо скорочення викиду CO₂, у зв'язку з чим особливого значення набувають заходи з наенарощування традиційних енергопотужностей, а з використання енергозберігаючих технологій та відновлювальних енергоресурсів.

Актуальність енергозбереження в національному масштабі – на рівні окремих держав – пов'язана як з необхідністю поліпшення екології (скорочення викидів забруднюючих речовин), так і з забезпеченням енергетичної безпеки і конкурентоспроможності національних економік. При цьому для країн з обмеженими власними запасами копалин паливних ресурсів енергетична безпека означає запобігання залежності економіки від імпорту палива. Для того, щоб знизити залежність економіки від імпорту палива при одночасному скороченні емісії парникових газів, багато країн пріоритетом своєї політики роблять перехід на відновлювані джерела енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У багатьох дослідженнях сучасних вчених-економістів, екологів, геологів (Т. Гардашук, М. Гладкий, Н. Єпішков, А. Коновалов, В. Кострицький, І. Леснікова, М. Лукіних, В. Скребець, В. Чайка та ін.) особлива увага приділяється питанням енергозбереження та сучасній екологічній стратегії України. Наша країна відрізняється високим рівнем енергоємності: витрачає більше енергії на одиницю валового внутрішнього продукту (ВВП). Високий показник енергоємності – кількості енергії, витраченої на одиницю

випуску продукції або виконаних робіт – пов'язаний із впливом великого числа факторів, однак разом з тим, за оцінками фахівців, споживання енергії в Україні приблизно на 20%-25% вище, ніж в інших країнах з подібними рівнем доходів, територією, кліматичними характеристиками та структурою.

Слід зазначити, що висока енергоемність свідчить про неефективне використання енергоресурсів, що в свою чергу робить негативний вплив на економіку країни, її енергетичну безпеку, на навколишнє середовище. Багато досліджень (А. Коновалов, М. Лукіних, Н. Семін, В. Чайка та ін.) говорять про те, що потенціал зниження енергоемності в Україні настільки великий, що його реалізація може привести до економії 40% повного споживання енергії (і відповідно скорочення викидів вуглекислого газу на 45%-50%) в осяжному майбутньому. При цьому інвестиції в енергоефективність можуть забезпечити зниження енергоемності та задовольнити зростаючий попит на енергоресурси при витратах втричі менших, ніж капіталовкладення, необхідні для будівництва нових генеруючих потужностей.

Вченими (Н. Спішков, А. Коновалов, М. Лукіних, В. Чайка, О. Шаблій та ін.) доведено, що об'єктом державного регулювання в галузі енергозбереження є відносини, що виникають у процесі діяльності, спрямованої насамперед на:

- ефективного використання енергетичних ресурсів при їх видобуванні, виробництві, переробці, транспортуванні, зберіганні та споживанні;
- здійснення державного нагляду за ефективним використанням енергетичних ресурсів;
- розвиток видобутку і виробництва альтернативних видів палива, здатних замінити енергетичні ресурси більш дорогих і дефіцитних видів;
- створення і використання енергоефективних технологій, енергоспоживаючого та діагностичного обладнання, конструкційних та ізоляційних матеріалів, приладів для обліку витрати енергетичних ресурсів та для контролю за їх використанням, систем автоматизованого управління енергоспоживанням;
- забезпечення точності, достовірності та єдності вимірювання в частині обліку вироблених і споживаних енергетичних ресурсів.

Зрозуміло, що усі промислові споживачі енергоресурсів зацікавлені у ресурсозбереженні, тому що суттєву частку в собівартості продукції складають саме витрати на енергоресурси. Узагальнення поглядів дослідників щодо проблеми енергозбереження як одного із напрямів екологічної стратегії країни (Д. Єрмаков, В. Кострицький, С. Кравченко, О. Матеюк, В. Медведев, М. Назарчук, В. Панов та ін.) дає можливість стверджувати, що в умовах постійного зростання тарифів на енергоносії прибутки промислових підприємств знижуються, тому, підвищивши ефективність використання енергоресурсів, підприємства зможуть зберегти конкурентоспроможність і не тільки на вітчизняному ринку, але в перспективі і на світовому ринку. Заходи з енергозбереження, хоча і вельми затратні, але в кінцевому підсумку окупають витрати на їх проведення та сприяють оздоровленню екологічного стану країни.

Досвід показує, що побутові споживачі енергоресурсів – населення – найчастіше зацікавлені в енергозбереженні, якщо вони при цьому мають можливість економити свої кошти на оплату ресурсів. Крім того, проведення окремих енергозберігаючих заходів в будинку та квартирі підтримується людьми, якщо це підвищує комфортність проживання і покращує мікроклімат в приміщеннях. Не можна

применшувати значення і таких стимулів нефінансового характеру, як турбота про стан навколишнього середовища і збереження природних ресурсів (Т. Гардашук, М. Гладкий, В. Кострицький, В. Медведев, М. Назарчук та ін.), які впливають на велику кількість громадян за умови достатньої їх інформованості щодо цієї проблеми. Щоб ресурсозбереження на рівні особистого споживання стало суспільною нормою, частиною побутової культури, необхідні значні зусилля з боку держави та інших зацікавлених осіб, спрямовані на формування громадської думки та створення різних стимулів для кінцевих споживачів енергії.

Отже, в ресурсозбереженні зацікавлені всі – як світова спільнота та окремі держави, так і споживачі ресурсів, включаючи населення.

Постановка завдання. Розглядаючи питання про природно-ресурсний потенціал України, слід відзначити його нераціональне використання у всіх сферах діяльності і зокрема в агропромисловому комплексі України, що є значною мірою наслідком екстенсивного характеру розвитку економіки, невідповідності між розміщенням природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу, у зв'язку з чим стає особливо актуальною необхідність оптимізації природокористування, оздоровлення його стану, обґрунтування основних напрямів, виявлення резервів і визначення шляхів підвищення ефективності використання природних ресурсів і особливо в його продовольчому комплексі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток агропромислового виробництва супроводжується майже повсюдним забрудненням мінеральними добривами, пестицидами та іншими агрохімікатами ґрунтів, поверхневих і підземних вод, а звідси продукції рослинництва і тваринництва. Ці фактори негативно впливають на природні умови життя людей, на якість природного середовища та здоров'я населення.

Забруднення навколишнього природного середовища, надмірна хімізація сільськогосподарського виробництва призвели до появи в складі харчових продуктів нітратів, радіонуклідів, пестицидів, солей важких металів та ін. [5, с. 9]. Якщо в продуктах харчування вміст цих токсичних речовин не перевищує гранично допустимі норми, їх споживання призводить до акумуляції в організмі цих токсинів і виникнення різних захворювань. Також забруднення навколишнього середовища негативно впливає на господарську діяльність суспільства, її ефективність, функціонування біосфери в цілому і продуктивність окремих природних і культурних екосистем, відновити потенціал навколишнього середовища, а особливо на людину як об'єкт природокористування. Встановлено, що нарощування промислового виробництва без належного еколого-економічного обґрунтування призводить до посилення ресурсної напруженості, виникнення цілого ряду екологічних проблем і прогресуючого зростання факторів «екологічного ризику». Серед них – забруднення атмосферного повітря. Основними причинами, які зумовлюють забруднення атмосферного повітря, є моральне і фізично застаріле технологічне та газоочисне обладнання, а в окремих випадках – відсутність газоочистки та автоматичного контролю за приладами, а також низька технологічна дисципліна.

Особливо важливою проблемою є розробка принципово нової екологічної стратегії соціально-економічного розвитку України, визначення пріоритетів у сфері екології на регіональному, місцевому рівні.

Досвід країн Європи доводить, що екологічна стратегія соціально-економічного розвитку країни базується на таких принципах: пріоритет екології над економікою; пріоритет екологічних критеріїв показників і вимог над економічними; раціональне поєднання ринкових і державних економічних та адміністративних інструментів і важелів регулювання екологічних відносин; оптимальне і взаємоузгоджене застосування методів галузевого та територіального управління природокористуванням і охороною навколишнього середовища, перенесення центру ваги та відповідальності за рішення ресурсно-екологічних проблем на місцеві органи влади; інтеграція екологічного та економічного підходів до розвитку і розміщення продуктивних сил у єдиний еколого-економічний підхід шляхом розробки та застосування в практиці господарської діяльності еколого нормативів, показників, стандартів і вимог: чітке визначення державних, регіональних та місцевих екологічних пріоритетів на різні терміни прогнозування соціально-економічного розвитку та основних напрямів вирішення екологічних проблем.

Основними напрямками еколого-економічної політики держави з метою реалізації її сталого розвитку, на наш погляд, є такі як:

- урахування вимог екологічної безпеки при здійсненні структурної перебудови;
- формування якісної структури споживання на основі принципів раціональності та безвідходності;
- перехід до загальної системи платного природокористування;
- регіональний, а не галузевий підхід до охорони природи.

Здійснення екологічної політики в Україні доцільно проводити поетапно.

Перший етап – виконання екологічних заходів, спрямованих насамперед на відтворення генофонду, забезпечення виживання нації. Вони повинні включати забезпечення населення чистою водою, особливо питною, і чистими продуктами харчування, а також створення інформаційної екологічної служби. До другого етапу належить вирішення проблем відходів, а саме: переробка побутових промислових відходів з можливою їх утилізацією, переробка чи захоронення ядерних та токсичних відходів, прийняття законодавчої бази, яка б зробила переробку відходів економічно доцільною.

Третій етап – розробка і впровадження довгострокових екологічних програм, які повинні включати використання альтернативних джерел енергії, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій у всіх галузях промисловості та сільського господарства.

Основними шляхами підвищення ефективності використання природних ресурсів продовольчого комплексу слід назвати такі:

- моніторинг природного середовища;
- науково-обґрунтоване регіональне розміщення народногосподарського виробництва;
- здійснення заходів щодо екологізації виробництва;
- перехід від затратного до ресурсо- та енергозберігаючого господарювання;
- поглиблення регіональної спеціалізації;
- забезпечення оптимізації структури сільськогосподарських угідь;
- здійснення заходів з підвищення родючості ґрунтів;
- формування економічної збалансованості аграрного виробництва в регіонах з урахуванням їх природоресурсний потенціалу;

- дотримання вимог екологічної безпеки;
- застосування екологічно прогресивних технологій.

До пріоритетних напрямів вирішення економіко-екологічних проблем природокористування в АПК України можна віднести: облік територіальної неоднорідності і регіональних особливостей природних умов і ресурсів, проведення комплексу заходів у АПК, спрямованих на поліпшення стану навколишнього середовища, його оздоровлення (протиерозійні заходи, дотримання норм, термінів і технологій застосування мінеральних добрив і пестицидів, впровадження оборотних систем водопостачання, зменшення викидів шкідливих речовин в атмосферу тощо), впровадження альтернативних систем землеробства (органічна, біологічна, біодинамічна, екологічна), при цьому акцент ставиться на проведенні екологічної експертизи проектів, впровадження екологічного аудиту підприємств АПК, екологізація агропромислового виробництва, створення системи спостережень за впливом агропромислового виробника на навколишнє природне середовище та станом природи.

У більшості досліджень вчених-екологів, економістів (Т. Гардашук, М. Гладкий, Д. Лазаренко, Я. Співак, В. Чайка та ін.) наголошується на тому, що екологізація агропромислового виробництва – це насамперед впровадження ресурсозберігаючих, енергозберігаючих, мало- і безвідходних технологій в переробних галузях, альтернативних систем землеробства з обмеженням використання хімічних засобів для підвищення родючості ґрунту і захисту рослин, урахування можливостей природи до самовідновлення, і саме природоохоронні, екологобезпечні та ресурсозберігаючі напрями науково-технічного прогресу повинні бути пріоритетними. Можливості реалізації комплексу заходів у подоланні екологічної кризи та оздоровлення навколишнього середовища як на рівні країни, так і на регіональному рівнях визначаються в основному декількома факторами:

- економічний;
- науковий;
- технічний.

На жаль, дефіцит вітчизняного екологічного обладнання стримує інвестування природоохоронних програм і окремих заходів. Таке становище пояснюється обмеженістю як фінансових ресурсів, так і матеріальної основи їх реалізації, тому виникає необхідність створення єдиної системи регіонально-економічного регулювання та контролю за дотриманням екологічних стандартів, якості навколишнього середовища. Слід створити єдиний орган, який міг би ефективно і цілеспрямовано регулювати і контролювати процеси природокористування, відтворення, збереження, охорони та примноження природних ресурсів, навколишнього середовища в цілому, а також реалізацію заходів екологічного призначення відповідно до чинного законодавства.

До компетенції місцевих органів управління повинні входити заходи щодо реалізації стратегії охорони навколишнього середовища конкретного регіону, а саме: встановлення гранично допустимих норм забруднення, застосування економічних регуляторів природокористування (податкових пільг, субвенцій, дотацій, премій, компенсаційних та штрафних платежів за завдані збитки), введення обмежень на виробничу діяльність, пов'язану із забрудненням навколишнього середовища, визначення порядку екологічного страхування підприємств.

З метою впорядкування джерел фінансового забезпечення природоохоронної діяльності в Україні

необхідно створити цільові фонди охорони і відтворення природних ресурсів на підприємствах-природокористувачів, при місцевих і державному бюджеті з подальшою трансформацією цих фондів в екологічні банки.

Екологічні фонди можуть створюватися за рахунок різних джерел, а саме: амортизаційних відрахувань на відновлення природоохоронних об'єктів; податків на підприємства за забруднення навколишнього середовища; субсидій з бюджетів; внесків по страхуванню від екологічних аварій; добровільних пожертвувань та інших джерел.

Формування та реалізація еколого-економічної політики на перспективу має базуватися на необхідності взаємного узгодження екологічної та економічної концепцій. Без урахування екологічного чинника не можна вирішувати проблему сталого розвитку економіки, у тому числі її продовольчого комплексу [4, с. 27]. Це вимагає прийняття рішень з екологічної оцінки економічної політики, тобто визначення прямих і непрямих можливих наслідків проектів, оцінка варіантів співвідношення між економічною вигодою і можливим збитком навколишньому середовищу. Тільки такий підхід дає можливість визначити заходи щодо мінімізації негативних дій і сприяти позитивному впливу економічної політики на навколишнє середовище.

Організаційно-економічний механізм управління навколишнім середовищем, на думку вчених, повинен включати: економічне стимулювання ресурсозберігаючої діяльності; організаційні заходи, що забезпечують виконання природоохоронних заходів.

Серед основних природоохоронних заходів мають бути: реконструкція промислових підприємств, перехід на безвідходні і маловідходні технології, утилізація відходів виробництва, будівництво очисних споруд, газо- і пиловловлювачів; рекультивация порушених земель; організація моніторингу та єдиної державної охорони природного середовища та інші заходи.

Проблему раціонального природокористування, відтворення та охорони ресурсів природних ресурсів та стабільності збалансованого приросту сільськогосподарського виробництва можна вирішити тільки за таких умов:

- районування природних умов і ресурсів на основі всебічного їх дослідження;
- комплексна економіко-екологічна оцінка продовольчої ефективності природно-ресурсного потенціалу;
- забезпечення розширеного відтворення та охорони родючості земельних угідь;
- проведення комплексу природоохоронних (меліоративних, агротехнічних, організаційно-економічних) заходів.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити висновки про те, нераціональне природокористування в агропромисловому комплексі України є значною мірою наслідком екстенсивного характеру розвитку економіки, невідповідності між розміщенням природоресурсного та соціально-економічного потенціалу отже стає особливо актуальною необхідність оптимізації природокористування та енергозбереження як одного із напрямів екологічної стратегії України, а також визначення шляхів підвищення ефективності використання природних ресурсів у країні і особливо в його продовольчому комплексі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Епишков Н.Е. Энергосбережение – базовая технология создания эффективного сельского хозяйства / Н.Е. Епишков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.energobser.com>, свободный.
2. Гардашук Т.В. Современный экологизм: теоретические основы и практика имплементации : автореф. дис. ... д-ра философ. наук : 09.00.09 «Философия науки» / Т.В. Гардашук ; Ин-т философ. им. Г.С. Сковороды НАН Украины. – К., 2006. – 36 с.
3. Гладкий М.П. Трансформация смысловых ориентиров в условиях современной экологической ситуации в Украине : автореф. дис. ... канд. философ. наук : 09.00.09 «Философия науки» / М.П. Гладкий ; Ин-т философ. им. Г.С. Сковороды НАН Украины. – К., 2002. – 16 с.
4. Экономика промышленности Украины : сб. науч. пр. / ред: І.В. Дейнеко ; НАН Украины. Рада по вивч. продукт. сил Украины. – К., 2006. – 199 с.
5. Чайка В. Экономико-энергетическая оценка агротехнологий / В. Чайка // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. – № 3. – С. 9.
6. Шаблій О.И. Математические методы в социально-экономической географии. – М. : Мир, 1994. – 304 с.
7. Шаблій О.И. Социально-экономическая география Украины. – М. : Мир, 1994. – 606 с.

СЕКЦІЯ 5 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 330.342

Байрактар Ю.П.*здобувач кафедри економіки і менеджменту
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного***Комарова А.А.***магістр
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Стаття присвячена дослідженню реалізації принципів соціально відповідального ведення бізнесу вітчизняними та іноземними підприємствами. Розглядаються причини та чинники виникнення концепції корпоративної соціальної відповідальності у контексті формування та еволюції світової економічної думки. Розкрито вплив практик корпоративної соціальної відповідальності на соціально-економічний розвиток організацій. Обґрунтовано переваги імплементації концепції корпоративної соціальної відповідальності для організацій та суспільства країни.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, корпоративна соціальна відповідальність, Глобальний договір, чинники та причини, переваги.

Байрактар Ю.П., Комарова А.А. АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ И СОБЛЮДЕНИЯ ПРИНЦИПОВ КОНЦЕПЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Статья посвящена исследованию реализации принципов социально ответственного ведения бизнеса отечественными и иностранными предприятиями. Рассматриваются причины и факторы возникновения концепции корпоративной социальной ответственности в контексте формирования и эволюции мировой экономической мысли. Раскрыто влияние практик корпоративной социальной ответственности на социально-экономическое развитие организаций. Обоснованы преимущества внедрения концепции корпоративной социальной ответственности для организаций и общества страны.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, Глобальный договор, факторы и причины, преимущества.

Bayraktar Y.P., Komarova A.A. THE ANALYSIS OF DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE IN THE IMPLEMENTATION AND ADHERENCE TO THE PRINCIPLES OF THE CONCEPT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The article explores implementation of principles of corporate socially responsibility, held by domestic and foreign enterprises. It also discusses the causes and factors of the establishment of corporate social responsibility concept in the context of formation and evolution of the world economic thought. The influence of corporate social responsibility practices on social and economic development of organizations was revealed in the article. Potential advantages of corporate social responsibility concept's introduction for organizations and societies were justified.

Keywords: social responsibility of business, corporate social responsibility, Global compact, factors and reasons, advantages.

Постановка проблеми. Дослідження сучасних тенденцій підприємницької діяльності розвинених країн світу показує, що реалізація принципів соціально відповідального ведення бізнесу стає загальноприйнятною концепцією, обов'язковою для наслідування усіма суб'єктами господарської діяльності незалежно від форми власності або розміру компанії. Цьому сприяє багато чинників та подій міжнародного масштабу. В Україні концепція корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ) також поступово набуває поширення. З кожним роком все більше вітчизняних компаній долучаються до ініціативи соціального (не-фінансового) звітування. Проте дослідження сучасного ринку показує, що кількість компаній, що звітують в Україні, залишається незначною порівняно з кількістю таких компаній у розвинених країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем корпоративної соціальної відпо-

відальності та її впливу на ефективність діяльності підприємств присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких Ф. Котлер [1], С. Амосов [2], О. Полякова [3], І. Ворончак [4], О. Зінченко [5], О. Плахотний [6], О. Степанова [7], Г. Боуен, Ш.М. Валітов, Р. Вуд, Е. Карнегі, А. Керолл, К.Г. Корнільєв, Н.Ю. Брюховецька, О.В. Черних, О.А. Грішнова, І.В. Яцишина та ін.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі вітчизняного й зарубіжного досвіду впровадження та дотримання принципів концепції корпоративної соціальної відповідальності та переваг, які вона надає підприємству.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи чинники та причини виникнення концепції КСВ особливу увагу, на нашу думку, слід приділити низці подій минулого сторіччя, пов'язаних з

порушенням найбільших компаній світу в галузях екології та прав людини.

У 1989 р. біля берегів Аляски сталася катастрофа, пов'язана з танкером Valdez, що належав компанії Еххон. Нездатність компанії ліквідувати наслідки аварії призвела до найбільшого розливу нафти в американській історії та, як наслідок, до значного падіння репутації Еххон, яка стала об'єктом критики як з боку екологічних організацій, так і з боку ЗМІ. Сумарні втрати компанії від цього скандалу склали близько 3 млрд доларів. Таким чином, корпорація була вимушена звернути більш пильну увагу на політику у взаєминах з суспільством, насамперед у сфері екології [8].

Іншим яскравим прикладом порушення принципів соціально відповідального ведення бізнесу служить група компаній The Royal Dutch Shell – один із лідерів нафтової галузі. У середині 90-х років Shell зіткнулася з низкою проблем, які завдали серйозної шкоди репутації компанії та позначилися на стійкості її розвитку. Один зі скандалів був пов'язаний з плавучою нафтоналивною платформою Brent Spar, яку компанія планувала поховати в морі. Незважаючи на запевнення Shell про неможливість забруднення навколишнього середовища, ця подія викликала стурбованість громадськості. Для залучення уваги до екологічних наслідків активісти організації Greenpeace захопили платформу та вимагали від урядів дій щодо запобігання затоплення Brent Spar. Негативні наслідки скандалу полягали також у тому, що бізнес Shell опинився під загрозою через бойкот з боку споживачів, а кілька бензинових станцій компанії піддалися нападам [8].

Другий скандал був пов'язаний з порушенням прав людини у дельті річки Нігер, де Shell брала активну участь в освоєнні родовищ нафти. Один із лідерів місцевого племені, який намагався організувати протести та звинувачував компанію в порушенні екологічних вимог, був заарештований місцевим урядом і пізніше страчений [8]. Shell опинилася під жорсткою критикою за нездатність вплинути на звільнення лідера активістів і була звинувачена у підтримці авторитарних режимів та недотримання прав людини.

Значне падіння репутації компанії, що відбулося на її ринкової вартості, змусило керівництво повністю переглянути свій підхід до ведення бізнесу та розробити програму виходу з кризи, яка дозволяла відновити позитивне ставлення до Shell з боку суспільства. Зіткнувшись на практиці з неможливістю ведення бізнесу, орієнтованого лише на отримання прибутку без урахування інтересів стейкхолдерів, компанія Shell була змушена переглянути основні принципи своєї роботи. Зараз вся діяльність компанії базується на філософії сталого розвитку, згідно з якою компанія повинна реалізувати не тільки економічні, але й екологічні та соціальні принципи [8].

Першим кроком щодо впровадження інновації у Royal Dutch Shell стала публікація в 1997 році нових зобов'язань компанії у «Декларації загальних принципів ведення бізнесу» [8], де компанія вказувала прихильність до сталого розвитку, дотримання прав людини, широкую відповідальність компанії перед зацікавленими сторонами. Були зафіксовані зобов'язання компанії перед акціонерами, клієнтами, працівниками, суспільством, а також принципи, яких компанія дотримується при роботі в економічній і політичній сферах.

Починаючи з 1998 року компанія публікує Звіт про сталий розвиток на щорічній основі. З 2000 року

компанія Shell є підписантом Глобального Договору ООН.

Слід зауважити, що компанія Shell працює в Україні починаючи з 1992 року та є спонсором багатьох соціальних програм. Так, у 2013 році в межах Національного тижня безпеки дорожнього руху за підтримки Shell було проведено серію тренінгів «Батьки водії» у Донецькій і Харківській областях [9].

Іншим яскравим прикладом порушення прав людини великими корпораціями став скандал з відомим американським виробником спортивного одягу Nike. У середині 90-х років американські телеканали показали пакистанських дітей, які нашивають емблему «Nike» на футбольні м'ячі. З того часу не припиняється хвиля обурення у зв'язку з умовами праці у так званих «sweatshops», фабриках в Азії та Латинській Америці, де проводиться пошиття продукції концерну.

У США такі повідомлення стали серйозною загрозою іміджу концернів. Знаменитий рекламний слоган фірми «Just do it!» («Просто зроби!») було перефразовано в «Just Boycott it!» («Просто бойкотуй!»). Все більше молодих людей відвертається від улюбленої до цього торговельної марки. Для концерну втрата довіри в цій цільовій групі є особливо болісною [10, ст. 14].

Справжня катастрофа для фірми Nike вибухнула восени 1997 року в Нью-Йорку. Соціальний працівник Майк Джайтлсон розказав підліткам, що робітники в Індонезії отримують тільки два долари в день, а виготовлення однієї пари кросівок коштує компанії лише у п'ять доларів (на той час американські покупці платили 100-150 доларів за одну пару кросівок). Він також розповів хлопцям, що Nike ще не виготовила на території США жодної пари кросівок і що це одна з причин, чому їхні батьки не можуть знайти роботу. У результаті 200 підлітків 11-13 років увірвалися до супермаркету Nike в Нью-Йорку та влаштували демонстрацію. З криками підлітки кинули під ноги охорони купу мішків зі старими кросівками [10, ст. 15].

Компанія була змушена визнати звинувачення справедливими та вдатися до рішучих змін, а саме: у цехах створили опорні пункти для охорони, повісили вогнегасники й облаштували запасні пожежні виходи; обладнали робочі місця і провели більш суворі перевірки на предмет використання дитячої праці [10, ст. 15].

Сьогодні компанія Nike веде активну соціальну діяльність, використовує екологічні технології для виготовлення продукції брендів, переймається питаннями збереження клімату та безвідходного виробництва. Так, у 2013 році 92% бізнесу Nike відмовилися від захоронення відходів і перейшли до технологій безвідходного виробництва [11]. З 2000 року Nike є підписантом Глобального Договору ООН.

Таким чином, бачимо, що найбільші компанії світу, компанії-гіганти можуть у рівній мірі приносити суспільству як катастрофи, так і користь.

Не викликає сумнівів той факт, що саме великі корпорації можуть принести найбільші зміни як для своїх споживачів, так і для усього суспільства в цілому. Тому саме їх діяльність має значний вплив на наше сьогодення та добробут майбутніх поколінь. Ця думка знайшла своє висвітлення у концепції сталого розвитку.

Як наслідок, світовою спільнотою було прийнято рішення про створення низки неурядових міжнародних організацій, покликаних захищати права майбутніх поколінь, в тому числі шляхом створення

рекомендаційної нормативної бази з питань сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності.

Для українського суспільства переломним моментом став 2005 р., коли громадські організації ініціювали створення Всеукраїнського громадського руху «Форум соціально відповідального бізнесу України». Весною 2006 р. лідери національних ділових кіл поставили свої підписи під Глобальним договором. У 2001 році в Україні було створено Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», який надає консультації з питань розробки стратегії, програм та комунікацій з КСВ, проведення моніторингу та оцінки ефективності проектів, підготовки і верифікації нефінансової звітності. Це провідна експертна організація з КСВ в Україні, член Правління Глобального договору ООН (2010–2011), Організаційний стейкхолдер GRI, національний партнер CSR Europe (Брюссель) і Всесвітньої бізнес-ради зі сталого розвитку (WBCSD, Женева). Організація об'єднує 21 компанію України. У червні 2013 р. вийшов Указ Президента України «Про план заходів з реалізації у 2013р. Стратегії державної політики сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні», в якому сформульоване завдання по розробці Стратегії сприяння розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні [12].

За даними Центру «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», у 2005–2011рр. в Україні 52 компанії опублікували нефінансові звіти різних видів:

1. Ініціативи соціальної відповідальності («Майкрософт Україна» – 2007–2009 рр.).

2. Соціальний звіт: (ВАТ «Прилуки» – 2006–2007 рр.); ТОВ «ДПЕК» – 2007 р.; ЗАТ «Оболонь» – 2007–2008 рр.; Група «Метінвест» – 2008 р.; ТОВ «Астеліт» – 2009 р.

3. Звіт з прогресу: ФПГ «Систем Кепітал Груп» – 2006 р.; Інтерпайп – 2007–2011 рр.; «Гештальт Консалтинг Груп» – 2007–2008 рр.; «Сіменс-Україна» – 2007–2008 рр.; «Фокстрот» – 2008–2011 рр. та ін. (всього 25 компаній).

4. Звіти з КСВ: ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент» – 2005 р.; ТОВ «Ернст енд Янг» – 2009, 2011 рр.; Компанія XXI століття» – 2009 р.; БДО Лігал Україна – 2011 р. та ін. (всього 9).

5. Звіт зі сталого розвитку: ФПГ «Систем Кепітал Менеджмент» – 2007 р.; 2008–2009 рр.; ВАТ КБ «Надра Банк» – 2008 р.

6. Звіт з охорони природи і соціальної політики: ТОВ «Тетра Пак» – 2008–2009 рр. [13; 14].

Глобальний Договір ООН є однією з ініціатив, які сьогодні мають найбільшу підтримку в Україні. Глобальний договір являє собою основу для представників ділових кіл, які бажають погоджувати свою діяльність і стратегії з десятима універсальними принципами, які розмежовуються за сферами: захист прав людини, захист навколишнього середовища, охорона праці та антикорупційні заходи. Будучи найбільшою в світі глобальною ініціативою із затвердження відповідальної громадянської позиції корпорацій, до якої приєдналися тисячі учасників з більш ніж 100 країн світу, Глобальний договір ставить своїм першочерговим завданням демонстрацію та забезпечення соціальної легітимності бізнесу та ринків. Своім приєднанням до Глобального договору компанія заявляє про те, що розділяє переконання в тому, що ділова практика, що спирається на універсальні принципи, сприяє більшій стійкості та справедливості глобального ринку, а також і формуванню процвітаючих суспільств [15].

На поточний момент до добровільної ініціативи сприяння сталому розвитку та відповідальній громадянській позиції корпорації – Глобального договору – приєдналися 189 українських компаній [15]. Однак поки що в Україні навіть лідери соціально відповідального бізнесу не можуть похвалитися наявністю стратегії КСВ. Хоча такі компанії, як СКМ, ДТЕК, Метінвест, Оболонь, Platinum Bank, Carlsberg, METRO регулярно звітують за результатами КСВ минулого періоду, однак інформація про конкретні цілі на майбутній період в нефінансовій звітності не представлена. Відсутність цілепокладання, у свою чергу, ускладнює контроль за процесами та ресурсами [16].

За результатами дослідження в Україні майже кожне п'яте підприємство готує нефінансовий звіт як самостійний документ (7,6%), або як частину загального звіту компанії (11,8%). За дослідженнями проекту UNITER лідерами в підготовці соціальних звітів в Україні є великі компанії та підприємства державної форми власності у сферах будівництва, зв'язку і послуг [17, с. 388].

Аналіз інформаційного наповнення більшості соціальних звітів українських компаній показав, що в них містяться дані переважно описового характеру про окремі соціальні проекти, благодійні акції. Соціальна відповідальність українських компаній та організацій спрямовується насамперед на трудові відносини та заходи із захисту здоров'я й безпеки споживачів. Менш поширеними є заходи щодо захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою [18].

Згідно з положеннями Організації Об'єднаних Націй (ООН), вплив на сучасну практику соціально відповідального бізнесу (далі – СВБ) в Україні здійснюють такі фактори [19]:

1 – Структура економіки. В українській економіці переважають галузі важкої промисловості.

2 – Іноземні інвестиції. Іноземні компанії та спільні підприємства очолюють розвиток СВБ, надаючи найкращу міжнародну практику в цій сфері.

3 – Неефективна система соціального захисту. Багато компаній успадкували велику соціальну інфраструктуру (дитячі садки, будинки відпочинку тощо), яку вони утримують, вважаючи це діяльністю з СВБ.

4 – Важкий регуляторний тягар. Важкий регуляторний тягар і погане виконання законів стимулюють компанії ухилитися в тінь.

5 – Слабкі місцеві громади. Відсутність децентралізації фінансів в Україні призводить до того, що переважним джерелом доходів місцевих бюджетів є трансферти з центрального бюджету.

6 – Відсутність інституційної підтримки. Україна не має ані урядового органу, який міг би запроваджувати інструменти, стандарти й методики реалізації політики СВБ, ані розвинутої мережі неурядових організацій, які б могли підтримувати діяльність із СВБ.

7 – Трудове законодавство. Україна має досить розвинене трудове законодавство, проте для України характерні високий рівень безробіття, незахищений ринок праці, низька зайнятість жінок на ринку праці тощо.

За опитуванням головною перешкодою у здійсненні заходів із соціальної відповідальності для 72% українських компаній є брак коштів, для третини підприємств (33%) – податковий тиск, для 31% – недосконалість нормативно-правової бази, яка б сприяла впровадженню програм із соціальної відповідальності. Для 28% українських підприємств основними перешкодами є недостатність інформації (38,5%) і досвіду (28%) впровадження соціальної відповідальності, відсутність підтримки з боку державних та недержавних організацій (18%) [20] (рис. 1).

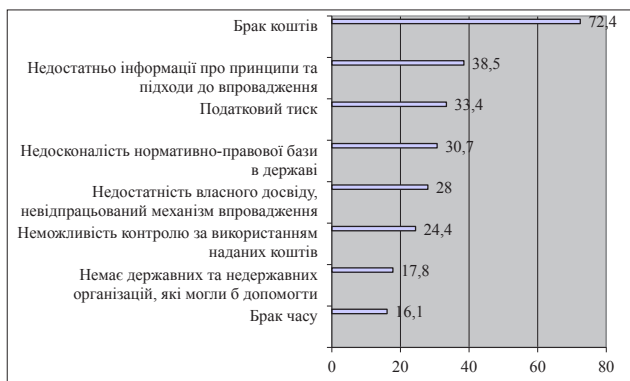


Рис. 1. Перешкоди розвитку соціальної відповідальності вітчизняних підприємств у 2011 р., % [20]

Найпопулярнішим аспектом соціальної відповідальності в Україні виступає благодійна діяльність і участь у реалізації регіональних соціальних програм. Так, у січні 2014 року за оцінкою міжнародних експертів у сфері КСВ у межах Національного конкурсу бізнес-кейсів, проведеного центром «Розвиток КСВ», компанія ДТЕК здобула Гран-прі в номінації «Розвиток регіонів». Гран-прі присуджено за кейс зі створення на територіях діяльності компанії Агентств місцевого розвитку. Цей кейс також посів перше місце в номінації «Найкращий внесок у розвиток країни» на думку редакторів українських ділових видань [21].

Лідери КСВ в Україні виокремлюють такі основні напрями соціальної діяльності як соціальне партнерство, охорона праці, охорона довкілля, утримання об'єктів соціальної сфери й розвиток співробітників.

Проте, незважаючи на активність деяких компаній, значна кількість аспектів концепції КСВ залишається неусвідомленою українським бізнесом в цілому: соціальна відповідальність ще не стала частиною корпоративного управління компаній; поза увагою українського бізнесу поки що залишається практика соціально відповідального інвестування, поліпшення освітніх можливостей працівників та збереження культурних цінностей тощо.

На нашу думку, першочерговою задачею має стати роз'яснення представникам власне українських компанії основних принципів, положень та норм соціально відповідального ведення бізнесу. Важливим аспектом, який може захопити вітчизняні підприємства імплементувати концепцію КСВ до своєї діяльності, є наголошення переваг, які підприємства можуть отримати від реалізації концепції.

Згідно зі Міжнародним стандартом ISO 26000 [22], соціальна відповідальність може дати організації такі переваги:

– забезпечення більш інформованого прийняття рішень на

основі кращого розуміння очікувань суспільства, управління юридичними ризиками;

– поліпшення практики організації з управління ризиками;

– поліпшення репутації організації та забезпечення довіри суспільства;

– підтримка громадського дозволу на здійснення діяльності;

– генерування інновацій;

– поліпшення конкурентоспроможності організації, включаючи доступ до фінансів і статус привілейованого партнера;

– поліпшення відносин організації із зацікавленими сторонами, що відкриває організації доступ до нових перспектив і контакту з широким спектром різноманітних зацікавлених сторін;

– підвищення лояльності, прихильності й участі працівників;

– підвищення безпеки та здоров'я трудящих – і жінок, і чоловіків;

– позитивний вплив на можливість організації залучати, мотивувати й утримувати працівників;

– забезпечення економії, пов'язаної з більш високою продуктивністю та ресурсоефективністю, більш низьким споживанням енергії та води, зменшенням утворення відходів і використанням цінних побічних продуктів;

– підвищення надійності транзакцій шляхом відповідального залучення до політики добросовісної конкуренції та відсутності корупції;

– запобігання або ослаблення потенційних конфліктів зі споживачами.

Беззаперечним є той факт, що суспільство також отримує переваги від дотримання бізнесом принципів соціальної відповідальності [23]. До переваг, які отримує суспільство, відносимо такі:

1. Визначення факторів, що можуть призвести до змін: як поєднання підвищеного тиску з боку груп впливу та зміни у зовнішньому середовищі можуть вплинути на компанію/бізнес.
2. Наповнення змістом: як провести оцінку впливу вищезгаданих факторів на стратегії ведення бізнесу та покращити ці стратегії.
3. Визначення умов доцільності: як вибудувати умови доцільності для покращених стратегій, зважаючи на організаційну структуру, мету ведення бізнесу та інші організаційні питання.
4. Зобов'язання до дії: визначити, як покращені стратегії співвідносяться із структурою управління, стилем лідерства та цінностями організації.
5. Інтеграція та пошук ресурсів: як інтегрувати різні аспекти СВБ та операційні вимоги із попередніх кроків, визначити необхідні ресурси.
6. Залучення груп впливу: яким чином залучити групи впливу до визначення та впровадження покращених стратегій ведення справ.
7. Вимірювання та звітування: як оцінювати та звітувати про питання, визначені у попередніх етапах/кроках, та як вимірювати прогрес.

Рис. 2. Сім кроків перетворення корпоративної соціальної відповідальності на корпоративну соціальну вигоду [24]

- можливість встановлення партнерських відносин між усіма суб'єктами;
- можливість надання адресної допомоги громадянам, які її потребують;
- удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення;
- можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери;
- можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проєктів, використання «інтелектуального ресурсу» на потреби країни та регіону.

Формування соціально-відповідального бізнесу відбувається під впливом різноманітних факторів, які стосуються різних суб'єктів, об'єктів і сфер. Розширюючи сферу застосування соціальної відповідальності, компанії перетворюють корпоративну соціальну відповідальність на корпоративну соціальну вигоду. У своїй публікації Д. Грейсон [24] визначив сім кроків для такого перетворення, які наведено на рисунку 2.

Таким чином, аналіз досвіду провідних компаній свідчить про доцільність впровадження соціально-орієнтованих змін та їх ефективність, незважаючи на ймовірне збільшення витрат для їх імплементації.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Для розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні необхідне перш за все роз'яснення суті даного поняття суспільству, зокрема представникам державної влади, підприємцям бізнесу та населенню країни. Наступним кроком має стати об'єднання зусиль бізнесу та держави шляхом створення спільних соціальних програм задля вирішення негайних потреб суспільства та попередження виникнення нових кризових ситуацій.

З боку держави це означає створення сприятливого інвестиційного клімату, передбачуваність і стабільність «правил гри», відкритість інформації, створення механізму цивілізованого лобювання інтересів бізнесу і відкритого діалогу з ним з питань розвитку країни.

Соціально відповідальна компанія повинна відповідати таким критеріям: як цивільна особа вона повинна дотримуватися законів, норм громадянського життя; як виробник – виробляти безпечні, надійні товари, встановлювати справедливі ціни; як роботодавець – піклуватися про матеріальне становище працівників, недопущення їх дискримінації; як суб'єкт управління ресурсами – ефективно використовувати ресурси і опікуватися тими земельними ділянками, на яких розташовано підприємство; як об'єкт інвестування – захищати інтереси інвесторів і надавати правдиву інформацію про своє положення; як учасник соціального розвитку – стимулювати і підтримувати інновації і визнавати відповідальність за вплив на якість життя оточуючих; як конкурент – не повинна брати участь у нечесній конкуренції і необґрунтованому обмеженні конкуренції [25, с. 49].

Нарешті, для успішної інтеграції до світового співтовариства кожен мешканець України має дотримуватися принципів сталого розвитку. Невід'ємною частиною стратегії суб'єктів господарювання будь-якого розміру та форми власності в Україні має стати впровадження та дотримання засад стратегії корпоративної соціальної відповідальності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі / Пер. з англ. С. Яринич. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
2. Амосов С.О. Проблеми розвитку соціально-відповідального бізнесу / С.О. Амосов // Державне регулювання соціального підприємництва та соціально відповідального бізнесу: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, 25 листопада 2010 р. / За заг. ред. проф. О.Ю. Амосова. – Х. : Видво ХарPI НАДУ «Магістр», 2010. – С. 120-122.
3. Полякова О.М. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні / О.М. Полякова // Соціально-економічні питання. Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 44. – С. 279-283.
4. Ворончак І.О. Ієрархічні рівні соціальної відповідальності бізнесу: сутність та особливості управління / І.О. Ворончак // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – 2012. – № 2 (12). – С. 190-202.
5. Зінченко О.І. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку / О.І. Зінченко, А.М. Хімченко // Бізнес Інформ, 2013. – № 4. – С. 281-286.
6. Плахотный А.Ф. Проблемы социальной ответственности / А.Ф. Плахотный. – Киев : Вища шк., 1981. – 191 с.
7. Степанова О.В. Економічні принципи соціальної відповідальності підприємств // Продовольчий комплекс України: проблеми теорії та практики : матеріали наукових читань (12 травня 2006 р.) / Рада по вивченню продуктивних сил України НАНУ, 2006. – С. 174-179.
8. Социальная ответственность как основа конкурентоспособности казахстанского бизнеса : сборник материалов международной конференции. – Алматы, 2007 г. – 126 с.
9. Соціальна програма компанії Shell в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.shell.ua/environment-society/safety-tpkg/shell-road-safety.html>.
10. Вернер К. Черная книга корпораций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://litfile.net/web/395252/322000-323000>.
11. Офіційний сайт компанії Nike [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nikeresponsibility.com/targets/present/waste>.
12. Ярова В. В. Теоретико-методологічні підходи до вивчення соціальної відповідальності бізнесу / В. В. Ярова // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 5. – С. 185-196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnu_ekon_2013_5_26.pdf.
13. Грунтковський В.Ю. Регіональні особливості соціальної відповідальності бізнесу в Україні / В.Ю. Грунтковський // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки [Текст]: Випуск 27: У трьох частинах / М-во освіти і науки України, Черкас. Держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2011. – Частина III. – С. 31-34.
14. Колот А. Соціальне партнерство на зламі двох тисячоліть: стан, виклики, тенденції розвитку (на прикладі країн Європейського союзу) / А. Колот // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. – 2009 р. – № 1(23). – С. 26-28.
15. Офіційний сайт Глобального Договору ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.unglobalcompact.org/Languages/Russian/index.html>.
16. Воробей В. Системність КСО в Україні [Електронний ресурс] / В. Воробей. – Режим доступу : www.svb.org.ua/blog/sistemnost-kso-v-ukraine.
17. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : підручник. – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2011. – 480 с.
18. Стратегія розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.svb.org.ua/national-csr-strategy>.
19. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження: Доповідь ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf.
20. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с.
21. Офіційний сайт компанії DITEC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dtek.com/uk/media-centre/press-releases/details/dtek-vklav-1-5-mlrd-grn-u-proekti-zi-stalogo-rozvitku-v-pershomu-pivrichchi-2014-roku#VMDxBiuUdNk>.
22. Стандарт ISO 26000:2010 «Керівництво з соціальної відповідальності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ksovok.com/doc/iso_fds_26000_rus.pdf.
23. Божкова В.В., Сагер Л.Ю. Соціально відповідальний бізнес як один із напрямків поліпшення іміджу вітчизняних суб'єктів



- господарювання / В.В. Божкова, Л.Ю. Сагер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vuzlib.com.ua/articles/book/13884-So%D1%81%D1%96alno_v%D1%96dprov%D1%96dalnij_b%EF%BF%BD/1.html.
24. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / [Електронний ресурс] : Журнал «Києво-Могилянська

- ська Бізнес Студія». – 2005. – № 10. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
25. Ващенко К.О. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, О.В. Кужель, Е.М. Лібанова та ін. // Держкомпідприємництво. – 2008. – 226 с.

УДК 330.356.2.4:39

Клокар О.О.
*доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту
Білоцерківського інституту економіки та управління
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

Визначено та обґрунтовано основні теоретичні та практичні аспекти дослідження соціального капіталу. Акцентовано на комплексному методологічному підході щодо вивчення вказаної проблеми, що створило умови для об'єктивної оцінки сучасного стану вивчення та розробленості досліджуваної проблеми й сприяє виокремленню найбільш вагомих її компонентів, які потребують поліпшення.

Ключові слова: соціальний капітал, економіка, соціальна сфера, працівник, методологія дослідження.

Клокар О.О. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Определенно и обоснованно основные теоретические и практические аспекты исследования социального капитала. Акцентировано на комплексном методологическом подходе относительно изучения вышеуказанной проблемы. Это создаст условия для объективной оценки современного состояния изучения и разработанности исследуемой проблемы и будет способствовать выделению наиболее весомых ее компонентов, которые нуждаются в улучшении.

Ключевые слова: социальный капитал, экономика, социальная сфера, работник, методология исследования.

Klokar O.O. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS FOR RESEARCH OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF SOCIAL CAPITAL

Theoretical and methodological aspects for research of formation and development of social capital are determined and analyzed. Special attention is focused on the complex methodological approach to the study of the above mentioned problems. This fact will create conditions for an objective assessment of the current state of the investigated problem and facilitate the release of the most important components that need improvement.

Keywords: social capital, economy, social, worker, research methodology.

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки України, інтеграція в світовий економічний простір, ефективна реалізація соціально-економічних реформ у цьому напрямі та підвищення добробуту людей, можливі лише за умови якісного формування соціального капіталу. Проте відсутність дієвих реформ щодо розвитку цієї складової (низький рівень матеріального стимулювання людей, значний податковий тиск на платників податків, незначні інвестиції в нематеріальне виробництво, низький рівень культури громадян тощо) істотно гальмують її розвиток. Наприклад, провідний матеріальний стимул – оплата праці в Україні упродовж 2013 р. становила лише 80% рівня офіційно встановленого прожиткового мінімуму для працездатної особи та не забезпечувала навіть простого відтворення робочої сили. Водночас в окремих країнах СНД (Азербайджан, Білорусь, Казахстан і Російська Федерація) вона була в 1,5–3 рази вищою [9, с. 173].

Відсутність зацікавленості людей в результатах своєї праці та соціально-психологічна напруга в суспільстві провокує не лише внутрішню, але й зовнішню трудову міграцію. Упродовж усіх років незалежності України кількість мігрантів, серед яких переважають сільські жителі працездатного віку, за

оцінками вчених-економістів перевищила 8 млн. осіб [9, с. 9]. Це негативно відображається на економічній, демографічній та гендерній політиці держави, погіршує культурний рівень розвитку населення. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку економіки України є формування основних засад дослідження якості функціонування соціального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окресленої проблеми займалися такі науковці: А. Бузгалін, П. Бурд'є, М. Горожанкіна, А. Коньков, Д. Коулман, М. Курбатова, С. Левіна, Є. Каган, Є. Мішенін, Н. Олійник, П. Саблук, В. Тітов, Ф. Фукуяма тощо [1–8; 10–12]. Вчені визначили базові засади розвитку соціального капіталу в ринковій економіці. Проте аналіз провідних підходів до вивчення соціального капіталу в процесі розвитку багатовекторної економіки в Україні відображений науковцями недостатньо.

Мета статті. Враховуючи актуальність вказаної проблеми, головною метою статті є вивчення теоретичних і практичних аспектів дослідження соціального капіталу та його ефективного формування й розвитку. Для реалізації обраної мети сформовані такі основні завдання:

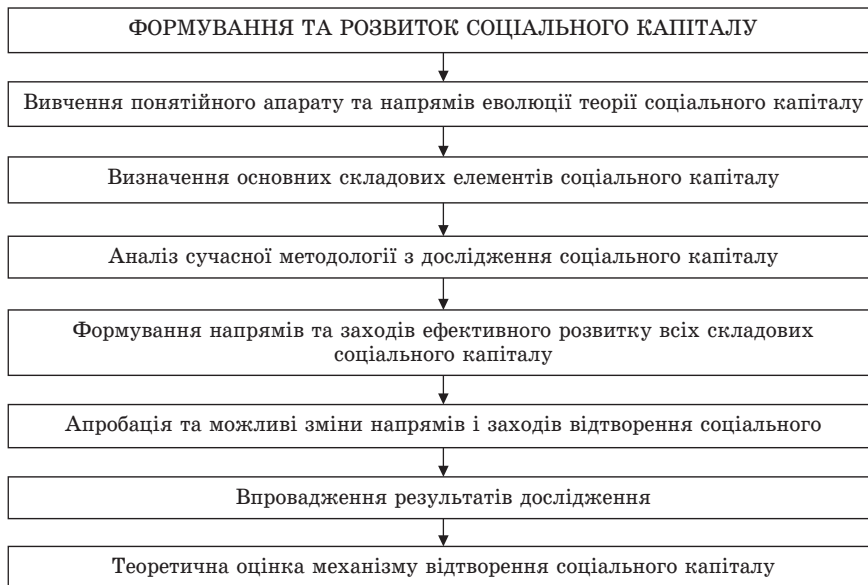


Рис. 1. Основні етапи дослідження теоретичних і практичних аспектів формування та ефективного розвитку соціального капіталу

Розроблено автором

– визначити основні методологічні підходи дослідження формування та розвитку теоретичних і практичних аспектів соціального капіталу;

– проаналізувати вказані підходи та запропонувати заходи щодо їх ефективного реалізації.

Виклад основного матеріалу. У результаті аналізу встановлено, що методологічні підходи дослідження теоретичних і практичних аспектів соціального капіталу та його ефективного формування й розвитку охоплюють такі основні структурні блоки, які складають певні етапи дослідження щодо: вивчення понятійного апарату і напрямів еволюції теорії формування та розвитку соціального капіталу, його основних складових елементів, експерименту (апробація та можливі зміни напрямів і заходів відтворення ресурсів, впровадження результатів дослідження) (рис. 1).

Вважаємо, що запропонований комплексний методологічний підхід до вивчення ефективного формування й розвитку соціального капіталу сприятиме виявленню найбільш вагомих його складових і розробці дієвих заходів їх поліпшення. Відтак *вивчення понятійного апарату та напрямів еволюції теорії соціального капіталу*, на наш погляд, повинно ґрунтуватися на чіткому трактуванні цієї категорії. Незважаючи на певні відмінності в її визначенні, більшість науковців під нею розуміють сукупність психологічних, фізіологічних, моральних, етичних, економічних та інших особистих якостей та можливостей кожної людини, які є її основним ресурсом і перевагою, порівняно з іншими людьми, в процесі її адаптації та ефективного реалізації в певному соціумі (соціальному середовищі) на макро- та мікрорівнях [1, с. 148; 2, с. 61; 3, с. 7; 6, с. 123; 7, с. 38; 8, с. 84; 11, с. 90; 12, с. 12]. Також нами структуровано основні концепції щодо розвитку цієї категорії (рис. 2).

Враховуючи вказаний підхід, встановлено, що до основних теоретичних концепцій, які утворюють системне уявлення про розвиток соціального капіталу належать: теорії людського капіталу, соціального простору, мереж; концепції соціального інституціоналізму, етатизму, економіки знань, корпоративної соціальної відповідальності, корпоративної соціаль-

ної сумлінності, корпоративного еґоїзму, соціального партнерства, «розумного еґоїзму», зацікавлених сторін, корпоративного громадянства, корпоративного альтруїзму [1, с. 148; 2, с. 61; 6, с. 123; 7, с. 38; 8, с. 84; 11, с. 90; 12, с. 12].

Всі описані теоретичні концепції взаємопов'язані та відображають ретроспективу розвитку соціального капіталу та характеризують умови й підходи щодо поліпшення ефективності його формування та відтворення. До них належать насамперед заходи налагодження соціального партнерства між державними та приватними інститутами щодо поліпшення якості життя населення, особливо економічно активної працездатної молоді.

Крім цього, з урахуванням вказаного підходу встановлено, що створення соціального капіталу відбувається в нематеріальному виробництві й зокрема в духовному виробництві. Відтак сформовано *структуру основних елементів розвитку соціального капіталу*, а саме: галузі (наука, освіта, культура), духовний продукт,

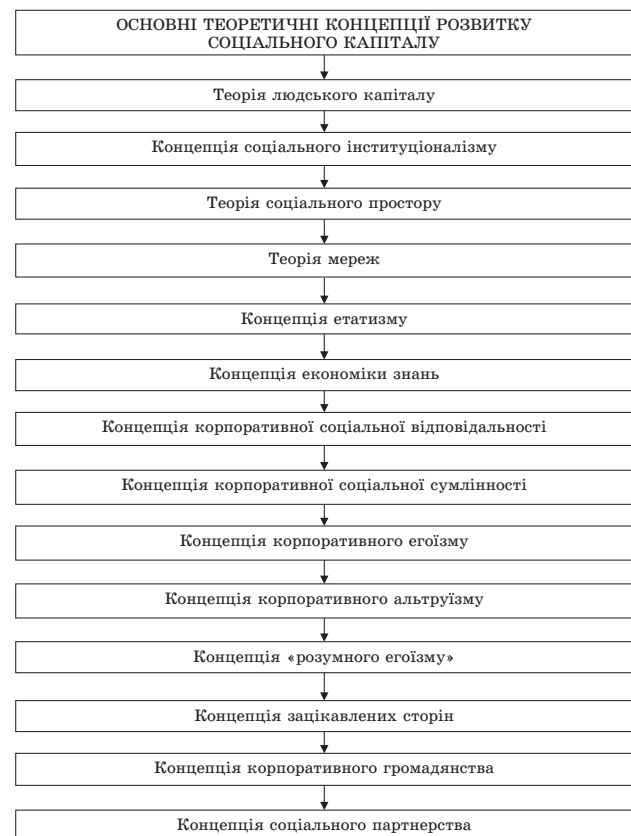


Рис. 2. Еволюція розвитку теорії формування соціального капіталу

Адаптовано автором підхід А. Бузгаліна, П. Бурд'є, Д. Коулмана, М. Курбатова, С. Левіної, Є. Кагана, Є. Мішеніна, Н. Олійника, В. Тітова, Ф. Фукуяма [1, с. 148; 2, с. 61; 6, с. 123; 7, с. 38; 8, с. 84; 11, с. 90; 12, с. 12]

духовна праця. У нематеріальному (духовному) виробництві використовується духовна праця, матеріальні та духовні предмети, засоби праці для виробництва духовних благ. Останні створюються для реалізації потреб людей та спрямовані безпосередньо на їх розвиток і збагачення духовного світу. Тобто зазначений підхід забезпечить передумови для комплексного аналізу ефективності розвитку соціального капіталу та можливість його адаптації до сучасних умов розвитку суспільства.

На нашу думку, провідним елементом соціального капіталу, що підлягає аналізу, є нематеріальне (духовне) виробництво. Наприклад, на думку окремих науковців, ця категорія є сферою суспільного виробництва, в якій виробляються: нематеріальні послуги (роздрібна торгівля, громадське харчування, пасажирський транспорт та зв'язок (що обслуговує населення), побутове обслуговування, охорона здоров'я та ін.; духовні цінності: освіта, культура, мистецтво тощо) [3, с. 12; 4, с. 57].

Вважаємо, що з урахуванням описаного підходу доцільно визначити та охарактеризувати економічну концепцію соціального капіталу в галузях нематеріального (духовного) виробництва. Її провідним елементом є сфера нагромадження та споживання соціального капіталу. Відтак його формування відбувається зазвичай в нематеріальному (духовному) виробництві, галузях соціальної інфраструктури (наука, освіта, культура, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, комунальне господарство). Тобто без цих складових розвиток соціального капіталу є неможливим.

Крім цього, *аналіз сучасної методології з дослідження соціального капіталу* передбачає вивчення

двох основних позицій та методів їх аналізу (табл. 1).

З урахуванням цього підходу до аналізу ефективності формування та розвитку соціального капіталу, на нашу думку, можливо детально вивчити структуру соціальних мереж, що сприяють, або не сприяють стратифікації кожного суб'єкта та суспільних інститутів загалом. Це забезпечить аналіз конкретних чинників впливу на результати діяльності окремих суб'єктів, або їх групи.

Крім цього, сучасні науково-практичні підходи до формування та розвитку соціального капіталу акцентовані насамперед на оцінці властивостей структури соціальних мереж. Тому, на нашу думку, доцільно аналізувати індивідуальні зв'язки окремих суб'єктів, і їх колективну взаємодію в соціальних мережах різних рівнів. Відтак оцінка якісних складових соціальних відносин передбачає вимір культурних характеристик і норм: довіри, обов'язків, складових соціальних відносин тощо [5, с. 31]. Тобто якість формування та розвитку соціального капіталу, доцільно визначати за такими основними показниками (табл. 2).

Ураховуючи всі зазначені показники, на наш погляд, доцільно проаналізувати підходи до формування напрямів та заходів ефективного розвитку всіх складових елементів соціального капіталу на макро- та мікрорівнях (табл. 3).

Усі підходи, що запропоновані в таблиці, спрямовані на підвищенні ролі соціального капіталу в загальній структурі формування капіталу на макро- та мікрорівнях. Також вони передбачають налагодження соціального партнерства між державними та приватними інститутами щодо поліпшення умов життя та добробуту громадян, особливо економічно актив-

Таблиця 1

Сучасні методологічні підходи до аналізу соціального капіталу*

№ з/п	Позиції аналізу соціального капіталу	Методи аналізу соціального капіталу (суть, переваги та недоліки)
1.	<i>Безпосередній вимір соціального капіталу</i> (його оцінка здійснюється в категоріях стосунків і поведінки, а критеріями оцінки є характеристика таких відносин)	1. Метод прямого виміру соціального капіталу передбачає: <ul style="list-style-type: none"> – оцінку рівня довіри та суспільної свідомості громадян (визначається завдяки опитувань щодо можливості та доцільності довіри людей, зокрема до незнайомих осіб, один до одного); – експериментальне дослідження поведінки (оцінка готовності людей до взаємної допомоги, їх здібностей до кооперації в експериментальних умовах); – статистику участі в об'єднаннях (що більша кількість громадських формувань у суспільстві та що більше людей залучено до їх діяльності, то вище рівень соціального капіталу та соціалізація населення в цілому); Перевагою цього методу є емпірична оцінка соціального капіталу, що дозволяє фіксувати його структурні аспекти. Недоліком методу є значна концентрація лише на структурних, але не на сутнісних елементах соціального капіталу.
2.	<i>Опосередкований вимір соціального капіталу</i> (його оцінка здійснюється з урахуванням функцій соціальних структур (соціальних мереж і відносин), а критеріями оцінки є якості соціальних мереж і результатів, що досягаються завдяки їм)	1. Метод оцінки процесуальних параметрів передбачає визначення обсягу соціального капіталу на основі характеристик соціальних мереж: їх розміру, тисноти соціальних зв'язків, однорідності тощо. Перевагою методу є оцінка якісних сторін соціальних мереж та здійснення порівняльного аналізу причин різної ефективності окремих типів соціальних мереж. Недоліком – відсутність можливості для оцінки соціального капіталу на макрорівні в зв'язку з відсутністю таких масштабних і цілісних соціальних мереж.

Адаптовано автором підхід А. Конькова [5, с. 30–31]

Таблиця 2

Показники оцінки якості формування та розвитку соціального капіталу, оцінка в балах за результатами соціологічного обстеження [5, с. 32]

№ п/п	Показники	
	Структурні	Реляційні
1.	Розмір мережі	Обсяг довіри: – індивідуальної – генеральної – до соціальних інститутів
2.	Структура мережі: – відкрита – закрита	Обсяг обов'язків: – односторонніх – багатосторонніх
3.	Насиченість мережі: – насичена – рідка	Групові норми: – рівень визнання – узгодженість – рівень універсальності
4.	Однорідність мережі: – однорідна – неоднорідна	
5.	Реляційний вимір: – вертикальний зв'язок – горизонтальний зв'язок	

ного населення працездатного віку. Це свідчить про необхідність розвитку умов відтворення робочої сили, підвищення її трудової мотивації, припинення неконтрольованої міграції та урбанізації окремих населених пунктів.

Крім цього, на наш погляд, *апробацію та можливі зміни напрямів і заходів відтворення соціального капіталу, впровадження результатів дослідження та теоретичну оцінку механізму відтворення соціального капіталу* доцільно здійснювати за всіма описаними підходами та показниками.

Висновки. У результаті аналізу теоретико-методологічних засад дослідження формування та розвитку соціального капіталу встановлено, що вони охоплюють окремі структурні блоки, які становлять певні етапи дослідження щодо: вивчення понятійного апарату і напрямів еволюції теорії формування та розвитку соціального капіталу, його основних елементів, експерименту (апробація та можливі зміни напрямів і заходів відтворення соціального капіталу, впровадження результатів дослідження). Провідними складовими аналізу за окресленими блоками є: безпосередній та опосередкований вимір соціального капіталу з методами його дослідження; структурні та реляційні показники дослідження соціального капіталу тощо.

На нашу думку, дослідження саме цих складових забезпечить виокремлення та поліпшення ключових елементів впливу на ефективне формування та розвиток соціального капіталу як невід'ємної складової існування суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бузгалін А. В. Клей, забезпечуючий устійчивість поздне-го капитализма, или гексоген в его основании? / А. В. Бузгалін // Общественные науки и современность. – 2011. – № 3. – С. 147–161.
2. Бурдые П. Формы капитала / [П. Бурдые]; пер. М. С. Добряковой; науч. ред. В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2005. – № 3. – Т. 6. – С. 60–74.
3. Горожанкина М. Е. Социальный капитал: политэкономический аспект / М. Е. Горожанкина. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 289 с.
4. Горожанкина М. Е. Трансформації економічної системи: напрямки, критерії, класифікації / М. Е. Горожанкина // Торговля і ринок України. – 2001. – Вип. 12. – Т. 1. – С. 56–61.

Таблиця 3

Підходи до формування напрямів і заходів ефективного розвитку всіх складових елементів соціального капіталу на макро- та мікрорівнях

№ з/п	Підходи	Макро-рівень	Мікро-рівень
1.	Розвиток соціального капіталу як невід'ємної складової капіталу загалом	+	+
2.	Розвиток соціально орієнтованого управління фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання	–	+
3.	Виділення соціальних зв'язків у соціальному капіталі як ймовірного ресурсу отримання вигод для людини	–	+
4.	Вивчення в соціальних мережах структури взаємовідносин між соціальними суб'єктами – індивідами, групами, організаціями, державою тощо	+	+
5.	Вимір норм взаємодії соціального капіталу, що підтримуються соціалізацією та санкціями, тобто довіри державним інститутам	+	+
6.	Забезпечення зростання в структурі виробленої продукції підприємств частки доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової	–	+
7.	Реалізація корпоративної поведінки на рівні відповідному пріоритетним соціальним нормам, цінностям та очікуванням суспільства	+	+
8.	Дотримання суб'єктами господарювання в своїй діяльності морально-етичних принципів у взаємовідносинах із зацікавленими сторонами	–	+
9.	Ведення бізнесу з урахуванням стандартних суспільних норм (наприклад, створення та налагодження екологічно безпечного виробництва)	+	+
10.	Розвиток соціально орієнтованого управління діяльністю господарюючих суб'єктів спрямованого на підвищення якості життя людей в цілому	–	+
11.	Розвиток активних і ефективних соціально орієнтованих ділових стосунків кожного підприємця із зацікавленими сторонами	–	+
12.	Розвиток інституту корпоративного громадянства щодо реалізації господарюючим суб'єктом соціально сумлінної поведінки в суспільстві на добровільних засадах	–	+
13.	Взаємодія підприємців з групою зацікавлених осіб на умовах соціального партнерства для досягнення паритетних і прозорих ділових відносин у бізнесі	+	+

Складено автором

5. Коньков А. Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия: автореф. дис. ... док. соц. наук: спец. 22.00.03 «Экономическая социология и демография» / А. Т. Коньков. – М., 2006. – 39 с.
6. Коулман Д. Капитал социальный и человеческий / Д. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.
7. Курбатова М. В. Структура социального капитала как фактор институционального развития региона / М. В. Курбатова, С. Н. Левина, Е. С. Каган // Общественные на-

- уки и современность. – 2010. – № 6. – С. 37–49.
8. Мишенин Е. В. Социальный капитал: теоретические подходы к формированию сущности и содержания / Е. В. Мишенин, Н. В. Олейник // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 2. – № 3 – С. 84–91.
9. Праця України у 2013 році : [статистичний збірник]. – К. : Державна служба статистики, 2014. – 336 с.
10. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій в контексті забезпечення економічної стабільності держави. – К. : Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2005. – 20 с.
11. Титов В. Н. Распределение социального капитала как условие модернизации российского общества / В. Н. Титов // Общественные науки и современность. – 2012. – № 5. – С. 89–111.
12. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? / Ф. Фукуяма // День. – 2006. – № 177. – С. 11–12.

УДК 331.108.4

Ланська С.П.
*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці
Донецького національного університету*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ В УКРАЇНІ: ВРАХУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Обґрунтовано необхідність створення умов для безперервного професійного розвитку людини на всіх етапах життя та трудової діяльності. Розкрито значущість проблеми професійного розвитку персоналу на виробництві. Проаналізовано стан системи професійного навчання працівників на виробництві України. Розглянуто зарубіжний досвід організації систем професійного навчання працівників на виробництві. Запропоновано заходи щодо удосконалення системи професійного розвитку працівників в Україні.

Ключові слова: кваліфікація, працівник, роботодавець, професійне навчання, професійний розвиток, підвищення кваліфікації.

Ланская С.П. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РАБОТНИКОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ В УКРАИНЕ: УЧЕТ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Обоснована необхідність створення умов для неперервного професійного розвитку людини на всіх етапах життя та трудової діяльності. Розкрито значимість проблеми професійного розвитку персоналу на виробництві. Проаналізовано стан системи професійного навчання працівників на виробництві України. Розглянуто зарубіжний досвід організації систем професійного навчання працівників на виробництві. Предложено заходи по совершенствованию системы профессионального развития работников в Украине.

Ключевые слова: квалификация, работник, работодатель, профессиональное обучение, профессиональное развитие, повышение квалификации.

Lanska S.P. IMPROVEMENT OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF EMPLOYEES AT WORK IN UKRAINE: VIEW OF FOREIGN EXPERIENCE

The article is devoted to the necessity of creating conditions for continuous professional development at all stages of life and employment. It reveals the importance of the problem of professional development in the workplace. The article analyzes the state of the system of vocational training of workers in the production of Ukraine. The paper considers the foreign experience of organizing the training systems of employees in the workplace. It proposes measures to improve the system for professional development of workers in Ukraine.

Keywords: skills, employee, employer, job training, professional development, training.

Постановка проблеми. Наявність висококваліфікованої робочої сили є одним з найважливіших факторів підвищення продуктивності праці, забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, інтеграції України у світове економічне співтовариство.

Стрімкий розвиток сучасної науки і техніки потребує від учасників трудової діяльності постійного оновлення знань і навичок, тому проблема визначення шляхів суттєвого підвищення потенціалу та якості національної робочої сили для нинішнього етапу розвитку країни є однією з нагальних. Водночас, враховуючи демографічну ситуацію в Україні є очевидним, що найближчими роками вирішити економічні проблеми та забезпечити економічний розвиток країни не зможе шляхом простого нарощування чисельності зайнятого населення.

Тому вкрай актуальним є вирішення питань щодо створення умов для безперервного професійного розвитку людини на всіх етапах життя та трудової діяльності. Систематичне підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників досягається

насамперед в процесі професійного навчання кадрів на виробництві, яке сприяє якісному виконанню працівниками своїх обов'язків, розширенню меж компетенції, можливості оволодіння новими функціональними обов'язками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи організації професійного навчання працівників в межах дослідження людських ресурсів та людського капіталу розглянуто у роботах Д. Богині, М. Долішнього, О. Кібанова, В. Петюха, Г. Щокіна та ін. Дослідженням, що пов'язані з оцінкою ефективності професійного навчання, присвячено роботи таких учених, як В. Антонюк, О. Грішнова, М. Семикіна. Основні напрямки розвитку системи професійного навчання в Україні та інших країнах досліджено в наукових працях Л. Капченко, Т. Петрової, В. Савченко, Н. Синенко.

Крім того, вивчення досвіду організації систем професійної освіти працівників у інших країнах існувало в межах проекту Європейського фонду освіти «Національні системи кваліфікацій в Російській Федерації та Україні», проектів TACIS «Розвиток

системи професійного навчання на робочому місці», «Реформування професійно-технічної освіти в Україні», «Підвищення ефективності управління професійно-технічною освітою на регіональному рівні в Україні» тощо.

Мета статті. Визначення напрямів удосконалення системи професійного розвитку працівників в Україні з урахуванням міжнародного досвіду є метою цієї роботи.

Для досягнення обраної мети необхідно розкрити значущість проблеми професійного розвитку персоналу на виробництві, що є характерною для України; проаналізувати досвід інших країн щодо фінансування професійного навчання кадрів на виробництві, впровадження механізмів стимулювання роботодавців до підвищення професійного рівня персоналу, а також стимулювання працівників, які підвищують свою кваліфікацію.

Виклад основного матеріалу. У період спаду виробництва, пов'язаний з переходом економіки України до ринкових законів господарювання, відбулось згортання обсягів професійного навчання працівників на виробництві. Якщо на початку 1990-х років щороку підвищували свою кваліфікацію в середньому близько 3 млн., то в останні роки – лише близько 1 млн. працюючих (табл. 1).

Починаючи з 2000 р., в Україні здійснюються заходи щодо відновлення та активізації функціонування системи професійного навчання працівників на виробництві, зокрема системи підвищення кваліфікації. З цією метою Кабінетом Міністрів України прийнято розпорядження від 24.01.2001 р. № 13 (13-2001) «Про заходи щодо сприяння підприємствам в організації професійного навчання кадрів на виробництві», спільним наказом Мінпраці та МОН від 26.03.2001 р. № 127/151 (з0315-01) затверджено Положення про професійне навчання кадрів на виробництві (до якого у 2012 р. спільним наказом Мінсоцполітики України та Міносвіти України від 18.04.2012 р. № 218/475 було внесено зміни), при Мінпраці утворено міжвідомчу консультативну раду з питань підготовки кадрів на виробництві, підготовлено і доведено до всіх зацікавлених центральних та місцевих органів виконавчої влади методичні рекомендації щодо зазначених питань, організовано цикл семінарських занять для працівників кадрових служб підприємств [4]. Крім того, Верховною Радою України ухвалено Закон України «Про професійний розвиток працівників» (від 12.01.2012 р. № 4312-VI), яким визначені правові, організаційні та фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників, конкретизовано порядок атестації працівників, підтвердження їх кваліфікації, а також само поняття «професійне навчання працівників».

У результаті вжитих заходів сьогодні спостерігаються позитивні зміни в динаміці обсягів підвищення кваліфікації працівників підприємств, однак періодичність такого підвищення в середньому в Україні становить 12 років, а у сфері сільського, лісового та рибного господарства, торгівлі – від 50 до 90 років (у країнах Європейського Союзу вона становить 3–5 років) [5, с. 85]. Це є свідченням того, що

рівень кваліфікації значної кількості працівників не відповідає вимогам сучасного виробництва, а система підвищення кваліфікації потребує подальшого розвитку та удосконалення.

Стримують розвиток системи професійної освіти працівників такі чинники, як:

- низька відповідальність роботодавців за рівень професіоналізму та кваліфікації працівників, небажання витратити кошти на усунення таких недоліків;

- економічна неспроможність підприємств забезпечувати підвищення кваліфікації персоналу відповідно до потреб сучасного виробництва;

- низька мотивація працівників щодо підвищення свого професійного рівня, відсутність системи стимулювання професійного просування по службі [4].

Отже, для сприяння розвитку системи професійної освіти в Україні необхідним є стимулювання, по-перше, зацікавленості роботодавців у підвищенні професійного рівня працівників, а по-друге, – працівників, які підвищують свою кваліфікацію. З цією метою доцільним є вивчення досвіду інших країн щодо функціонування систем професійної освіти.

Щодо фінансового забезпечення систем професійного розвитку працівників, у більшості країн початкова професійна освіта фінансується з державного бюджету, а витрати на навчання зайнятого населення в основному здійснюють підприємства, які отримують від держави певні податкові пільги.

Наприклад, у Франції фонд заробітної плати всіх підприємств, які займаються промисловою, комерційною, ремісничою діяльністю та сільським господарством, незалежно від чисельності їх працівників і грошового обігу, оподатковується податком на учнівство, кошти від якого спрямовуються до навчальних центрів, які реалізують відповідні програми. За особливих умов, якщо підприємства беруть до себе на виробництво одного або більше учнів, вони звільняються від сплати податку. З податку на учнівство роботодавці мають право надавати гранти професійним училищам. За домовленістю між роботодавцями і профспілками підприємства з чисельністю найманих працівників, що перевищує десять осіб, виділяють на професійне навчання не менш ніж 1,5% фонду оплати праці, а фірми з чисельністю персоналу менше десяти найманих працівників – 0,25%. Водночас підприємства, що не проводять професійне навчання персоналу, не мають пільгового оподаткування [6].

Важливим інструментом фінансування професійного навчання в окремих індустріальних країнах з розвинутими ринковими відносинами є колективні угоди між роботодавцями та представниками найманих працівників (профспілками), які містять пункти, що передбачають схеми фінансування навчання персоналу роботодавцями та профспілками. Держава співфінансує навчання.

Відтак в Іспанії на підставі трьохсторонньої угоди між об'єднаннями профспілок та роботодавців відповідно до чинного законодавства працівники виплачують із своєї зарплати 0,1% коштів до спеціального Фонду професійного навчання, а підприємства –

Таблиця 1

Динаміка підвищення кваліфікації кадрів в Україні у 2007–2013 рр.

Рік	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Тис. осіб	1071,2	1022,7	890,4	943,9	978,4	1016,5	1020,9

Джерело: розроблено автором за даними [1–3]

0,6%. Підприємствам, що здійснюють професійне навчання своїх працівників, надаються податкові пільги. Якщо підприємства навчали персонал самостійно за власний рахунок, вони мають право на одержання щорічної субсидії на розвиток персоналу [7, с. 88].

У Швеції питаннями навчання працівників та корпоративного розвитку займаються фонди сприяння зайнятості, які організовані в межах колективного договору між Конфедерацією роботодавців Швеції та Шведською конфедерацією профспілок. Фінансування фондів сприяння зайнятості здійснюється зазвичай за рахунок внесків компаній-членів фондів, розмір яких залежить від фонду оплати праці підприємства і визначається щорічно в процесі укладення колективних договорів [6].

В Україні фінансування професійного навчання працівників практично повністю покладено на роботодавця. За даними вибіркового обстеження витрат на робочу силу, проведеними Державним комітетом статистики України, витрати підприємств на професійне навчання працівників у 2006 р. у середньому складала 0,2% від загальних витрат на робочу силу, в той час, як в країнах Євросоюзу цей показник дорівнює 1%.

Водночас роботодавці не бажають збільшувати обсяги коштів на розвиток свого персоналу, бо зазначають відсутність достатніх коштів, а також мають побоювання втратити кошти, що виділені на професійне навчання працівників, внаслідок плинності кадрів та можливості переходу висококваліфікованих працівників до конкурентів.

Погіршує ситуацію й те, що українські підприємства практично не мають юридичних зобов'язань щодо підготовки та підвищення кваліфікації працівників і фінансування їх професійного навчання. Тож, якщо не створити умови для підвищення рівня відповідальності роботодавців за професійний рівень працівників, то все більшої актуальності набуває стимулювання самих працівників до підвищення кваліфікації.

Водночас головними стимулами для працівників, що мають намір підвищити рівень своєї професійної підготовки, є:

- гарантування робочого місця;
- підвищення рівня заробітної плати.

У США і країнах Євросоюзу поширене ліберальне навчання, коли рішення про навчання (вид, режим, місце навчання тощо) працівник ухвалює самостійно. Організаційна структура такого навчання передбачає існування розгорнутої мережі спеціальних агенцій, які пропонують навчальні програми, що дозволяють поєднувати роботу і навчання, оперативно реагувати на зміни ринку праці. Таке навчання оформлюється за допомогою контрактів між особами, що навчаються, та суб'єктами господарювання, що надають освітні послуги.

Окрім того, в країнах ЄС розповсюджена система так званих освітніх ваучерів – цільового виділення коштів на певну соціальну потребу людини, в цьому разі на освіту. Зазвичай, такий ваучер не покриває 100% вартості навчання, але компенсує як мінімум, 60% вартості навчання. Загальні правила щодо переліку організацій, які можуть надавати освітні послуги за ваучером, розміру ваучерів, умов їх надання визначаються безпосередньо державою.

У Нідерландах можливе формування індивідуальних рахунків на навчання працівників. Особи, які потребують підвищення кваліфікації, отримують можливість відкрити цільовий рахунок, на який на-

раховується субсидія. Рахунок поповнюється підприємством та працівником, кошти з нього можуть бути витрачені лише на підвищення кваліфікації. Ставка кредиту остаточно визначається після завершення навчання залежно від досягнень особи, що навчалась [8, с. 102].

Ще одним поширеним засобом участі держави у фінансуванні навчання на виробництві є проведення грантових конкурсів серед працівників на здобуття стипендії для підвищення кваліфікації. В Угорщині двічі на рік міністерство, до повноважень якого належить регулювання сфери праці цієї країни, оголошує конкурс на отримання гранту. Умови конкурсу можуть змінюватися залежно від цільової групи (враховується стаж роботи, гаузль діяльності, вік учасників тощо). На забезпечення навчання щорічно виокремлюється 2 млн. євро. Крім того, особи, що навчаються за програмами підвищення кваліфікації, отримують 30% податкові пільги [8, с. 102].

Програми надання грантів для підвищення кваліфікації працівників реалізуються в Австрії, Великобританії, Нідерландах.

Щодо України, то за даними Держкомстату кількість працівників, які підвищили свою кваліфікацію в 2009 р., становила 8,3% до облікової кількості штатних працівників [1, с. 99], у 2013 р. цей показник дорівнював 9,9% [3, с. 78]. Найрозповсюдженішими формами стимулювання працівників до професійного навчання є гарантування робочого місця згідно з набутою у процесі навчання професією та кваліфікацією, гарантування працівникам підвищення розряду, категорії, класу тощо. Водночас підвищення розміру заробітної плати після проходження навчання є бажаним, але не обов'язковим, навіть за умови надання робочого місця відповідно до набутої кваліфікації. Малопоширеною також є така форма стимулювання працівників до підвищення власного професійного рівня, як покращення соціально- побутових умов (можливість отримання гуртожитку, службового житла, пільгового кредиту на купівлю житла тощо).

Отже, в Україні немає ефективна система мотивації працівників до підвищення свого професійного рівня. Важливим є визначення пріоритетів моральної і матеріальної зацікавленості персоналу у професійно-кваліфікаційному зростанні. Для цього необхідні певні стимули загальнодержавного значення, зокрема, делегування гарантій від підприємств до держави, наприклад, щодо розширення можливостей вибору працівником форм та методів навчання, а також альтернатив щодо фінансування власного навчання.

У професійному розвитку працівників на виробництві зацікавлені і самі працівники, і підприємства, і держава.

Для працівника зацікавленість у професійному зростанні полягає у досягненні відповідності власних знань, умінь та навичок сучасним потребам виробництва, підвищенні продуктивності праці, зростанні заробітної плати, просуванні по службі, підвищенні конкурентоспроможності на ринку праці.

Для підприємства підвищення професійно-кваліфікаційного рівня персоналу є складовою зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції, зниження рівня травматизму.

Для держави забезпечення на належному рівні професійного навчання кадрів на виробництві – це підвищення якості та ефективності використання робочої сили, а отже – зростання конкурентоспро-

можності виробленої продукції та надання послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також збільшення зайнятості населення, підвищення рівня життя громадян України.

Висновки. З метою підвищення ефективності функціонування системи професійного розвитку працівників, з урахуванням вивченого зарубіжного досвіду у цій сфері доцільним є реалізація таких заходів:

– впровадження системи податкових пільг для роботодавців, які сприяють професійному навчанню кадрів;

– розробка механізму створення гнучких індивідуальних навчальних накопичувальних рахунків, у формуванні яких беруть участь працівник, роботодавець та держава;

– створення заходів заохочення державними установами співробітництва підприємств та навчальних закладів з метою покращення матеріальної бази навчання на всіх рівнях професійної підготовки.

Отже, одним з пріоритетних напрямів державного регулювання соціально-трудова відносин в Україні і ринку праці зокрема є формування системи безперервного професійного розвитку через створення нормативних, організаційних і економічних умов для безперервного забезпечення висококваліфікованими працівниками потреб сучасного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Праця України у 2009 році : статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2010. – 341 с.
2. Праця України у 2011 році : статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2012. – 343 с.
3. Праця України у 2013 році : статистичний збірник. – Держкомстат України. – К. : ТОВ Видавництво «Консультант», 2014. – 336 с.
4. Про схвалення Концепції розвитку системи підвищення кваліфікації працівників на період до 2010 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.03.2006 № 158-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/158-2006-%D1%80>.
5. Синенко Н. Концепція розвитку системи підвищення кваліфікації працівників на період до 2010 року / Н. Синенко // Справочник кадровика. – 2006. – № 6. – С. 85–86.
6. Про затвердження Рекомендацій щодо стимулювання працівників, які підвищують свою кваліфікацію, та Рекомендацій щодо сприяння стимулюванню заінтересованості роботодавців у підвищенні професійного рівня працівників : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 03.12.2008 № 564 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN44854.html.
7. Щербак Л. Професійна освіта і навчання кадрів на виробництві в Іспанії / Л. Щербак // Справочник кадровика. – 2006. – № 5. – С. 88–90.
8. Синенко Н. Об организации профессионального обучения в Нидерландах и Дании / Н. Синенко // Справочник кадровика. – 2007. – № 7. – С. 100–103.

УДК 338.1

Лисенко Ж.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЛІННІСТЮ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В даній статті досліджено процес управління кадрами на підприємстві. Застосовано методичний інструментарій аналізу руху робочої сили на практиці. Розглянуті методи підвищення ефективності управління кадрами на підприємстві через систему селекції кадрів, матеріального стимулювання, планування витрат на оплату праці.

Ключові слова: плінність кадрів, показники руху робочої сили, матеріальне стимулювання, мотивація праці, професіограма.

Лысенко Ж.П. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье исследован процесс управления кадрами на предприятии. Применен методический инструментальный анализ движения рабочей силы на практике. Рассмотрены методы повышения эффективности управления кадрами на предприятии через систему селекцию кадров, материального стимулирования, планирования расходов на оплату труда.

Ключевые слова: текучесть кадров, показатели движения рабочей силы, материальное стимулирование, мотивация труда, профессиограмма.

Lysenko Z.P. PRACTICAL APPLICATION MANAGEMENT METHODOLOGICAL APPROACHES EMPLOYED STAFF TURNOVER

This paper investigates human resource management in the enterprise. Applied methodological tools of analysis labor's mobility in practice. Methods of improving the management staff in the company through the selection of personnel, material incentives, planning labor costs.

Keywords: employee turnover rates of labor mobility in incentives, motivation, profессиogram.

Постановка проблеми. Важливим завданням підприємств є формування стабільних виробничих колективів, попередження плінності кадрів, оптимізація внутрішньої ротації кадрів, зміцнення виробничої і виконавчої дисципліни, створення нормального соціально-психологічного клімату в колективі. Дана мета посилюється в умовах фінансової кризи, адже досвідчений праців-

ник – це передумова успіху організації на конкурентному ринку. Ефективна система управління персоналом повинна передбачати економічні вигоди для підприємства та стимули зацікавленості в роботі працівників. У зв'язку з цим дослідження схем управління плінністю кадрів на підприємства завжди перебуває в центрі уваги, що і актуалізує тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань оцінки трудового потенціалу підприємства та одного з інструментів його коригування та формування – руху персоналу у останні роки присвячено праці багатьох науковців та практиків. Так, В.В. Баранов досліджував методологію управління плинністю кадрами на підприємстві, С.Ю. Гончарова обґрунтовувала сутність поняття «плинність кадрів» та деталізувала види плинності. Ж.М. Баланюк розглядав існуючі підходи та показники руху персоналу в організації тощо. Проте, не зважаючи на досить численні дослідження, опис практичного застосування основ методології управління кадрами залишається нереалізованим.

Постановка завдання. У зв'язку з тим, що методологія управління плинністю кадрів набуває здебільшого теоретичного обґрунтування, залишається недослідженим практичне застосування можливих змін в кадровій політиці щодо управління плинністю кадрів на підприємстві. Завданням даного дослідження є практичне застосування методології управління плинністю кадрів з метою пошуку шляхів стабілізації руху робочої сили на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Проблема плинності персоналу в організаціях зачіпає абсолютно всі сфери її функціонування. Так, постійна зміна особового складу організації вимагає значних фінансових витрат на пошук кандидата, його адаптацію, навчання, доплати за виконання необхідної роботи іншими працівниками та ін. Це не може не позначитися на економічних показниках, зачіпає компетенцію менеджерів, вимагає правильності управлінських рішень та коректності дій [5].

Анрі Файоль вважав, що для того щоб підприємство могло весь час добре функціонувати, керівник повинен усувати або пропонувати усунення всякого службовця, який за якої б то не було причини стає нездатним добре виконувати свої обов'язки. На думку іншого російського автора В. Шкатулки, вивільнення персоналу незалежно від причин вивільнення має бути економічно доцільним і соціально ефективним [4, с. 143]. В. Веснін, вважав, що основна причина плинності – невдоволення працівником своїм становищем [2, с. 116].

Виявлення причин і факторів є необхідним для розробки конкретних заходів зі зниження плинності, мотиви ж є вихідною інформацією для встановлення причин. Під причинами плинності розуміють найбільш поширені на підприємствах підстави звільнень працівників [6].

Пошук причин плинності кадрів будемо здійснювати на конкретному підприємстві «Х», що спеціалізується на виконанні повного комплексу робіт, по проектуванню, монтажу і обслуговуванню систем обліку теплової енергії і теплових пунктів. Висхідними даними по даному підприємству будуть наступні:

- підприємство прибуткове (5880 тис. грн. в 2014 році);
- обсяг виручки більше 100 млн. в рік;
- середньорічна чисельність працівників в 2014 році – 46 осіб;

Оцінку управління кадрами будемо здійснювати через послідовність таких етапів:

- аналіз витрат на оплату праці;
- аналіз показників руху плинності кадрів;
- анкетування працівників з метою виявлення потенційної плинності кадрів
- розробка методів призупинення плинності кадрів на підприємстві.

Оскільки однією з причин плинності кадрів є незадоволення заробітною платою працівників, розпочнемо з аналізу динаміки та структури витрат на оплату праці.

З табл. 1 видно, що витрати на оплату праці являють собою сукупність трьох складових:

- основна заробітна плата, що характеризується ставкою;
- додаткова заробітна плата;
- заохочувальні заходи.

Обсяг витрат на оплату праці за 2012-2014 роки зріс на 86,4% або 567,9 тис. грн. Тобто, якщо у 2012 році при чисельності 30 осіб підприємство витрачало на оплату стимулювання персоналу 657,1 тис. грн., то у 2014 році – 1225,0 тис. грн., при чисельності 47 осіб. При чому значний приріст витрат спостерігається у 2013 році порівняно з 2012 роком, де обсяг витрат на оплату праці збільшився майже у 2 рази. За 2012-2014 роки найбільший приріст припадає саме на додаткову заробітну плату, яка являє собою сукупність двох елементів стимулювання:

- по-перше – це надбавки до тарифних ставок, що обумовлені трудовим договором, які встановлюються виходячи з фактично відпрацьованого часу та обсягу виконаної роботи;
- по-друге – це премії та винагороди. Дана категорія додаткової плати встановлюється лише для управлінського персоналу, оскільки вони не мають надбавок до окладу, крім того премії не виплачуються всьому управлінському персоналу, а розподіляються в залежності від успішності роботи та здійснюються три рази на рік.

Отже, приріст додаткової заробітної плати за 2012-2014 роки становить 137,4%, при чому на премії

Таблиця 1

Аналіз динаміки та структури витрат на оплату праці ТОВ «Х» за 2012-2014 рр.

Показник	2012 рік		2013 рік		2014 рік		Відхилення 2014 року до			
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	2012 року		2013 року	
							сума	приріст, %	сума	приріст, %
Основна заробітна плата	518,4	78,9	820,2	74,5	909,6	74,3	391,2	75,5	89,4	10,9
Додаткова заробітна плата, в т. ч.	121,7	18,5	261,9	23,8	288,9	23,6	167,2	137,4	27,0	10,3
надбавки та доплати до тарифних ставок	116,0	95,3	254,2	97,1	281,8	97,5	165,8	142,9	27,6	10,9
премії та винагороди	5,7	4,7	7,7	2,9	7,1	2,5	1,4	24,6	-0,6	-7,8
Заохочувальні заходи (матеріальна допомога)	17,0	2,6	19,3	1,8	26,5	2,2	9,5	55,9	7,2	37,3
Всього фонд оплати праці	657,1	100,0	1101,4	100,0	1225,0	100,0	567,9	86,4	123,6	11,2

припадає 24,6%, а на надбавки до окладу – 142,9%. Значний приріст останньої категорії додаткової заробітної плати, свідчить про підвищення кваліфікації персоналу, оскільки надбавки залежать від кількості виконаних завдань, здійснення продаж, підключення, укладання угод. Зростання успішності виконання персоналом своїх функцій свідчить про зростання ефективності всієї діяльності підприємства.

Основна заробітна плата за 2012-2014 роки збільшилася на 75,5%, тобто якщо у 2012 році фонд основної заробітної плати становив 518,4 тис. грн., то у 2014 році – 909,6 тис. грн. Зростання фонду основної заробітної плати в першу чергу пояснюється збільшенням чисельності персоналу на підприємстві, крім того зростає середня заробітна плата. Тобто, керівництво підприємства в умовах успішності діяльності, нарощування обсягів доходів, збільшення частки ринку та інфляційних процесів в економіці намагається підтримувати відповідний рівень подяки персоналу, завдяки роботі якого підприємство отримує прибутки, тобто з одної сторони керівництво компенсує працівникам витрачені ресурси, а з другого боку при успішній діяльності підіймаючи ставки окладів – стимулює працівників до підвищення продуктивності праці.

Крім заробітної плати на підприємстві є заохочувальні заходи, що являють собою матеріальну допомогу. Дані витрати здійснюється підприємством два рази на рік на певні категорії персоналу, тобто витрати матеріальної допомоги включаються в кошторис підприємства і здійснюються виходячи з потреби або по проханню персоналу. Матеріальна допомога являє собою оплату відпочинку, санаторіїв тощо. Крім того, до матеріальної допомоги підприємство відносить кредит, тобто виплата заробітної плати за певний період наперед, а потім заборгованість розподіляється на декілька місяців і погашається за рахунок надбавок до тарифів. Тобто у будь-якому випадку працівник зберігає за собою заробітну плату як мінімум в розмірі окладу. Обсяг матеріальної допомоги у 2012 році для персоналу підприємства становив 17 тис. грн. У 2014 році обсяг даних виплат зріс на 9,5 тис. грн. і становив 26,5 тис. грн. (табл. 1).

Відмітимо, що система оплати праці персоналу є достатньо розгалуженою, на підприємстві є як премії так і надбавки, додаткова заробітна плата та заохочувальні заходи. Розгалуження системи оплати праці – вже є фундаментом для постійного заохочення працівників.

Розглянувши динаміку і структуру витрат на оплату праці наступним етапом буде дослідження показників руху робочої сили (табл. 2).

Розглянемо, що показники руху робочої сили означають на практиці.

З табл. 2 видно, що за 2012-2014 роки чисельність персоналу зросла на 16 осіб. При чому найбільший коефіцієнт обороту з приймання працівників припадає на 2013 рік – 0,459, тобто при чисельності 30 осіб на початок року було прийнято на роботу 17 нових працівників, а звільнених тільки 3. При чому троє звільнених було з категорії прийнятих працівників, що є свідченням невідповідності кваліфікації працівників їх посадовим обов'язкам. Вже в 2014 році було прийнято на роботу 12 працівників, а звільнених 9, тобто на кінець 2014 року кількість штатних працівників порівняно з 2013 роком збільшилася лише на 3 особи.

Коефіцієнт плинності кадрів та коефіцієнт обороту з вибуття персоналу будуть однакові, оскільки в категорію неминуче звільнених по правилам підприємства потрапляють лише працівники за крадіжку. Крім того, на підприємстві не має скорочення штатних одиниць оскільки підприємство лише розвивається. Звідси можна зробити висновок, що працівники звільнилися за «власним бажанням». Звільнення за власним бажанням служить чутливим індикатором, який сигналізує про складні процеси взаємодії між соціальною організацією в середині підприємства та оточуючим її зовнішнім соціальним середовищем. На промислових підприємствах, абсолютна більшість яких орієнтується на модель стабільності кадрів, коефіцієнт плинності в останні роки складає від 5% до 25% на рік, при середньому показнику по промисловості 11-12%. Плинність вище 15% вважається високою, нижче 8% – низькою, а в межах 9-15% – середньою [5]. На ТОВ «Х» за останні роки плинність кадрів можна назвати високою, крім того

Таблиця 2

Аналіз руху робочої сили на підприємстві ТОВ «Х» за 2012-2014 роки

осіб

№ п/п	Показник	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення 2014 року до	
					2012 року	2013 року
1	Чисельність на початок періоду	29	30	44	15	14
2	Прийнято	8	17	12	4	-5
3	Вибуло	7	3	9	2	6
4	Чисельність на кінець періоду	30	44	47	17	3
5	Середньорічна чисельність	30	37	46	16	8,5
6	Коефіцієнт обороту з приймання персоналу (р.2/р.5)	0,271	0,459	0,264	-0,007	-0,196
7	Коефіцієнт обороту з вибуття (р.3/р.5)	0,237	0,081	0,198	-0,039	0,117
8	Коефіцієнт плинності кадрів (р.3/р.5)	0,237	0,081	0,198	-0,039	0,117
9	Коефіцієнт загального обороту підприємства (р.2+р.3)/р.5	0,508	0,541	0,462	-0,047	-0,079
10	Коефіцієнт співвідношення прийнятих і звільнених (р.2/р.3)	1,143	5,667	1,333	0,190	-4,333
11	Коефіцієнт постійності складу персоналу підприємства	0,949	0,784	0,923	-0,026	0,139
12	Коефіцієнт співвідношення виробничого та управлінського персоналу	6,500	10,000	10,750	4,250	0,750
13	Коефіцієнт стабільності кадрового складу	0,237	0,189	0,154	-0,083	-0,035
14	Коефіцієнт загальної трудової мобільності	0,746	0,757	0,637	-0,108	-0,119

показник за останній 2014 рік становить 19,8%, що є сигналом про наявність проблем управління рухом кадрів.

Сума коефіцієнтів обороту з приймання та вибуття відображає показник загального обороту підприємства. З табл. 2 видно, що загальний коефіцієнт обороту був найбільший у 2013 році, коли на підприємство було прийнято 17 осіб та звільнено 3, і становив 0,541. Таке значення даного показника свідчить про те, що 54,1% структури штатного персоналу у 2013 році знаходилося в стані руху, що в підсумку для підприємства позначилося на витратах для навчання додаткових працівників.

Кадрову політику фірми характеризує показник співвідношення прийнятих та звільнених протягом звітного періоду. Даний коефіцієнт є більше одиниці протягом 2012-2014 років – це свідчить про те, що підприємство збільшує штат персоналу, а отже розширяє свою діяльність. Дану тенденцію підтримує динаміка показника постійності складу персоналу, що показує співвідношення кількості працівників, пропрацювавши весь рік до середньорічної чисельності персоналу.

Тенденція коефіцієнту постійності складу персоналу підприємства у 2013 році свідчить про збільшення кількості робочих місць на підприємстві, оскільки показник постійності складу персоналу зменшився. Вже в 2014 році прослідковується тенденція стабілізації постійності складу персоналу, оскільки даний показник є наближеним до 1.

Про розширення саме виробничої діяльності свідчить коефіцієнт співвідношення виробничого та управлінського персоналу. До виробничого персоналу належать всі працівники за виключенням управлінського персоналу (генерального директора, директора, головного бухгалтера та начальника відділу збуту). Як видно з розрахунків коефіцієнт співвідношення виробничого та управлінського персоналу збільшився з 6,5000 у 2012 році до 10,750 у 2014 році. Даний коефіцієнт є досить високим, оскільки на 1 посаду управлінського персоналу (в даному випадку – 4 особи протягом 2012-2014 років) припадає 11 осіб виробничого персоналу у 2014 році. Така тенденція є фундаментом підвищення продуктивності праці, оскільки кількість виробничого персоналу збільшується, а кількість керівників структурних підрозділів залишається незмінною, що централізує управління.

Розглянемо коефіцієнт стабільності кадрового складу, який розраховується як відношення чисельності працівників зі стажем роботи в організації більше 5 років до середньооблікової кількості праців-

ників за відповідний період. У 2012 році кількість таких працівників становила 7, це зокрема працівники управлінського персоналу та фінансового відділу. У 2013 році кількість працівників, що пропрацювало на даній роботі більше 5-ти років збільшилася до 8 – на посаду монтажника, а в 2014 році – до 9 осіб (налагоджувальник теплових пунктів).

Зі зростанням кількості персоналу коефіцієнт стабільності кадрів зменшується. Так, якщо в 2012 році коефіцієнт стабільності кадрового складу становив 0,237, то вже в 2014 році – 0,154. Тобто, при середньообліковій чисельності працівників у 47 осіб, лише 15,4% складають особи, що пропрацювали на даному підприємстві більше 5 років.

Необхідно зауважити, що між процесами плинності персоналу та процесами мобільності робітників всередині підприємства існує обернено пропорційний зв'язок: чим інтенсивніша внутрішньо фірмова мобільність персоналу, тим менше плинність і навпаки. Тому одним з основних завдань кадрової служби стає оптимальна організація внутрішньої фірмової мобільності кадрів і планування кар'єри. На ТОВ «Х» показник внутрішньої мобільності є нульовим, що є свідченням того, що на підприємстві немає кар'єрного зростання, і оскільки чисельність працівників незначна, немає мобільності робітників всередині підприємства. Відсутність внутрішньої мобільності працівників свідчить також про активну зовнішню мобільність трудового колективу, що відображає показник загальної трудової мобільності (співвідношення суми чисельності всіх звільнених, незмінної частини персоналу, та чисельності всіх прийнятих за певний період до середньооблікової кількості працівників за відповідний період). Даний коефіцієнт протягом 2012-2014 років є наближеним до 1, що є свідченням того, що управління кадрової політики є гнучким, і в разі потреби підприємство здатне залучити нових працівників, оплатити додаткові кошти для їх навчання з метою отримання спеціалістів необхідного профілю для виконання саме тої роботи, яка вимагається керівництвом.

Здатність підприємства покривати зайві витрати на стажування підкріплюється фінансовими станом, проте не кожне підприємство охоче здійснює такі витрати, що можуть бути не виправданими.

Розглянемо витрати, які понесло ТОВ «Х» внаслідок стажування нових працівників за 20012-2014 роки. Умови стажування наступні:

- термін стажування – 1 місяць (за умови досвіду роботи в даній сфері – 2 тижня);
- оплата стажування – 50% місячного окладу.

Таблиця 3

Додаткові витрати на оплату праці при підготовці кадрів для ТОВ «Х»

Посада	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	к-ть прийнятих	оклад (50% діючого)	к-ть прийнятих	оклад (50% діючого)	к-ть прийнятих	оклад (50% діючого)
монтажник	2	600	6	675	4	700
юрист	-		1	950		
менеджер по обслуговуванню	1	725	3	800	2	850
менеджер з реклами	-		2	750	1	750
менеджер ПНС	1	650	2	725	2	750
налагоджувальник теплих систем	4	600	3	675	3	700
Всього	8	4975	17	12375	12	8850
Втрати внаслідок плинності кадрів		3775		1350		6750

Розрахуємо додаткові витрати підприємства ТОВ «Х» на оплату праці працівників-стажерів за 2012-2014 роки (табл. 3).

Досліджуючи витрати на підготовку кадрів, відмітимо, що обсяг витрат збільшується з кількістю прийнятих осіб на роботу. У 2012 році було прийнято на роботу 8 осіб. З них на роботі залишилося лише дві особи, при чому один монтажник на місце звільненого за власним бажанням зі стажем роботи більше двох років. Таким чином, реальні втрати від невірної відбору кадрів становили 3775 грн. Так, у 2013 році було прийнято 17 працівників. На підготовку даних працівників підприємство витратило 12375 грн. Проте кількість звільнених працівників за 2013 році становила 3 особи, з них 1 працівник зі стажем і два новоприйнятих у зв'язку з не проходження стажування: монтажник та налагоджувальник теплових систем. Враховуючи те, що один працівник був прийнятий на місце звільненого монтажника, витрати пов'язані зі стажуванням внаслідок плинності кадрів склали 1350 грн. Кількість прийнятих на роботу становила 14 осіб, з них 1 на місце особи, що звільнилася.

В 2014 році підприємство продовжує політику довільного залучення персоналу без вибору. Як наслідок на роботу було прийнято 12 осіб, а звільнених 9 осіб. З 9-ти звільнених – 2 особи, які відпрацювали на даній роботі більше одного року, а 7 новоприйнятих працівників. Тобто втрати від стажування підприємства склали 5350 грн. (менеджер по збуту – 2 особи, менеджер з реклами – 1 особа, менеджер ПНС – 2 особи, налагоджувальник теплових систем – 2 особи). Внаслідок такої кадрової політики на підприємстві було працевлаштовано 3 особи, при чому дві з них на місце звільнених працівників.

Отже, в результаті невірної відбору кадрів на новостворені робочі місця підприємство втратило 10475 грн. Крім того за 2012-2014 роки звільнилося 4 працівника зі стажем роботи. За 2012-2014 роки було прийнято 37 осіб на роботу, а звільнених з них 15, тобто більше 40%.

В разі застосування гнучкої системи управління рухом кадрів, дані витрати можна було направити на усунення причин звільнення, і таким чином залишити на робочих місцях кадрів з досвідом роботи саме в даній сфері та в даній організації.

Управління плинністю персоналом в організації – спрямування на зведення до мінімуму протиріч між потребами та інтересами працівників і конкретними можливостями їх задоволення [4, с. 141]. Саме тому

з метою виявлення даних протиріч необхідно проводити аналіз їх причин виникнення. Вивчити мотиви плинності персоналу можна за допомогою інтерв'ю чи анкетування робітників, що звільняються. На підприємстві «Х» проведемо анкетування з метою виявлення незадоволеності працівників умовами праці. На основі результатів анкетування побудуємо діаграму Паретто, яка представлена на рис. 1.

За результатами дослідження видно, що працівники незадоволені відсутністю дружнього клімату в середині підприємства. Крім того управлінський персонал не здійснює нематеріальної мотивації, що призводить до загострення проблеми. Сумарний вплив показаний на рис. 1 вище досліджених причин є поштовхом для виникнення потенційної плинності кадрів.

Отже, в результаті аналізу стану управління рухом персоналу на ТОВ «Х» було виявлено деякі недоліки кадрової політики підприємства. Основними з них є:

- відсутність кар'єрного зростання працівників;
- неправильна система відбору персоналу, що проявляється у додаткових витратах;
- незадоволеність працівників внутрішнім кліматом підприємства;
- відсутність нематеріального стимулювання.

Виходячи з виявлених недоліків необхідно виділити основні планові заходи впровадження з метою підвищення управління рухом персоналу на ТОВ «Х», а це наступні:

- система добору та відбору кадрів;
- удосконалення системи оплати праці;
- матеріальне стимулювання шляхом організації корпоративних свят, видачу подарунків та безоплатних путівок.

Для підприємства важливе не лише наявність цих заходів, а й фінансове їхнє обґрунтування, щоб економічний чи соціальний ефект був виправданий. Саме тому розрахуємо економічну вартість запропонованих напрямів підвищення управління кадрами в організації.

Розпочнемо з оцінки витрат на побудову системи відбору та добору кадрів. Даний захід не є витратомістким, оскільки кадри для цього на підприємстві є. Тим більше додаткових витрат така система не потребує. Необхідно лише правильно систематизувати інформацію, яку менеджери по управлінню персоналом і так обробляли. В якості стимулювання праці менеджерам по управлінню персоналом пропонуємо збільшити посадові оклади на 300 грн., тобто

це додаткові витрати у розмірі 600 грн. в місяць (на підприємстві передбачено 2 посади).

Щодо методів добору персоналу, то пропонуємо використати лише трьох методів, а саме: оголошення всередині колективу, розміщення оголошень у засобах масової інформації та використання державної служби зайнятості. Дані методи є безкоштовними, тому не потребують додаткових витрат.

Серед потенційних кандидатів на заміщення вакантної посади необхідно здійснити селекцію і визначити найпридатнішого. Кожна посада (робоче місце) має специфіч-

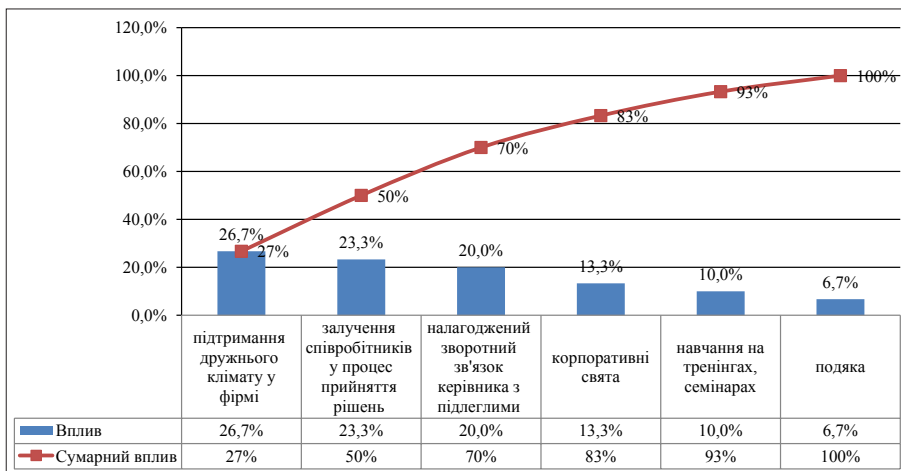


Рис. 1. Діаграма Паретто для причин потенційної плинності кадрів ТОВ «Х»

ні особливості і вимоги до рівня професійних знань, практичних навичок, особистісних якостей, яким повинен відповідати претендент на посаду. Тому процес відбору працівника передбачає побудову професіограми (табл. 4).

Професіограма (лат. *professio* – фах і грец. *gramma* – риска, літера) – детальна характеристика виробничих, організаційних, технічних, психологічних та інших особливостей і функцій певної професії, знання і володіння якими необхідне для адаптації й ефективної роботи працівника на конкретному робочому місці [2]. Як приклад, побудуємо професіограму для начальника відділу збуту ТОВ «Х» (табл. 4).

Як видно з табл. 4 значення якостей особистості начальника збуту включає в себе як допустимі значення так і необхідні. Відповідно керівництво вибирає пріоритетні якості, що нівелюють вплив допустимих, і потім приймає рішення про відповідність посаді.

При побудові профілю вимог необхідно врахувати також компетенції особистості – сукупність стабільних якостей особистості, що утворюють причинно-наслідковий зв'язок з отримуваними нею високими і (або) вищими від середніх ефектами праці, які можна кількісно виміряти.

Розглянемо наступний напрям управління плинністю – удосконалення системи оплати праці. Нагадаємо, що заробітна плата ТОВ «Х» складається з таких статей: основна заробітна плата, надбавки та доплати до тарифних ставок та премії та винагороди, матеріальна допомога.

Отже, деталізуємо основні тенденції планування по кожному виду заробітної плати. Розпочнемо з основної заробітної плати.

Керівництво ТОВ «Х» у 2014 році отримало прибуток у розмірі 5 880 тис. грн., що майже в 2 рази більше, ніж в 2013 році. В таких умовах було прийнято рішення про підвищення посадових окладів на 100 грн. кожному працівнику, а менеджерам з управління персоналу на 300 грн. (у зв'язку з розширенням їхніх посадових обов'язків в напрямку удосконалення кадрової політики на підприємстві).

Підвищення посадових окладів відбувається щороку у зв'язку збільшенням мінімальної заробітної плати в Україні. При збільшенні місячного окладу кожного працівника на 100 грн. річний фонд оплати праці у 2015 році становитиме 970,8 тис. грн. Для наочного порівняння з попередніми роками побудуємо рис. 2.

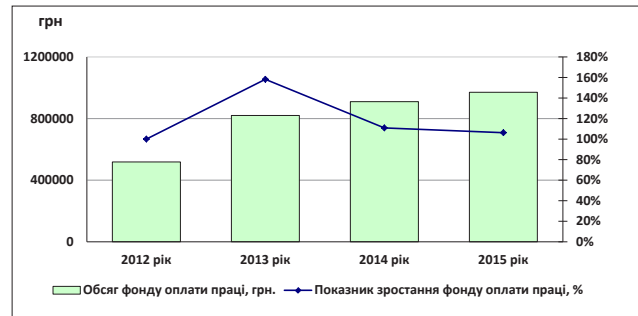


Рис. 2. Динаміка фонду оплати праці за основною заробітною платою у 2012-2015 рр.

Як видно з рис. 2 темпи зростання основної заробітної плати у 2015 році є найменшими порівняно з попередніми роками, хоча абсолютна сума збільшення основної заробітної плати за 2012-2015 роки становить 452 400 грн., тобто майже в 2 рази. Зростання посадового окладу є важливим стимулюючим фактором для працівників, проте підприємство незацікавлене в зростанні посадових окладів, оскільки даний вид стимулювання не прив'язаний до обсягу виконаних робіт. Тому темпи зростання фонду основної заробітної плати у 2015 році порівняно з 2012 роком складають лише 6,2%.

Враховуючи те, що підприємство не планує подальше зростання кількості персоналу, а у 2015 році прогнозується збільшення об'єктів на підключення, то відповідно збільшується рівень навантаження на кожного працівника, що і зумовить зростання додаткової заробітної плати у вигляді надбавок до тарифних ставок.

Таблиця 4

Побудова професіограми за необхідними й допустимими якостями особистості начальника збуту ТОВ «Х»

Перелік якостей	Значення якості				
	1	2	3	4	5
Освіта				*	
Досвід				*	
Вік					*
Стан здоров'я					*
Знання іноземних мов	*				
Уміння організувати власну працю				*	
Уміння працювати в групі		*			
Уміння спілкуватися				*	
Здатність до прийняття рішень				*	
Уміння переконувати		*			
Уміння аналізувати проблеми					*
Емоційна стабільність				*	
Рішучість			*		
Відповідальність					*
Ініціативність			*		
Схильність до ризику			*		
Реактивність на слабкі сигнали			*		
Готовність до навчання			*		
Шкала напруженості оцінок					
<i>Маловажлива якість 1 2 3 4 5 Дуже важлива якість</i>					
допустимі значення якостей особистості					
необхідні значення якостей особистості					

Так, у 2014 році частка надбавок до основної заробітної плати становила 30,9% при виручці 108 838 тис. грн. У 2015 році згідно з попередніми замовленнями підприємство планує отримати виручку в розмірі 120 500 тис. грн., тобто зростання порівняно з попереднім періодом становить 10,7%. Виходячи з цього фонд додаткової заробітної плати в частині надбавок до тарифних ставок також повинен зрости на 10,7% і становитиме:

$$281\,806,8 \times 110,7\% = 311\,960,1 \text{ тис. грн.}$$

Отже, у 2015 році підприємство планує витрат на додаткову заробітну плату в частині надбавок до тарифних ставок в сумі 311 960,1 тис. грн., що складатиме 32,3% від прогнозного фонду основної заробітної плати. Тобто, підприємство збільшує матеріальне заохочення саме в тій частині заробітної плати, яка буде прямопропорційно пов'язано з обсягами виконаних робіт.

Що стосується преміального фонду підприємству пропонується змінити політику – виплачувати премії 4 рази на рік проте в менших сумах. При чому в 2015 році планується виплачувати премії всьому адміністративному персоналу. Прогнозна сума премій та винагород у 2015 році становить 12400 грн, що на 75,8% більше порівняно з 2014 роком (7050 грн).

Премій не отримуватиме генеральний директор, оскільки його мотивація праці полягає в отриманні частини прибутку. Відмітимо, що преміальний фонд може змінюватися у разі невиконання обсягів робіт або порушення трудової дисципліни.

З метою підвищення ефективності роботи кожного відділу ТОВ «Х» у 2015 році пропонується ввести ще один вид матеріального стимулювання – премії відділу.

Виплата премій буде здійснюватися 2 рази в рік, при чому критерії вибору найкращого відділу за півріччя будуть наступні:

- організованість роботи та синхронність у виконанні функцій;
- обсяг виконаної роботи та якість роботи;
- компетентність працівників.

Підприємство планує обсяг такої премії у сумі 5 000 грн., тобто річний фонд премій найкращому відділу становитиме 10 000 грн. Введення такого матеріального стимулювання збільшить зацікавленість персоналу саме в середині кожного відділу, тобто працівники будуть в першу чергу піклуватися про загальний обсяг виконаних робіт, а не про власне задоволення потреб. Крім того, групове матеріальне стимулювання збільшує дружні відносини в роботі в боротьбі за лідерство. Видачу даних премій пропонуємо здійснювати на колективних зборах з врученням ще «Диплому подяки», що підвищить самооцінку працівників та спонукатиме їх до досягнення ще кращих результатів. Висловлення подяки в даному випадку буде заходом нематеріального стимулювання персоналу.

Таблиця 5

Плановий кошторис витрат на оплату праці працівників ТОВ «Х» у 2015 році

Вид матеріального стимулювання	Сума, тис. грн
Основна заробітна плата	970,8
Додаткова заробітна плата, в т. ч.	334,1
надбавки та доплати до тарифних ставок	311,7
премії та винагороди	22,4
Заохочувальні заходи (матеріальна допомога)	30,0
Всього фонд оплати праці	1334,9

Відмітимо, що виплата преміального фонду та фонду матеріальної допомоги здійснюється з обсягу отриманого прибутку. Виходячи з вище наведених даних складемо кошторис витрат на оплату праці працівників (табл. 5).

Таким чином, прогнозні витрати на оплату праці у 2015 році складатимуть 1334,9 тис. грн. При чому дані витрати включають премії, винагороди, заохочувальні заходи, тобто ті статті витрат на оплату праці, що передбачені законодавством.

Таблиця 6

Витрати ТОВ «Х» на матеріальне стимулювання праці у 2015 році

Вид матеріального стимулювання	Сума, тис. грн
Організація корпоративних свят;	23,7
Організація подарунків персоналу;	8,3
Видача безоплатних путівок на відпочинок.	11,0
Всього витрати на нематеріальне стимулювання праці	43,0

Крім оплати праці підприємство на 2015 рік розробляє кошторис додаткового матеріального стимулювання.

Матеріальне стимулювання підприємства буде передбачати такі заходи:

- організація корпоративних свят;
- організація подарунків персоналу;
- видача безоплатних путівок на відпочинок.

Використовуючи ринкові ціни на товари та послуги попередньо розрахувавши бюджет на матеріальне стимулювання узагальнено дані в табл. 6.

Витрати на матеріальне стимулювання персоналу у 2015 році ТОВ «Х» у 2015 році планує в сумі 43,00 тис. грн, тобто приблизно 4 тис. грн. на місяць.

З метою планування здійснених витрат для підприємства на стимулювання персоналу та планових отриманих доходів персоналу здійснимо щомісячний розподіл всіх коштів на стимулювання персоналу (табл. 7) за наступних умов:

- для місячної розбивки основної та додаткової заробітної плати будемо використовувати середні значення;
- преміальний фонд буде виплачуватися відповідно до карт виплат;
- виплату матеріальної допомоги рівномірно розподілимо на 12 місяців;
- витрати на матеріальне стимулювання праці будуть розподілені відповідно до необхідності їх здійснення.

Як видно з табл. 6 річні витрати на стимулювання персоналу включаючи оплату праці та матеріальне стимулювання становлять 1377,9 тис. грн, а це трохи більше ніж 100 тис. грн на місяць. Від планової виручки від реалізації це 1,1%. Проте з даної суми заробітна плата основна та додаткова є обов'язковою, оскільки являє собою систему оплати праці. Таким чином, реальними додатковими витратами на стимулювання є премії та матеріальні допомоги (52410 грн в рік) та фінансування матеріального стимулювання (43 000 грн в рік). Тобто сума перевитрат на зміну кадрової політики становить 95410 грн в рік (приблизно 8 тис. грн. на міс.). Дана сума складає 0,08% від планової виручки. Враховуючи те, що дані витрати повинні зменшити плинність кадрів та підвищити продуктивність праці персоналу вони є виправданими.

Отже, підприємство переглянуло власну кадрову політику і прийняло рішення про переорієнтацію політики на працівника. Відмітимо, що особливос-

Таблиця 7

Умови реалізації системи мотивації персоналу для ТОВ «Х» на 2015 рік

грн

Місяці	Оплата праці				Матеріальне стимулювання			Всього
	Основна з/п	Додаткова з/п	Премії	Матеріальна допомога	Організація корпоративних свят	Витрати на подарунки	Путівки	
1	80900,2	25975	1110	2500		500		110985,2
2	80900,2	25975	950	2500	8700	3500		122525,2
3	80900,2	25975	950	2500	6300	2600		119225,2
4	80900,2	25975	1150	2500				110525,2
5	80900,2	25975	1400	2500		200		110975,2
6	80900,2	25975	6150	2500		500	3000	119025,2
7	80900,2	25975	950	2500		400	4000	114725,2
8	80900,2	25975	1350	2500			4000	114725,2
9	80900,2	25975	700	2500		200		110275,2
10	80900,2	25975	0	2500		400		109775,2
11	80900,2	25975	1300	2500				110675,2
12	80900,2	25975	6400	2500	8700			124475,2
Всього	970802,4	311700,0	22410,0	30000,0	23700,0	8300,0	11000,0	1377912,4

ті діяльності підприємства потребує працівників з досвідом роботи, так як неправильне підключення чи налагодження теплових систем може призвести до витoku газу, неправильної роботи котлових систем, що є небезпечним для життя як працівників так і замовників. Підсумовуючи виявлені проблеми та шляхи їх вирішення побудуємо рис. 3.

З метою усунення недоліків в організації роботи керівництву підприємства на 2015 рік пропонується система нематеріального стимулювання через організацію корпоративних свят, видачу подарунків, надання безоплатних путівок. Така система нематеріальної мотивації на підприємстві буде здійснюватися вперше, що може призвести до похибок в управлінні.

Виходячи з планових розрахунків у 2015 році на оплату праці підприємству необхідно витратити 1377,9 тис. грн., а матеріальне стимулювання тягне за собою витрати на суму 43,0 тис. грн. В загальному відмітимо, що управління

плинністю кадрами – це в першу чергу фундамент успіху організації, тому необхідно проводити активну кадрову політику з анкетними опитуваннями, щоб недоліки в організації праці усувати в момент їх виникнення.

Висновки з проведеного дослідження. Досліджуючи управління плинністю кадрів на практиці, можна узагальнити, що далеко не кожне підприємство підтримує кадрову політику на належному рівні. Рівень управління кадрами на багатьох вітчизняних підприємствах навіть не відповідає теоретичним базовим основам управлінської діяльності. Саме тому виникають такі проблеми як невідповідність здібностей новоприйнятих виконуваних роботи, додаткові витрати на стажування пер-



Рис. 3. Проблеми та шляхи застосування заходів щодо зменшення плинності кадрів та підвищення ефективності управління персоналом

соналу, швидке звільнення новоприйнятих працівників, що в сукупності призводить до соціальної напруги в середині колективу з одного боку, а з другого боку до перевитрат підприємства. Керівництву кожного підприємства рекомендується виявляти проблеми в системі управління кадрами, що сприяють небажаній плинності кадрів. Саме тому важливо періодично здійснювати оцінку руху робочої сили на підприємстві, щоб уникнути втрати досвідченого працівника. Практика застосування анкетування, показує, що даний метод є доцільним в напрямку пошуку прихованої плинності кадрів, яка є небезпечною в разі її загострення. Виправданим також є створення правильної системи селекції кадрів на підприємстві, що повинні відповідати

своєму робочому місцю. Від правильної організації системи управління персоналом залежить успіх підприємства на конкурентному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: Підручник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з Дод., допов. на CD) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
3. Веснин В.Р. Управление персоналом : учебное пособие / В.Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 240 с.
4. Горбань С.А. Проблеми регулювання плинності кадрів / С.А. Горбань // Матеріали 6-ї міжнародної науково-теоретичної конференції молодих учених і студентів «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери». Том I – Донецьк: ДВНЗ, 2009. – С. 141–143.
5. Липнянська О.В. Аналіз основних підходів до вивчення плинності персоналу в організаціях / О.В. Липнянська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vuzlib.com/content/view/1047/94>.
6. Осадча Ю.В. Аналіз взаємозв'язку між причинами, факторами та мотивами плинності найманих працівників / Ю.В. Осадча. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua>.
7. Хміль Ф.І. Управління персоналом : Підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.

УДК 336.011

Ліпич Л.Г.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного економічного університету*

Мостенець С.В.

*аспірант кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного економічного університету*

ЩОДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТА ВИТРАТАМИ ВІТЧИЗНЯНИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Досліджено динаміку доходів та витрат домогосподарств. Для комплексної оцінки ефективності управління доходами та витратами домогосподарств України розраховано показники економічного розвитку домогосподарств, диференціації життєвого рівня населення, інвестиційної активності домогосподарств. Сформовано структурно-логічну схему визначення ефективності системи управління доходами та витратами домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, витрати, доходи, ефективність, показники.

Липыч Л.Г., Мостенец С.В. О ВОПРОСЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Исследовано динаміку доходів та витрат домогосподарств України розраховано показники економічного розвитку домогосподарств, диференціації життєвого рівня населення, інвестиційної активності домогосподарств. Построено структурно логічну схему визначення ефективності системи управління доходами та витратами домогосподарств.

Ключевые слова: домохозяйство, расходы, доходы, эффективность, показатели.

Lipuch L.G., Mostenec S.V. IN RELATION TO QUESTION OF ESTIMATION OF EFFICIENCY BY PROFITS AND CHARGES OF DOMESTIC HOUSEHOLDS

In the article dynamics of profits and charges of households is investigation. For the complex estimation of efficiency by profits and charges of households in Ukraine are expected the indexes of economic development of households, differentiation of standard of life of population, investment activity of households. It is built structurally logical chart of determination of efficiency of control system by profits and charges of households.

Keywords: household, profits, charges, efficiency, indexes.

Постановка проблеми. Управління доходами та витратами домогосподарств дає можливість систематизувати найважливіші аспекти їх діяльності та спрямовувати її в напрямі, що забезпечить державі максимальний дохід та соціальний розвиток. Дослідження системи управління доходами та витратами домогосподарств необхідне через високу частку фінансових ресурсів, сконцентрованих у фізичних осіб. Тому комплексний аналіз формування витрат домогосподарств дає можливість оцінити матеріальний стан населення і виробити напрямки забезпечення зростання його доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти функціонування домогосподарств до-

сліджували такі вчені, як Т. Кізима, О. Ковалюк, Т. Ковальчук, Е. Лібанова, Т. Леонова, О. Макарова, О. Сердюк, З. Скрипник, М. Соколик, О. Титаренко, С. Тютюнникова, Л. Шевчук, Л. Янковська та інші. Водночас невирішеними залишаються питання оцінки ефективності управління доходами та витратами домогосподарств.

Метою статті є оцінка ефективності управління доходами та витратами домогосподарств в національній економіці.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання ефективності системи управління доходами та витратами домогосподарств передбачає вирішення таких завдань.

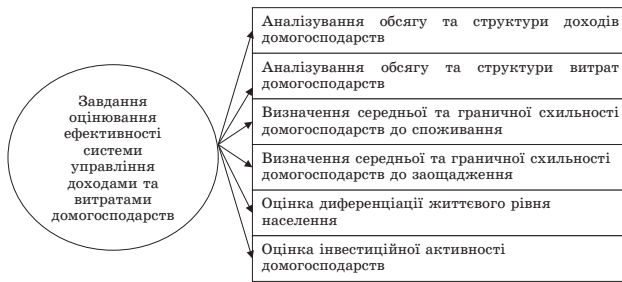


Рис. 1. Завдання оцінювання ефективності системи управління доходами та витратами домогосподарств

Систематизовано автором

Проведемо комплексний аналіз співвідношення доходів та витрат домогосподарств України та розрахуємо середню та граничну схильності до споживання та заощадження. Водночас розрахунок буде проведено за такими формулами:

1) гранична схильність до споживання показує величину додаткового споживання, що його спричиняє одна додаткова одиниця доходу і розраховується як

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}, \quad (1)$$

де ΔC – приріст споживчих витрат,
 ΔY – приріст використаного доходу;

2) гранична схильність до заощадження (MPS) – це величина додаткового заощадження, що його спричиняє одна додаткова одиниця доходу, або це частка кожної додаткової одиниці доходу, що використовується на додаткове заощадження;

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}, \quad (2)$$

де ΔS – приріст заощадження,
 ΔY – приріст використаного доходу;

3) середня схильність до споживання, тобто рівень споживання за поточний період

$$PC = \frac{C}{Y}, \quad (3)$$

де C – сума споживчих витрат у поточному періоді,

Y – сума використаного доходу у поточному періоді;

4) середня схильність до заощадження, тобто рівень заощадження домогосподарств за поточний період

$$PS = \frac{S}{Y}, \quad (4)$$

де S – сума заощаджень у поточному періоді,
 Y – сума використаного доходу у поточному періоді;

Розрахунок зазначених показників подано у таблиці 1.

Залежність між рівнем доходу, споживанням та заощадженням вітчизняних домогосподарств наведено на рис. 2, де спостерігається ріст доходів домогосподарств, з яких більша частина споживається.

За даними аналізу середньої та граничної схильностей вітчизняних домогосподарств до споживання виявлено, що середня схильність до споживання, яка показує психологічну схильність людей купувати споживчі товари й оплачувати споживчі послуги, коливається в межах від 0,85 до 0,93. Отже, в середньому від 85% до 93% використаного доходу вітчизняні домогосподарства спрямовують на споживання.

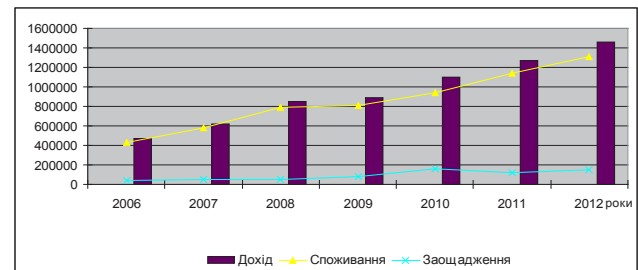


Рис. 2. Динаміка рівнів доходу, споживання та заощадження домогосподарств України

Складено автором на за даними Держкомстату України

Гранична схильність до споживання дає змогу визначити, яка частка додаткового доходу спрямовується на додаткове споживання. Встановлено, що найменшу граничну схильність до споживання вітчизняні домогосподарства виявили у 2009 р. (0,417), що пояснюється насамперед впливом фінансової кризи, коли населення було змушене частково обмежити гіпертрофовані обсяги особистого споживання, сформовані у попередніх періодах, а також різким зростанням у 2009 р. витрат на приріст заощаджень, здійснюваних передусім в іноземній валюті, яку в умовах економічної нестабільності населення вважає більш надійним фінансовим активом (див. рис. 3, 4).

Водночас варто зазначити, що величина заощаджень домогосподарств залежить не лише від рівня доходу, який залишається після сплати всіх обов'язкових платежів, а й від психологічної схильності членів домогосподарств до заощаджень. Вста-

Таблиця 1

Динаміка показників, що характеризують сучасний стан домогосподарств України

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Доходи – всього (млн. грн.)	472061	623289	845641	894286	1101175	1266753	1457864
Витрати та заощадження – всього (млн. грн.)	472061	623289	845641	894286	1101175	1266753	1457864
Споживчі витрати	427858	575510	793630	813909	939308	1143630	1310584
Заощадження	44203	47779	52011	80377	161867	123123	147280
Середня схильність до споживання	0,91	0,923	0,939	0,91	0,853	0,903	0,9
Середня схильність до заощадження	0,09	0,077	0,061	0,09	0,147	0,097	0,1
Гранична схильність до споживання	–	0,976	0,981	0,417	0,606	1,234	0,874
Гранична схильність до заощадження	–	0,024	0,019	0,583	0,394	0	0,126

Розраховано автором на за даними Держкомстату України

новлено, що середня схильність вітчизняних домогосподарств до заощаджень коливається в межах від 0,06 до 0,147 (в середньому від 6% до 15% використуваного доходу домогосподарства спрямовують на заощадження), причому схильність до заощаджень виявляли найперше домогосподарства високодохідних децильних груп.



Рис. 3. Динаміка рівнів граничної схильності до споживання та заощадження домогосподарствами України

Складено автором на за даними Держкомстату України

Найбільшу граничну схильність до заощаджень вітчизняні домогосподарства показали у 2009 р. – 0,58 (тобто з кожної гривні приросту використуваного доходу 58 копійок домогосподарства спрямовували на приріст заощаджень). Саме в цей період було зафіксовано різке зростання фінансових активів населення загалом (у 3,1 рази) та заощаджень в іноземній валюті зокрема (у 2,1 рази). Така ситуація пояснюється зростанням у цей період недовіри громадян до банківських установ, особливо тих, де було запроваджене

но тимчасову адміністрацію. Водночас нестабільність гривні спровокувала черговий перерозподіл депозитів домогосподарств на користь валютних (на кінець 2009 р. сума строкових валютних депозитів більше, ніж на 24 млрд. грн., перевищувала суму гривневих депозитів). Відтак одним із наслідків фінансової кризи стало відновлення на депозитному ринку тенденцій початку 90-х рр. ХХ ст. – використання населенням іноземної валюти як інструменту заощаджень.

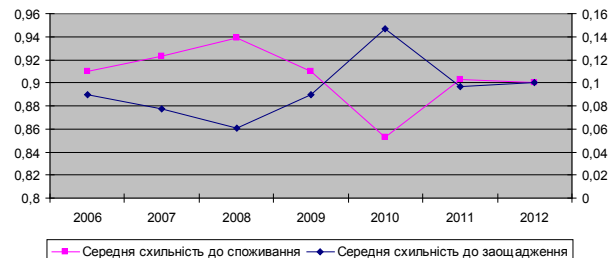


Рис. 4. Динаміка рівнів середньої схильності до споживання та заощадження домогосподарствами України

Складено автором на за даними Держкомстату України

Проведемо аналіз доходів населення за рівнем середньодушових еквівалентних доходів (таблиця 2).

Варто зазначити, що в Україні спостерігається значна диференціація доходів населення, що має тенденцію до зростання. Найбільша частка у 2012 році припадала на домогосподарства з рівнем доходу 1200,1–1560,0 грн. – 23,9%, а найменший дохід був у 0,3% домогосподарств – до 480 грн. на місяць.

Таблиця 2

Розподіл населення України за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.								
до 480,0	64,1	51,9	9,3	2,5	1,9	0,7	0,2	0,3
480,1–840,0	35,9	48,1	45,1	21,2	17,1	8,0	5,0	3,1
840,0–1200,0	–	–	45,6	32,1	32,0	26,0	18,7	12,9
1200,1–1560,0	–	–	–	21,1	22,1	27,0	26,7	23,9
1560,1–1920,0	–	–	–	11,2	12,5	16,4	20,0	21,1
1920,1–2280,0	–	–	–	11,9	14,4	21,9	29,4	14,4
2280,1–2640,0	–	–	–	–	–	–	–	9,4
2640,1–3000,0	–	–	–	–	–	–	–	5,6
3000,1–3360,0	–	–	–	–	–	–	–	3,0
3360,1–3720,0	–	–	–	–	–	–	–	2,2
понад 3720,0	–	–	–	–	–	–	–	4,1

Складено автором на за даними Держкомстату України

Таблиця 3

Динаміка структури витрат вітчизняних домогосподарств

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Витрати та заощадження – всього (млн. грн.) %	472061 100	623289 100	845641 100	894286 100	1101175 100	1266753 100	1457864 100
придбання товарів та послуг, %	81,7	81,7	82,3	79,3	76,1	81,4	82,0
доходи від власності, сплачені, %	1,8	2,7	3,6	4,2	2,6	2,3	1,3
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти, %	7,2	7,9	8,0	7,5	6,6	6,6	6,7
нагромадження нефінансових активів, %	1,6	1,6	3,5	1,2	1,8	-	-
приріст фінансових активів, %	7,8	6,1	2,7	7,8	12,9	9,7	10,0

Розраховано автором на за даними Держкомстату України

Проведемо розрахунок частки витрат домогосподарств, які спрямовуються в державний бюджет та приватні структури, як інвестиційний інструмент. Обчислимо ваговий вміст потрібних коефіцієнтів і відобразимо отримані результати у таблиці 3.

За даними таблиці 3 спостерігається тенденція до зниження частки податків та заощаджень у домогосподарств. Це можна пояснити зростанням витрат на споживання домогосподарствами України в умовах кризових явищ в економіці.

Проведемо розрахунок частки витрат, які домогосподарства інвестують у покращення свого добробуту (див. рис. 5).

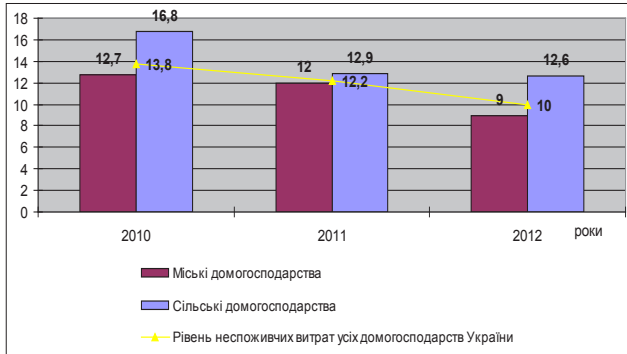


Рис. 5. Частка неспоживчих витрат домогосподарств України у 2010-2012 рр.

Розраховано автором на за даними Держкомстату України

За даними рисунку спостерігається тенденція до зниження частки неспоживчих витрат загалом в Україні. Також видно, що сільські домогосподарства більше інвестують коштів у покращення свого матеріального добробуту.

Отже, щоб забезпечити суттєве зростання сукупного попиту, зменшення податків для громадян з високими доходами слід супроводжувати проведенням політики заохочення заощаджень та інвестицій. Вона має охоплювати і засоби податкового стимулювання, зокрема зниження податкової ставки на доходи від цінних паперів, комплекс інвестиційних пільг для банків. Якщо уважно придивитися до руху податків і соціальних видатків бюджету, то якраз відсутність збалансованості між ними і є першопричиною порушень у системі розподілу, уникнення дефіциту бюджету і, відповідно, інфляції.

Все зазначене не означає, що послаблення податкового тягаря на громадян з відносно високим рівнем доходів меншою мірою впливає на сукупний попит. Все залежить від того, в якій формі здійснюються заощадження. Якщо вони депонуються на рахунки українських банків і вкладуються в цінні папери українських підприємств, то за певних умов стають джерелом інвестицій, трансформуються в інвестиційні витрати.

Процес мотивації домогосподарств все частіше зводиться до оподаткування. В науковій літературі все частіше стали звертати увагу і на вплив податків на пропозицію праці, тому що в умовах достатньої гнучкості сучасного ринку праці податки здійснюють безпосередній чи опосередкований вплив на індивідуальний вибір між самозайнятістю і низькооплачуваною працею, між самозайнятістю і зайнятістю за наймом, між роботою упродовж стандартного часу і різними варіаціями укороченого чи подовженого робочого часу (часткова зайнятість, сумісництво тощо).

За даними Державного комітету статистики України, відображеними у балансі доходів і витрат населення, поточні податки на доходи та майно в 2013 р. коливаються в межах 10–11% загальної величини витрат населення, а внески на соціальне страхування – 3%. У 2013 р. сплачені населенням податки становили 72943 млн. грн., що на 4227 млн. грн. більше, ніж у 2012 р., і на 27452 млн. грн. більше, ніж у 2009 р. Внески на загальнообов’язкове соціальне страхування в 2013 р. становили 16492 млн. грн., які зросли порівняно з 2009 р. на 4866 млн. грн. і становили 11626 млн. грн.

Одним з найбільш відчутних для домогосподарств є ПДФО, який має великий вплив на доходи домогосподарства, і роль цього податку останніми роками динамічно зростає в Україні і в інших країнах світу.

Відповідно ПДФО виконує значну фіскальну роль. Головною проблемою цього податку є те, що він не є нейтральним і соціально справедливим. Бідні верстви населення у структурі власних витрат сплачують значно більший обсяг коштів, ніж заможні. Це обумовлено тим, що для більшості громадян з невисокими статками єдиним джерелом доходу є зарплата.

На основі проведеного дослідження сформуємо структурно-логічну схему факторної оцінки ефективності системи управління доходами та витратами домогосподарств України (рис.6).



Рис. 6. Структурно-логічна схема факторної оцінки ефективності системи управління доходами та витратами домогосподарств України

Висновки. Сьогодні необхідна зміна ролі держави та домогосподарства в умовах ринкових методів господарювання, характеру економічних відносин між даними учасниками, що відображаються у складі та структурі сплачених податків та зборів. Це зумовлює доцільність виокремлення цієї групи платежів у окрему групу витрат для домогосподарства. Також, необхідно залучати домогосподарства до фінансових відносин як повноправного їх учасника та розширення сфери фінансових послуг для даного суб'єкта. Враховуючи взаємозв'язок між споживанням і заощадженням, залежністю цих процесів від отриманих доходів, з огляду на необхідність управління домогосподарством, процесом інвестування утворених заощаджень цілком доцільними є можливість планувати та прогнозувати джерела доходів, їх розмір та напрями витрачання отриманих коштів.

Удосконалена методика оцінки ефективності управління доходами та витратами домогосподарств,

яка ґрунтується на системі показників економічного розвитку домогосподарств, диференціації життєвого рівня населення, інвестиційної активності домогосподарств, дасть змогу суб'єктам макро-, мезо- та мікрорівнів виявити негативні та позитивні тенденції у формуванні доходів домогосподарств та визначити пріоритети їх зміни.

Викладені результати дослідження дають змогу поглибити теоретичні основи процесу управління доходами та витратами домогосподарств, а застосування практичних рекомендацій дозволило оптимізувати державну та регіональну інвестиційну політику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доходи і витрати населення // Звітність Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 378.014.15

Почтовюк А.Б.

*кандидат наук з державного управління, доцент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського*

УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ РАЦІОНАЛЬНОСТІ

У статті запропоновано оригінальний підхід до управління, заснований на розумінні раціональності, який дозволяє реалізувати місію вищої освіти. Для оцінки управління вищою освітою найбільш підходить раціональна модель соціологічної людини, в якій домінують не інтереси особистості, а колективні або громадські інтереси. У статті параметри раціональності візуально зображено осями куба, на яких у рівній пропорції відкладено інтереси суб'єктів сфери вищої освіти.

Ключові слова: раціональність, атрибут раціональності, вища освіта, вищий навчальний заклад, сфера вищої освіти.

Почтовюк А.Б. УПРАВЛЕНИЕ СФЕРОЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ РАЦИОНАЛЬНОСТИ

В статье предложен оригинальный подход к управлению, основанный на понимании рациональности, который позволяет реализовать миссию высшего образования. Для оценки управления высшим образованием наиболее подходит рациональная модель социологического человека, в которой доминируют не интересы личности, а коллективные или общественные интересы. В статье параметры рациональности визуально изображены осями куба, на которых в равной пропорции отложены интересы субъектов сферы высшего образования.

Ключевые слова: рациональность, атрибут рациональности, высшее образование, высшее учебное заведение, сфера высшего образования.

Pochtovyuk A.B. MANAGEMENT OF THE SPHERE OF HIGHER EDUCATION ON THE BASIS OF RATIONALITY

This paper proposes a novel approach to management: based on an understanding of rationality, which allows realizing the mission of higher education. To assess the management of higher education is most suitable rational model of homo sociologics, which is dominated not by the interests of the individual and collective or public interests. The article shows the parameters of rationality visual axes of the cube, which in equal proportions postponed interests of subjects in the sphere of higher education.

Keywords: rationality, rationality attribute, higher education, higher education institution, sphere of higher education.

Постановка проблеми. Успіх реформування управління сферою вищої освіти залежить від того, наскільки правильно буде обрано нову парадигму. Основу нового концептуального підходу до управління становить раціональність, яка одночасно є якісно-кількісною характеристикою діяльності і вектором розвитку вищої освіти. Актуальність і особлива значущість для соціально-економічного розвитку України вирішення проблеми підвищення результативності діяльності сфери вищої освіти, відсутність дієвих законодавчих важелів впливу та системних розробок щодо теоретичних, методологічних і практичних аспектів реформування управління цієї сферою визначили вибір теми даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стурбованість щодо необхідності реформування вищої освіти України розглядається освітянською спільнотою з різних боків: європейської інтеграції та глобалізації Б. Вульфсон, Я. Ганіткевич, М. Згуровський, С. Клепко, Т. Оболенська, Р. Патора, П. Таланчук, Л. Шевченко. Запровадження раціональності у вищу освіту має різні контексти: філософський – В. Кремін, С. Подмазін, В. Скотний, А. Соловйов; інституціональний – Н. Андрейчук; еволюційний – Л. Деева, О. Камінська, О. Кратт. Разом з тим існуючі контексти використання раціональності не ставлять за мету орієнтацію на консолідацію інтер-

есів суб'єктів заради досягнення місії вищої освіти. Усе це обумовило потребу в подальших дослідженнях питань реформування управління вищої освіти на засадах раціональності.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в доведенні прийняття раціональності як методологічної основи нової парадигми управління сферою вищої освіти.

Вклад основного матеріалу дослідження. Зміна історичних епох на початку дев'яностих років минулого століття визначила трансформацію орієнтирів розвитку української ВО. Якщо за часів соціалізму пріоритети віддавалися державним інтересам, то за ринкових умов превалюють інтереси індивідуума як споживача освітніх послуг. Це знайшло відображення у доктринах і програмах розвитку вітчизняної вищої освіти.

Основу нової парадигми становить ідея, яка виступає вектором розвитку й одночасно дозволяє оцінити результат діяльності СВО. Необхідно констатувати, що вітчизняні менеджери вищої школи не мають єдиної думки щодо мірила успіху діяльності СВО. Апробовані в економіці характеристики «ефект», «ефективність», «продуктивність» «результативність», «оптимальність» не дозволяють відобразити суть ВО, оскільки орієнтовані, як правило, на інтереси суб'єктів або їхні групи.

Разом з тим протягом багатьох десятиліть західні вчені та практики для характеристики господарської діяльності в цілому та ВО зокрема, використовують поняття «раціональність».

Незважаючи на існування Всесоюзного товариства раціоналізаторів і винахідників характеристика «раціональність» застосовувалася винятково у словосполученні «раціоналізація виробництва». В умовах, коли закладаються засади нової парадигми господарювання, розгляд питань необхідності й можливості використання цієї характеристики в економічній теорії та практиці є досить своєчасним і актуальним.

Термін «раціональність» почав використовуватися у філософських концепціях, починаючи з XIX ст. Як цілісний напрям у теорії пізнання, що визнає (на протигагу сенсуалізму) розум основою пізнання й поведінки індивідумів, класичний раціоналізм був сформований у XVII–XVIII ст. зусиллями таких видатних мислителів, як Р. Декарт, Б. Спіноза, Н. Мальбранш, Г. Лейбниц. У XIX і XX ст.ст. переважною стає критика класичного раціоналізму з його ідеалами могутності розуму й нічим не обмеженої раціональної діяльності особистості. Разом з тим раціональність як характеристика економічної діяльності все частіше використовується економістами. Так, М. Вебер одним із перших використав термін «раціональність» для описання організації особливого типу господарської діяльності. Він порушив питання про те, «що саме специфічного вносить в організацію доцільної діяльності людей раціоналізація цієї діяльності» [10, с. 9-10].

Змістове навантаження поняття «раціональність» у широкому сенсі не змінилося за настільки значний проміжок часу. Тому якісні риси, що визначають раціональність, є устояними і загальновизнаними, що дозволяє прийняти їх як вихідні положення при розкритті її значення навантаження. Це досягається за допомогою використання дефініції через рід і видову відмінність, що припускає виявлення специфічних властивостей (*definiendum*). Сьогодні раціональність характеризує не тільки розумову, але й інші форми людської діяльності, а також природні

й соціальні явища, що свідчить про її універсальний характер. Стосовно економічних процесів поняття «раціональність» почало застосовуватися порівняно недавно. Будучи однією із основних характеристик, раціональність становить основу багатьох західних економічних моделей.

Протягом століть раціональність була і продовжує залишатися однією із провідних засад класичної парадигми освіти. Філософія освіти як особливий напрям філософських досліджень критично ставиться до раціоналістичного світогляду у контексті сучасної наукової картини світу. Дві з трьох причин кризового стану класичної парадигми освіти пов'язані з раціоналізмом: раціонально-знаннєвий характер суперечить потребам гуманізації сучасного суспільства; зазнала поразки ідея про універсальність європейських цінностей та форм життя, підвалини якої складав раціоналізм. Разом із тим, сучасний філософсько-освітній дискурс відбувається під впливом розширеного тлумачення раціональності як провідної тенденції філософствування. Вчені дотримуються думки, що сучасна освіта постає як інноваційний процес, що розвиває критичну раціональну свідомість і самосвідомість (філософія освіти критичного раціоналізму) [8].

Сучасна європейська освіта постає як система раціональних способів впливу на особистість відповідно до соціально значущих цілей. Раціональні методи виховання й освіти розроблялися в Європі ще з часів античності. Освіта на основі принципів раціональності виступає найважливішою цінністю сучасного суспільства, без якої неможливо ані збереження його морального і пізнавального базису, ані випереджальний розвиток, що дозволяє говорити про освіту як умову збереження і виживання суспільства [2, с. 30].

А. Соловйов вивчає освіту в контексті зміни типів раціональності. Він переконаний, що становлення інформаційного суспільства актуалізує проблему формування нового типу освіти. Освіта і наука розглядаються як конституюнти єдиного цілого. На тлі цивілізаційних перетворень, із ускладненням форм людського буття, особливої значущості набуває соціально-філософський аналіз освіти у контексті вивчення раціональності [7].

В. Скотний висвітлює важливі загальнотеоретичні та прикладні проблеми функціонування раціонального та ірраціонального як способів мислення та поведінки особи, колективу, соціальної групи, нації та їх проявів у гуманітарному знанні. Автором розроблено гносеологічну концепцію соціально-філософського аналізу розвитку і взаємодії раціонального та ірраціонального у сферах суспільної науки, освіти та виховного процесу на різних етапах соціокультурної еволюції. Багатозначність понять «раціональність» та «ірраціональність», із його погляду, дозволяють використовувати їх як базові у методологічних і світоглядних підходах суспільних наук, у розробці методів освіти [6].

Таким чином, незважаючи на критику, раціональність залишається теоретико-методологічною засадою оновлення парадигми розвитку освіти. Вища освіта є невід'ємною складовою освіти, а, значить, оновлення парадигми повною мірою розповсюджується і на неї. Розширене тлумачення раціональності у поєднанні з освітою як інноваційним процесом означає, що раціональний підхід слід поширити на усі ланки СВО, зокрема на економіку та управління.

Отже, основними аргументами на користь вибору характеристики «раціональність» мають бути:

– раціональність як одна з форм розуміння дійсності широко використовується під час побудови наукових теорій і наукової діяльності взагалі;

– раціональність сприяє побудові зміняваної цілісності із власною внутрішньою логікою та синтезом макро- і мікроаналітичних стратегій;

– раціональність має буттєву обумовленість, яку не можна ігнорувати;

– наукова думка людства є найбільш раціональним її різновидом;

– раціональність багатьох освітніх доктрин, у т.ч. Болонського процесу, простежується у намаганні інтегрувати у стінах ВНЗ науку і навчання студентства;

– структура більшості освітніх програм і стратегій має характерні атрибути раціональності, такі як мету, цілі, засоби та контроль отриманих результатів;

– класична модель теорії управління спирається саме на поняття «раціональності» під час прийняття абсолютної об'єктивного і логічного рішення.

Вища освіта апіорі раціональна по суті, бо заснована на законах розуму. Тому неодноразово теоретичну спробу науковців О. Кратта та Л. Деевої привнести у діяльність вищої школи елементи раціональності слід розглядати як свого роду науковий нігілізм. У першому випадку вони намагались довести, ймовірно, для самих себе, що раціональність є тією винятковою характеристикою, яка дозволяє оцінити функціонування СВО. Подана ними принципова схема раціональної діяльності є візуалізацією ознак раціональності. Авторів більшою мірою цікавить формальні атрибути раціональності як інструменту наукового пізнання [3, с. 266-273].

О. Камінська взагалі вважає, що коли йдеться про менеджмент освіти, то маємо справу лише з раціональним компонентом. Ірраціональність у цій сфері проявляється завдяки, з одного боку, педагогічному менеджменту, що діє об'єктивно, з іншого, волі, інсайту, інтуїції керівника, викладача і студента, що заявляють про себе суб'єктивно [1, с. 30].

Поняття «раціональність споживача» (consumer rationality), «економічна раціональність» (economic rationality) та їм подібні слід сприймати як «часткові» поняття раціональності, що не претендують на філософську загальність, але охоплюють значні і практично важливі сфери соціально-економічного буття, наприклад, СВО. Обрана модель дозволить встановити уявлення про те, яким чином мету може бути досягнуто. У даному випадку «раціональність» є особливим конструктором, що виконує методологічну роль, зміст її визначено відповідною моделлю раціональності.

Головною рисою соціологічної моделі людини (homo sociologicus) є відмова від акценту на особисті інтереси індивіда як суб'єкта господарювання. Модель homo sociologicus приписує автономію та чільну роль суспільству, тобто соціальним інститутам, нормам і правилам поведінки [9]. Одним із таких інститутів є вища освіта.

Виходячи з базових положень моделі homo sociologicus, ВО – форма діяльності, яка, по-перше, містить у собі внутрішню суб'єктивну смислову єдність інтересів суб'єктів СВО; по-друге, суб'єкти незалежно координують свої дії виходячи з найбільш повного задоволення інтересів кожного. Іншими словами, соціальний характер ВО проявляється через наявність у суб'єктів внутрішньої мотивації, з одного боку, й очікування кожним суб'єктом від інших певної реакції у відповідь, з іншого. Таким чином, раці-

ональність діяльності суб'єктів СВО з позицій моделі homo sociologicus є наслідком дотримання ними певних норм і правил відповідно до реалізації місії ВО.

С. Лінденберг запропонував два види моделей homo sociologicus. Перший – аббревіатура SRSМ (Socialized, Role-Playing, Sanctioned, Man), згідно з якою соціалізований індивідуум виконує роль, санкціоновану суспільством, тобто соціалізація економіки передбачає виконання ролей [9]. Будучи соціальним інститутом, ВО апіорі структурована у вигляді сукупності ролей, у рамках яких суб'єкти добровільно приймають на себе зобов'язання із соціально детермінованими характеристиками. Наявність системи ролей і рольова поведінка визначають стабільні очікування, тобто суб'єкти СВО здатні якоюсь мірою передбачити поведінку один одного. У силу недостатньої міри соціалізації суб'єкти відхиляються від своєї ролі, що неминуче призводить до кризових явищ. Тому їх дії необхідно координувати та направляти, а в окремих випадках застосовувати санкції.

Другий вид – аббревіатура OSAM (Opinionated, Sensitive, Acting Man), згідно з якою індивідуум має особисту точку зору, сприймає дійсність та діє. Модель OSAM використовується в емпіричній соціології щодо вивчення соціальних процесів, які відбуваються біля «думок, позицій та орієнтацій» (усі ці явища соціально детерміновані). До недоліків обох видів відносять їх нездатність реагувати на явища, що викликані змінами умов життєдіяльності суспільства [9].

Беручи до уваги типологію ВО з одного боку та базові положення моделі з іншого, у якості концептуального підходу до управління ВО обрано модель SRSМ. Незважаючи на думку автора моделі про її недосконалість, необхідно зробити спробу її реалізувати щодо управління вітчизняною ВО. Це означає, що у сучасній вітчизняній СВО недоліки можуть проявитися тією чи іншою мірою або не проявитися зовсім, або можуть проявитися недоліки іншого роду.

Згідно із плюралістичним підходом, модель SRSМ виконує методологічну роль, але не містить універсально-об'єктного референта, що об'єднує усі можливі моделі раціональності. У якості референта обрано універсальний філософсько-методологічний підхід згідно з яким інтереси суб'єктів СВО повинні бути узгоджені у межах кожного з базових атрибутів наукової раціональності (мета, методи та механізми, результат), що дозволяє забезпечити продуктивну інтелектуальну та практичну комунікацію.

Перший атрибут – цілеспрямованість. Формування основної мети є першим кроком діяльності суб'єктів СВО. Цілі ВО закладено у національну доктрину розвитку освіти та у законодавчі акти. Розвиток ВО як соціальної сфери повинен відповідати соціально-економічним потребам, інтересам держави, індивідуума, роботодавця та безпосередньо вищої школи.

Другий атрибут раціональності – вільний усвідомлений вибір засобів досягнення мети усіма суб'єктами СВО. Раціональність форм організації діяльності досягається завдяки логічному опрацюванню різних можливостей взаємозв'язку цілей і шляхів їх досягнення. Зважаючи на це, раціональність діяльності СВО полягає у відповідності мети та обраних засобів її досягнення усіма суб'єктами СВО у контексті їх взаємозв'язку.

Третій атрибут раціональності – наявність затребуваного результату, що виступає мірилом, яке визначає, чи раціонально взагалі діяти будь-яким чином заради мети. Постановка мети й досягнення

результату мають сенс тільки за умови, коли результат відповідатиме інтересам усіх суб'єктів СВО, тобто буде зрозумілим, доступним і принесе користь.

Раціональність діяльності ВНЗ виявляється у цілеспрямованості, ефективному використанні існуючих засобів, необхідності у відповідному результаті [3, с. 268]. Як встановлено раніше, у національній доктрині і програми розвитку ВО не закладено ідею сполучення інтересів суб'єктів СВО у рівнопропорційній залежності як місію ВО. У результаті порушення гармонійності взаємозв'язків є джерелом кризових явищ, що наявні у сучасній ВО [5]. Раціональність як концептуальна основа реформування СВО вказує на «вузькі» місця у кожному із сполучень інтересів суб'єктів СВО та спрямує управлінські зусилля на розв'язання кризової ситуації [4, с. 64]. Візуальною моделлю раціональності ВО є куб, розподілений на 12 однакових частин. Куб складається із 3 шарів згідно з атрибутами раціональності (рис. 1). Кожен із шарів розподілений на чотири однакові частини згідно з інтересами суб'єктів СВО.

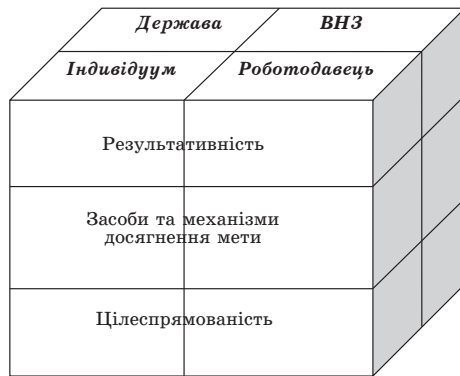


Рис. 1. Кубічне подання раціоналістичної моделі ВО

Інтереси в одному шарі взаємодіють між собою у рівноправних відносинах. Отримана фігура зберігає ідеальну форму лише за однієї умови – стовідсоткове сполучення інтересів усіх суб'єктів СВО на кожному з трьох етапів побудови раціоналістичної моделі. Куб починається з нижнього фундаменту цілеспрямованості, проходить етап рівнопропорційного сполучення інтересів під час постановки завдань, визначення засобів та механізмів реалізації мети і завершується верхнім шаром – одночасною результативністю усіх інтересів.

Проте головним недоліком наукового управління, що базується на раціональності скрізь і в усьому, є створення жорсткої нерухокої системи, яка, по суті, починає відторгати будь-які нововведення, позбавляючи систему динамізму. Досить часто прагнення до раціональності є спробою досягти статичної, а не динамічної рівноваги. При незмінному зовнішньому середовищі раціональність в управлінні – це, звичайно, шлях до найбільш ефективної системи. Але в динаміці раціональність перешкоджає гнучкості, пристосовуванню управління до нових умов, незалежно від того, чи є ці зміни умов результатом останніх досягнень науки і техніки або умов господарювання. Без зміни способу управлінського мислення розраховувати на підвищення конкурентоспроможності освітніх послуг у сьогодишньому світі, де роль динамічних факторів усе більше і більше зростає, неможливо. ВНЗ світового класу прагнуть бути динамічними, найвищою мірою рухомими, постійно знаходяться у процесі пошуку і навчання. Оскільки

розвиток ВО передбачає постійні зміни під впливом трансформації вигод, потреб, переваг та переконань суб'єктів СВО, то для раціоналістичної моделі ВО динамізм полягає у постійному моніторингу й ревізії цілей, засобів і механізмів їх досягнення та очікуваних результатів.

Висновки з проведеного дослідження. Усе викладене дозволило зробити такі висновки. По-перше, вища освіта «раціональна» за змістом, оскільки базується на законах розуму. Протягом багатьох століть для розуміння змісту освіти застосовувалось поняття «раціональність». У міру розвитку матеріальної цивілізації розуміння раціональності поглиблювалося поряд із модернізацією змісту та форм освіти. Поява філософії освіти свідчить про розширення горизонтів розвитку раціональності. По-друге, комерційні аспекти діяльності все більш затребувані у ВО. Раціональність є придатною характеристикою економіко-управлінської складової діяльності ВНЗ. Однак в економіці раціональність розуміється інакше, ніж у філософії, соціології та психології, що робить необхідним вибір моделі раціональності, яка відображає типологію ВО. По-третє, у якості моделі раціональності обрано SRSM, оскільки вона дозволяє інтегрувати інтереси суб'єктів СВО заради реалізації місії ВО. Згідно із моделлю SRSM раціональними слід вважати управлінські рішення суб'єктів СВО у частині формулювання мети та вибору методів її реалізації, що дозволяють реалізувати місію ВО. По-четверте, сам по собі вибір моделі SRSM констатує її «абсолютизм», оскільки раціональність приймається як така, що спростовується як методологічна стратегія історичним розвитком конкретних форм раціональності. По-п'яте, надмірне захоплення раціональністю ВО може стати загрозою для суб'єктів, оскільки здатне обмежити їх свободу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камінська О.В. Раціональне та ірраціональне в управлінні навчальним закладом : монографія / О.В. Камінська ; за науковою ред. В.П. Бега ; Мін-во освіти і науки України. – К. : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2010. – 192 с.
2. Клепко С.Ф. Філософія освіти в європейському контексті / С.Ф. Клепко. – Полтава : ПОІППО, 2006. – 328 с.
3. Кратт О.А. Вища освіта: принципова схема раціональної діяльності / О.А. Кратт, Л.Г. Деева // Вісник Нац. університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2008. – № 635. – С. 266-273.
4. Почтовюк А.Б. Концептуальні основи менеджменту вищої освіти / А.Б. Почтовюк // Економіка і управління: аналіз тенденцій та перспективи розвитку : колективна монографія. – Кременчук : ТОВ «Кременчуцька міська друкарня». – 2013. – С. 61-66.
5. Почтовюк А.Б. Кризові моменти розвитку менеджменту вищої школи / А.Б. Почтовюк // Науковий, виробничо-практичний журнал «Регіональна бізнес-економіка і управління». – Вінниця : Вінницький фінансово-економічний університет, 2012. – № 4(36). – С. 127-133.
6. Скотний В. Г. Раціональне та ірраціональне в науці й освіті : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-ра філософ. наук : спец. 09.00.03. / В. Г. Скотний; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2003. – 42 с.
7. Соловьев А. А. Образование в контексте смены типов рациональности : дис. ... канд. философ. наук : 09.00.11 / Соловьев Андрей Александрович. – Волгоград, 2009. – 155 с.
8. Філософія освіти : навч. посіб. ; за заг. ред. В.П. Андрущенко та І.М. Предборської. – К. : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2009. – 330 с.
9. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy : Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory (Spring 1985). – P. 99-113.
10. Weber M. Wirtschaft und Gesellschaft. – Paderborn : Voltmedia, 2006. – 1311 p.

СЕКЦІЯ 6 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.144

Баскаков А.Ю.
здобувач кафедри фінансів
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ БЮДЖЕТНИМИ КОШТАМИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто підходи до визначення сутності бюджетного планування та його завдань у контексті забезпечення ефективності управління бюджетними коштами. Проаналізовано перспективи запровадження середньострокового бюджетного планування в Україні, виявлені основні недоліки та проблеми, що пов'язані з його реалізацією. Вказано заходи щодо удосконалення бюджетного процесу в Україні в частині бюджетного планування та прогнозування бюджетних показників. Визначено основні критерії ефективності витрачання бюджетних коштів.

Ключові слова: бюджет, бюджетний менеджмент, бюджетне планування, бюджетні кошти, бюджетні програми, доходи бюджету, витрати бюджету, бюджетування.

Баскаков А.Ю. БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены подходы к определению сущности бюджетного планирования и его задач в контексте обеспечения эффективности управления бюджетными средствами. Проанализированы перспективы развития среднесрочного бюджетного планирования в Украине, выявлены основные недостатки и проблемы, связанные с его реализацией. Указаны меры по совершенствованию бюджетного процесса в Украине в части бюджетного планирования и прогнозирования бюджетных показателей. Определены основные критерии эффективности расходования бюджетных средств.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный менеджмент, бюджетное планирование, бюджетные средства, бюджетные программы, доходы бюджета, расходы бюджета, бюджетирование.

Baskakov A.Yu. BUDGETARY PLANNING AND ITS ROLE IN ENHANCING THE EFFICIENCY OF BUDGET FUNDS IN UKRAINE

The article considers approaches to defining the essence of budget planning and its objectives in the context of ensuring the effectiveness of budget funds. The prospects of introduction medium-term budget planning in Ukraine were analyzed, basic disadvantages and problems associated with his realization were revealed. The measures to improve the budget process in Ukraine as part of budget planning and forecasting budgetary indicators were specified. Basic criteria of efficiency of budget spending were identified.

Keywords: budget, budget management, budget planning, budget funds, budget programs, budget revenues, budget expenditures, budgeting.

Постановка проблеми. В умовах економічної і політичної кризи стає абсолютно очевидною необхідність зростання участі держави у всіх галузях економіки, підтримка реального сектора, підприємництва, реалізація масштабних соціальних програм. Це вимагає науково обґрунтованих заходів економічної політики, грамотно розроблених програм державних витрат, адекватних поточній ситуації та змінам у бюджетно-податковій сфері.

Одними із першочергових заходів щодо проведення бюджетної реформи є підвищення ефективності бюджетних витрат, вдосконалення бюджетного планування в цілях надання більшої самостійності розпорядникам бюджетних програм та посилення їх відповідальності за досягнення кінцевих результатів.

Раціональність витрат державного бюджету характеризує якість і ефективність державного управління, а також є однією із ключових умов забезпечення соціального добробуту та економічного розвитку держави. Досвід останніх років свідчить, що у сфері управління витратами існують певні складнощі. Підвищення рівня раціонального розподілу витрат досі розглядалося тільки з погляду економії бюджетних коштів і посилення фінансового контролю.

Концепція впровадження системи державного планування, орієнтованої на результат, в основу якої було покладено принципи зміни бюджетного плану-

вання, лише частково створила передумови підвищення ефективності бюджетних витрат. Процедури обґрунтування обсягу асигнувань з точки зору досягнення цілей і соціально-економічних результатів фактично не стали основними при прийнятті рішень по здійсненню витрат. Згідно з теоретичними дослідженнями і міжнародним досвідом, саме ці складові є ключовими при побудові системи, що забезпечує ефективність використання бюджетних коштів. Недостатня увага до дослідження проблем модернізації системи бюджетного планування, ефективності витрат бюджету в системі управління державними фінансами, незважаючи на декларовану державою зацікавленість, призводить до застосування спрощеного підходу, який розглядає кожну одиницю витрат у відриві від пріоритетів соціально-економічного розвитку країни. Відповідно, така оцінка не може слугувати базою для прийняття бюджетних рішень і певною мірою знижує їх якість. Підвищення раціонального розподілу витрат стає одним із найважливіших завдань, для вирішення якого недостатньо пошуку резервів економії, а потрібні системні зміни бюджетних інститутів, створення практичних технологій прийняття дієвих бюджетних рішень. Все це підтверджує актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності здійснення бюджет-

них витрат, реформування бюджетної системи та бюджетного процесу досліджували багато вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків. Істотний внесок у дослідження і вирішення даних проблем зробили, зокрема, такі вчені і фахівці, як О. Василик, К. Павлюк, П. Проноза, Л. Феценко, Н. Кузьминчук, А. Лавров, І. Лютий, О. Самошкіна, В. Суторміна, І. Чугунов, В. Федосов, В. Баутін, Д. Брюмерхоф, Н. Маннінг, Ф. Мошер, Дж. Стігліц, Л. Якобсон та інші.

Метою статті є визначення сутності бюджетного планування та його ролі у підвищенні ефективності управління бюджетними коштами в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що у Бюджетному кодексі відсутнє тлумачення терміну «бюджетне планування». Для того щоб краще зрозуміти поняття «бюджетне планування», доцільно проаналізувати підходи українських вчених до його визначення (табл. 1).

Таблиця 1

**Підходи до визначення терміну
«бюджетне планування»**

Автор	Визначення поняття
М.М. Артус, Н.М. Хижа	Науково обґрунтований процес визначення джерел формування і напрямів використання бюджетних фінансових ресурсів для забезпечення пропорційного й динамічного соціально-економічного розвитку суспільства.
І.В. Алексеев, Н.Б. Ярошевич, Чушак-Голобородько А.М.	Централізоване розподілення й перерозподіл у процесі складання і виконання бюджету сукупного суспільного продукту і національного доходу по всіх ланках бюджетної системи і за видами фінансових планів на основі державного плану соціально-економічного розвитку України.
С.О. Булгакова	Централізований розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту і національного доходу по всіх ланках бюджетної системи та видах фінансових планів на підставі Державної програми економічного і соціального розвитку України.
В. Федосов	Охоплює систему заходів, які проводить держава з планомірного планування і використання централізованого фонду грошових коштів. Бюджетне планування відображає процес створення, розподілу і використання частини валового внутрішнього продукту, що централізується державою.

Джерело: складено автором на основі [1, с. 37; 2, с. 46; 3, с. 84; 4, с. 51]

Одним із важливих чинників модернізації системи бюджетного планування є підвищення ефективності розподілу бюджетних коштів.

Важливим аспектом у вирішенні питань підвищення ефективності бюджетних витрат відіграє застосування результативної моделі бюджетного планування. Незважаючи на тривалу історію впровадження бюджетування, орієнтованого на результат, у практику управління фінансами, ні в Україні, ні в світі не існує ідеальної моделі бюджетного планування. Проте існує багато прикладів і описів того, як уряди різних країн прагнули пов'язати бюджетний процес і планування результатів діяльності в органах влади. У багатьох дослідженнях досить деталь-

но описані найбільш больові точки витратної моделі системи управління фінансами в органах влади, орієнтованого на ресурси. Разом з тим зберігається сильний дефіцит критичного і порівняльного аналізу, який би показав переваги і недоліки накопиченого практичного досвіду. Як і раніше, залишаються значні методологічні недоліки у вимірюванні результатів діяльності уряду, міністерств і відомств, а також складнощі у більш тісній інтеграції планування результатів та бюджетного процесу. Бюджетування з елементами орієнтованості на кінцевий результат в органах влади зародилося у середині ХХ століття в США і відтоді набуло широкої популярності в багатьох країнах світу. Саме поняття постійно еволюціонує, і міжнародна практика характеризується різноманітними форм його застосування. Міжнародні дослідження показують, що виконавчі органи влади приблизно в 75% країн, що входять в Організацію економічного співробітництва та розвитку, включають інформацію в бюджетну документацію, яка характеризує результати їх діяльності [5, с. 112].

Бюджетування, орієнтоване на результат – це система організації бюджетного процесу та державного (місцевого) управління, при якій планування витрат здійснюється в безпосередньому зв'язку з досягненням цілей, які поклалися на органи влади. При даному підході до бюджетного процесу, як вважають Н. Маннінг і Н. Парісон [6, с. 43], витрачання фінансових ресурсів пов'язується з очікуваними суспільно-значущими результатами. Найбільш розгорнуте поняття бюджетування за результатами дає А.М. Лавров: «це метод планування, виконання та контролю за виконанням бюджету, що забезпечує розподіл бюджетних ресурсів за цілями, завданнями і функціями держави з урахуванням пріоритетів державної політики та суспільної значимості, очікуваних безпосередніх і кінцевих результатів використання бюджетних коштів» [5, с. 110].

Проведений аналіз теоретичних підходів, а також аналіз зарубіжного досвіду дозволяють виділити основні напрями або концептуальні підходи до процесу модернізації системи бюджетного планування та підвищення ефективності державних витратків:

1. Відсутність комплексного підходу може звести нанівець всі наміри держави, Уряду (як представника держави) та державних органів, які реалізують програму Уряду. Даний процес повинен охоплювати всі напрямки державного управління та відображатися у всіх нормативно-правових актах, які регламентують роботу державних органів. А сам процес модернізації системи бюджетного планування повинен бути частиною адміністративних реформ. Підвищення ефективності витратків бюджету буде неможливим, у разі відсутності системи її оцінки, для створення якої необхідні формалізовані правила, що чітко регламентують всі її етапи. Чіткість викладу і відсутність двоїстих понять дозволить отримати об'єктивні дані в результаті проведеної оцінки ефективності. В результатах оцінки повинні бути зацікавлені не тільки державні органи, що здійснюють планування і виконання бюджету, а й вищі посадові особи держави – Президент, Прем'єр-міністр, голова вищого законодавчого органу країни, які використовують їх у своїй роботі при побудові системи пріоритетів соціально-економічного розвитку держави відповідно до проведеної бюджетної політики.

2. У світі не існує стандартного підходу до підвищення ефективності державних витратків, який можна було б застосувати безпосередньо в Україні. Найбільший розвиток отримали напрями досягнення

ефективності бюджетних витрат у країнах, які перейняли різні методики у бізнес-середовища.

3. Оцінка ефективності не буде повною при відсутності задалегідь заданих параметрів реалізації намірів Уряду та державних органів, що виражаються в конкретних результатах. При цьому важливу роль відіграє наявність взаємопов'язаних стратегії і тактики досягнення поставлених завдань, прийнятих для реалізації конкретних заходів з урахуванням історичного досвіду, поточної економічної ситуації, тобто ступеня актуальності сучасних суспільних проблем. Формування бюджету починається з визначення загального обсягу бюджетних витрат, сукупних зобов'язань відповідної адміністративно-територіальної одиниці перед її громадянами та визначення потреб у бюджетних доходах на реалізацію цих зобов'язань. Ці основоположні політичні рішення виробляються в процесі стратегічного планування і знаходять вираження в програмних документах уряду. Бюджетне планування займає центральне місце в системі управління суспільними фінансами. Воно пов'язує в єдине ціле усі сфери суспільних фінансів: надання бюджетних послуг, управління державним боргом, управління бюджетними закупівлями, планування бюджетних інвестицій, планування міжбюджетних відносин та інше. Інструменти економічної та фінансової політики держави узгоджуються за термінами, формами і обсягами фінансових ресурсів у рамках бюджетного плану (рис. 1). В ідеалі стратегічні цілі соціально-економічного розвитку повинні знайти відображення у вигляді середньострокових цілей і пріоритетів, сформульованих в цільових і відомчих програмах, в кінцевому рахунку в перспективному фінансовому плані, який трансформується в річний бюджет (або бюджет приймається на довгострокову перспективу, як вже прийнято у багатьох країнах з розвинутою ринковою економікою). Також визначаються потреби в бюджетних інвестиціях, виходячи з параметрів попиту на соціальні послуги та стану соціальної інфраструктури. Це, в свою чергу, визначає параметри боргової політики та політики управління бюджетними коштами. Нарешті, політика бюджетного обліку та аудиту, як ключова частина політики інформаційного забезпечення органів влади, також залежить від цілей соціально-економічної політики, які трансформувалися в завдання конкретних органів влади.

Таким чином, процедури бюджетного планування нерозривно пов'язані з усіма сферами діяльності органів влади. У процесі бюджетного планування,

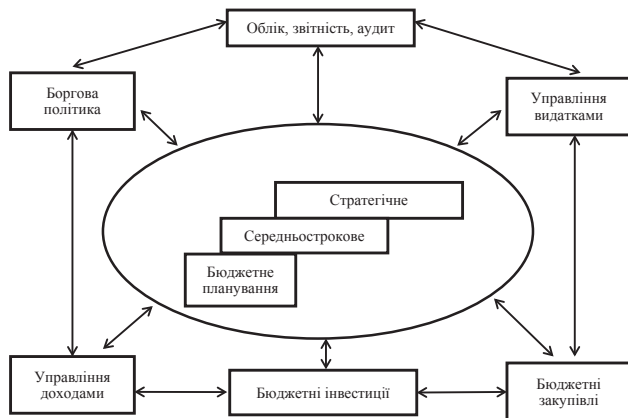


Рис. 1. Узгодження інструментів економічної та фінансової політики у системі бюджетного планування [7, с. 46]

необхідно визначити ключові параметри всіх вищеперелічених інструментів соціально-економічної політики і забезпечити їх взаємну узгодженість, а також взаємодію органів влади.

4. Необхідність здійснення трансформації системи фінансового менеджменту в державних органах. Профільні підрозділи та їх співробітники повинні бути відповідальними за витрачання бюджетних ресурсів у процесі своєї діяльності і за досягнення запланованих результатів. Делегування повноважень і обов'язків у сфері фінансового менеджменту повинно супроводжуватися поступовим перенесенням акценту з зовнішнього контролю на внутрішній контроль.

Усі вищезгадані фактори можуть залишитися такими без змін у разі, якщо методологічні підходи до підвищення ефективності бюджетних витрат і всієї системи управління державними фінансами залишаться на тому ж рівні. Головним фактором ефективності виступає модифікація методології бюджетного планування. Можливим є також процес модифікації методології бюджетного планування, який потрібно розкласти на послідовні етапи і тільки після апробації та доопрацювання відповідно до реальних умов країни впроваджувати повномасштабно із закріпленням у нормативних правових актах країни. Даний принцип можна відобразити графічно (рис. 2).



Рис. 2. Принцип модифікації методології бюджетного планування [5, с. 114]

Процес модифікації, на нашу думку, необхідно розбити на такі етапи:

- додатково до наявних методів бюджетного планування розробляються нові методи, або вдосконалюються існуючі;
- державні органи в процесі обговорень і на основі критеріїв пріоритетності вибирають напрями впровадження нових або удосконалених методів. На цьому етапі передбачається розробка відповідних методичних рекомендацій;
- у Міністерстві фінансів України відбувається реорганізація системи управління бюджетними коштами із застосуванням цих нових методів;
- після практичної апробації нових методів проводиться їх оцінка, за результатами якої аналізуються недоліки застосування методів, розробляються рекомендації для застосування в інших міністерствах або регіонах.

5. Враховуючи прагнення уряду перейти на формування орієнтованих на результат бюджетів, доцільною буде така схема бюджетного процесу (рис. 3).

При даному підході на етапі планування бюджету для кожної програми готується декларація її результатів і план надання послуг. Проводиться розрахунок витрат на здійснення програми та розрахунок очікуваної ефективності програми. Очікувані показники ефективності розраховуються на підставі очікуваних

(прогнозованих) даних статистики, на які повинно вплинути виконання різних бюджетних програм.

На етапі виконання бюджету проводиться збір інформації з виконання бюджету і збір статистичних даних за результатами програми.

На етапі аналізу і контролю бюджету для кожної програми проводиться розрахунок її ефективності. При цьому для розрахунку ефективності використовуються вже реальні дані, отримані у ході виконання бюджету. По кожній програмі проводиться порівняння витрат на її здійснення і показників ефективності із запланованими значеннями, а також з попередніми періодами. Крім того, у бюджетному процесі необхідною є активна участь неурядових організацій, більшою мірою на рівні місцевих бюджетів, де функції держави максимально наближені до безпосередніх одержувачів державних послуг, тобто населення. Це забезпечить взаємне урахування інтересів суб'єктів господарювання, населення і держави на всіх рівнях управління при побудові ефективного фінансового механізму.

6. Необхідна повна прозорість усіх етапів бюджетного процесу, в тому числі чітке закріплення повноважень між органами влади, що буде додатковим фактором для підвищення відповідальності державних органів за здійснені ними дії та використання державні фінансові ресурси. Це передбачає також наявність достовірної та оперативної інформації про витрати і результати, точність розрахунків і багатоваріантність прогнозів.

7. Одним із дієвих інструментів підвищення ефективності управління фінансами держави і зосередження уваги на результативності бюджетних витрат є оцінка програм (державних, галузевих, бюджетних), реалізація яких здійснюється за рахунок коштів бюджету. З цією метою в даний час йде впровадження альтернативного способу здійснення

бюджетних витрат – бюджетування, орієнтоване на результат, впровадження якого передбачає проведення низки послідовних заходів, серед яких:

- розробка процедури визначення цілей та завдань діяльності органів державної влади;
- реформування процесу планування та фінансування державних видатків;
- розроблення показників, що оцінюють ефективність витрачання бюджетних коштів;
- розроблення класифікації бюджетних видатків, відповідно до програмно-цільового методу, наприклад, програмної класифікації;
- підвищення відповідальності міністерств і відомств за результати діяльності;
- впровадження процедури забезпечення транспарентності державної фінансової політики.

Особливостями аналізованого варіанта планування та витрачання бюджетних коштів у рамках бюджетування, орієнтованого на результат, є:

- складання кошторису передбачає комплекс заходів, що проводиться на рівні уряду, розпорядника бюджетних коштів. На рівні уряду – визначення цілей, яких необхідно досягти, використовуючи державний бюджет, а також постановка відповідних завдань розпорядникам бюджетних програм: на короткострокову перспективу (1 рік), середньострокову (1-5 років), довгострокову (більше 5 років). На рівні розпорядника бюджетних коштів – підготовка проєктів програм, за допомогою яких будуть вирішені поставлені завдання без оцінки витрат на їх реалізацію. При цьому доцільно підготувати декілька проєктів програм у рамках вирішення одного завдання;
- передбачається складання декількох кошторисів – по програмам, певним розпорядникам, якими представлені кошториси перевіряються і узагальнюються, а також доповнюються статтями, необхідними для реалізації програми.

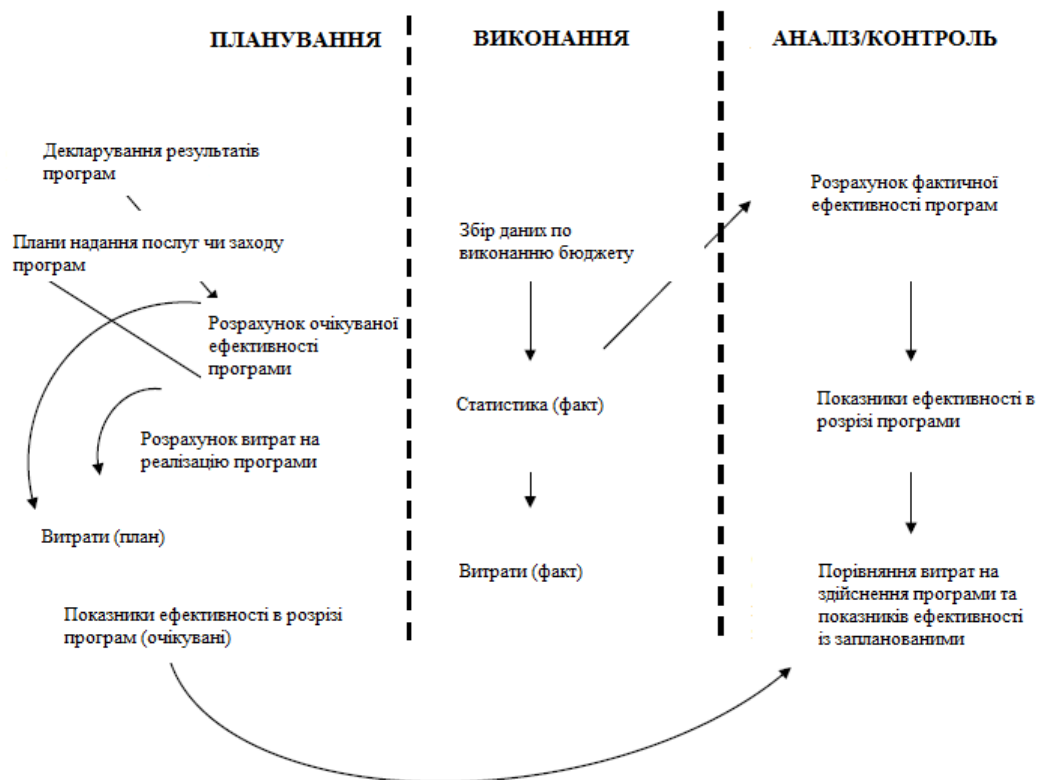


Рис. 3. Організація планування бюджету з орієнтацією на результативність та ефективність витрат бюджету [8, с. 101]

При бюджетуванні, орієнтованому на результат, особлива роль відводиться моніторингу якості надання бюджетних послуг і ефективності бюджетних витрат. Саме цей метод фінансового контролю дозволить органам виконавчої влади мати у своєму арсеналі оперативну інформацію для прийняття управлінських рішень. Сучасна система державного фінансового контролю не відповідає вимогам ринкової економіки, так як він не дозволяє оцінити ефективність вкладення бюджетних коштів і не враховує суспільної значимості витрат. Між тим у ринковій економіці результативність будь-яких грошових витрат – обов'язкова умова успішної діяльності всіх ринкових суб'єктів, до яких належать і органи влади. Основною метою моніторингу має стати визначення можливості вирішення поточних і довгострокових завдань соціального та економічного розвитку територій на основі зіставлення зроблених витрат та отриманих результатів. До числа заходів, що дозволяють застосувати на практиці моніторинг ефективності бюджетних витрат, варто віднести:

- координацію функцій контролюючих органів відповідно до цілей бюджетної діяльності в умовах бюджетування, орієнтованого на результат, щоб уникнути їх дублювання;
- розробку та впровадження показників ефективності витрачання бюджетних коштів по галузям;
- створення механізму стимулювання (заохочення) ефективної діяльності менеджерів бюджетних програм.

Система показників повинна бути єдиною і використовуватися у всіх міністерствах і підвідомчих бюджетних установах. Перш за все це фінансові показники (частка видатків обласного бюджету на виконання програмних заходів у загальній структурі витрат розпорядника бюджетних коштів, частка витрат, що розміщуються за результатами конкурсу, в загальній сумі бюджетних витрат, частка інших витрат у загальних витратах). Другий блок показників необхідний для оцінки кадрового потенціалу бюджетної сфери (частка осіб з вищою освітою, вченим ступенем, частки осіб, відібраних за конкурсом, відношення заробітної плати в бюджетних установах до середньої заробітної плати по регіону). Третя група показників характеризує соціальну значущість діяльності бюджетної установи, відомства, розпоряд-

ника бюджетних коштів. Основним показником у цій групі слугуватиме показник, що характеризує якість надання бюджетних послуг на думку їхніх споживачів. Для розрахунку даного показника представляється впровадити систему опитувань громадської думки. Четверта група показників повинна розроблятися індивідуально для розпорядника бюджетних програм і характеризувати особливості реалізації вкладених на них функцій.

До основних критеріїв ефективності витрачання бюджетних коштів можна віднести задоволення потреб суспільства, співвідношення між доходами та витратами, дотримання термінів фінансування, відповідність видатків кошторису, проведення чесних тендерів, зокрема оплата товарів та послуг з державного бюджету за справедливою ціною, здійснення видатків у заплановані строки (рис. 4).

Показники ефективності бюджетних послуг умовно можуть бути розподілені на три основні групи:

- галузеві показники: обсяги наданих бюджетних послуг за видами галузей і за окремими спеціальностями, кількість наданих послуг та отриманих результатів, кількість споживачів послуг, що належать до певної соціальної групи.
- економічні показники: витрати на надання послуг, питома вага витрат на оплату певних видів бюджетних послуг, окремі показники використання грошових коштів;
- соціальні показники: рівень освіти, смертність, народжуваність, середня тривалість життя, рівень захворюваності, задоволеність населення якістю бюджетних послуг.

Застосування єдиної системи показників для оцінки ефективності державних витрат дозволить оцінювати ступінь досягнення поставлених цілей з підвищення ефективності використання ресурсів за допомогою числових критеріїв. Використання загальної методики спростить порівняння ефективності витрачання державних коштів як між окремими бюджетними установами, так і між різними муніципальними утвореннями і регіонами.

Існування різних цілей оцінки ефективності різними категоріями користувачів піднімає проблему інтерпретації результатів оцінки. Так, з точки зору розпорядників бюджетних коштів відповідальних за здійснення прямих бюджетних витрат, інформація повинна використовуватися в цілях планування їх власної діяльності, постановки завдань і забезпечення більш ефективного розподілу ресурсів. А для органів державного фінансового контролю метою може бути перевірка ефективності витрачання бюджетних коштів, досягнення поставлених завдань і виконання вкладених функцій на одержувача бюджетних коштів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на сьогодні у бюджетному процесі все більш значну роль відіграє бюджетне планування, оскільки від правильного визначення планових показників державного та місцевих бюджетів залежить якість їх виконання.

Бюджетне планування є складовою загальнодержавного економічного планування і займає центральне місце у фінансовому плануванні, тобто є невід'ємною частиною фінансового механізму держави. Відтак, від рівня збалансованості бюджету на стадії планування, точності прогнозів показників соціально-економічного розвитку залежать рівень виконання бюджетних програм протягом майбутнього бюджетного періоду, рівень ефективності управління бюджетними коштами та стабільність функціонування бюджетної сфери загалом.



Рис. 4. Критерії ефективності витрачання бюджетних коштів [9, с. 78]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексєєв І.В., Ярошевич Н.Б., Чушак-Голобородько А.М. Бюджетна система : навчальний посібник. – К. : «Хай-Тек Прес», 2007. – 133 с.
2. Артус М.М., Хижа Н.М. Бюджетна система України : навчальний посібник. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 135 с.
3. Булгакова С.О., Колодій О.Т. Історія казначейства : навч. посіб. – К. : КНТЕУ, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/pbooks/book-24/ua/chapter-1129/>.
4. Федосов В. Бюджетний менеджмент : підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. – К. : КНЕУ, 2004. – 148 с.
5. Лавров А.М. Бюджетная реформа в России: от управления затратами к управлению результатами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fin.tmbreg.ru/files/BudgetReformation/lavrov.pdf>.
6. Маннинг Н., Парисон Н. Реформа государственной службы: методика проведения функциональных обзоров / Пер. с англ. – М., ГУВШЭ, 2002. – 119 с.
7. Мошер Ф. Программно-целевое бюджетирование. Теоретические основы и опыт внедрения в США, 2004. – 97 с.
8. Andrews Mathew. Beyond 'Best Practice' and 'Basics First' in Adopting Performance Budgeting Reform. Public Administration and Development, 2006, 147 p.
9. Кудряшов В.П. Курс фінансів : навчальний посібник / В.П. Кудряшов. – К. : Знання, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uchebникonline.com/finansu/kurs_finansiv_kudryashov_vp/kriteriyi_efektivnosti_vitrachannya_byudzhethnih_koshtiv.htm#772.

УДК 336.14:352

Гарасим П.М.*доктор економічних наук, професор,
декан обліково-економічного факультету
Львівської державної фінансової академії***Старух А.І.***аспірант кафедри обліку і аудиту
Львівської державної фінансової академії***БЮДЖЕТИ-ДОНОРИ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ**

Охарактеризовано проблеми залучення коштів бюджетів-донорів державного бюджету України. Актуалізовано важливість дотримання принципу довгострокової збалансованості бюджету для забезпечення ефективної бюджетної політики на державному та регіональному рівні, необхідність забезпечення якісної оцінки довгострокової збалансованості бюджету для ефективного витрачання наявних ресурсів та контролю над бюджетним процесом. Визначено основні стратегічні орієнтири забезпечення довгострокової збалансованості бюджету України за рахунок ефективного використання потенціалу бюджетів-донорів державного бюджету країни.

Ключові слова: бюджет, бюджет-донор, доходи бюджету, міжбюджетні відносини, збалансованість бюджету.

Гарасим П.Н., Старух А.И. БЮДЖЕТЫ-ДОНОРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Охарактеризованы проблемы привлечения средств бюджетов-доноров государственного бюджета Украины. Актуализирована важность соблюдения принципа долгосрочной сбалансированности бюджета для обеспечения эффективной бюджетной политики на государственном и региональном уровне, необходимость обеспечения качественной оценки долгосрочной сбалансированности бюджета для эффективного расходования имеющихся ресурсов и контроля над бюджетным процессом. Определены основные стратегические ориентиры обеспечения долгосрочной сбалансированности бюджета Украины за счет эффективного использования потенциала бюджетов-доноров государственного бюджета страны.

Ключевые слова: бюджет, бюджет-донор, доходы бюджета, межбюджетные отношения, сбалансированность бюджета.

Garasym P.N., Starukh A.I. BUDGETS-DONORS OF THE STATE BUDGET

The problems of bringing in of money of budgets-donors of the state budget of Ukraine are described in the article. Importance of observance of principle of long-term balanced of budget is for providing of effective fiscal policy at state and regional level, the necessity of providing of quality estimation of long-term balanced of budget is reasonable for the effective expense of present resources and control above a budgetary process. The basic strategic reference-points of providing of long-term balanced of budget of Ukraine are certain due to the effective use of potential of budgets-donors of the state budget of country.

Keywords: budget, budget-donor, profits of budget, interbudgetary relations, balanced of budget.

Постановка проблеми. Фінансові проблеми формування державного бюджету України не вичерпуються загальною недостатністю фінансових ресурсів (до речі, така проблема існує або її існування констатується мало не в усіх країнах світу). Не менш серйозною проблемою є структурна невідповідність джерел доходів і витрат – бюджетів нижчого рівня. Чимала кількість адміністративно-територіальних утворень, органів місцевого самоврядування, територіальних громад фінансово залежать від регіональної влади (обласного і районного рівнів, оскільки саме через ці бюджети розподіляються нижче деякі міжбюджетні трансферти з державного бюджету). Проте існують і самодостатні бюджети, що виступають до-

норами державного бюджету країни та мають суттєве значення для забезпечення збалансованості та стійкості бюджетної системи країни загалом.

Зважаючи на існуючі дослідження процесів децентралізації державного управління в інтересах економічного зростання, аналізуючи особливості міжбюджетних стосунків, актуальною є проблема забезпечення фінансових потреб країни через певні бюджетні стимули та обмеження на рівні її регіонів, коли складові сектори державного управління нижчого рівня виконують свої обов'язки, розраховуючи на конкретну фінансову допомогу від органів влади центрального рівня, або – субсидуючи державний бюджет, тобто, виступаючи донорами державного бюджету.

Реальна оцінка бюджетних можливостей місцевого самоврядування дозволить об'єктивно виявити дійсні потреби у фінансових ресурсах, обґрунтовано обрати фінансову стратегію соціально-економічного розвитку, підвищити фінансову самостійність у використанні наявного бюджетного потенціалу. Важливість вказаних проблем із необхідністю структуризації, систематизації методичного апарату, оцінки ефективності бюджетного процесу обумовила актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика міжбюджетних відносин та збалансованості бюджетної системи доволі активно відображається в сучасній науці. Зокрема питанням оптимізації міжбюджетних відносин присвячені праці відомих вітчизняних науковців О. Василик, О. Кириленко, формуванням підходів щодо оптимізації трансфертної політики займаються О. Снісаренко, Т. Смірнова, Е. Котеленець та ін.

Натомість попри популярність зазначеної проблематики як об'єкта дослідження, у науково-практичній літературі недостатньо обґрунтовано конкретні проблеми розвитку бюджетів-донорів державного бюджету, окремі питання все ще є дискусійними або недостатньо дослідженими, зокрема ті, що стосуються конкретизації факторів ефективності формування таких бюджетів, визначення їх ролі у забезпеченні розвитку економіки країни, створення передумов забезпечення збалансованості, бездотаційності місцевих бюджетів і державного бюджету України.

Мета статті. Здійснити характеристику проблем та виявити фактори, що впливають на формування в сучасних умовах державного бюджету України за рахунок бюджетів-донорів.

Виклад основного матеріалу. Бюджет країни є основним фінансовим планом держави, що відображає його доходи і видатки, плани щодо витрачання фінансових ресурсів та забезпечення їх надходження [2]. Важливими проблемами функціонування держави є формування адекватних стосунків між рівнями ухвалення рішень стосовно розвитку країни загалом та її регіонів, пошук оптимального поєднання бюджетного централізму і місцевої автономії. Вказані проблеми є особливо актуальними для України, де структурні реформи міжбюджетних взаємовідносин між центром та регіонами задекларовано, проте вони ще потребують суттєвого обґрунтування, ухвалення політичних рішень, удосконалення існуючих та формування нових механізмів управління.

Обов'язковою передумовою оптимізації міжбюджетних відносин з метою вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів є врахування особливостей їх формування та використання в умовах конкретної адміністративно-територіальної одиниці (регіону, міста). Зважаючи на те, що територіальні громади в Україні доволі подрібнені, практично не мають власних можливостей розвитку, у значній кількості з них немає бюджетних установ, комунальних підприємств тощо: лише 30% територіальних громад в Україні фінансово самодостатні, а 70% одержують дотації із держбюджету [10]. Особливістю реформування міжбюджетних відносин в Україні має бути безумовна відмова від постійної дотаційності певних місцевих бюджетів за рахунок інших.

Результативність кількісної оцінки ризиків міжбюджетних відносин може бути підвищена через врахування відмінностей серед учасників перерозподілу доходів Державного бюджету, тобто місцевих бюджетів-донорів та бюджетів-реципієнтів.

Як правило, під бюджетами-донорами державного бюджету розуміють бюджети, які перераховують кошти до державного бюджету, тоді як бюджети-реципієнти – це ті бюджети, які одержують офіційні трансферти з держбюджету. Відтак існують певні умови віднесення бюджету до тієї чи іншої категорії, а також вирізняються в окрему групу так звані бюджети «нейтральних територій», для ідентифікації яких використовується коефіцієнт автономії, що розраховується як частка власних та закріплених доходів бюджету в загальному обсязі доходів. Якщо відношення коефіцієнта автономії певного бюджету до середнього значення цього коефіцієнта у зведеному бюджеті є меншим одиниці (за умови, що обсяг видатків є меншим за обсяг розрахункових доходів місцевого бюджету) бюджет вважається нейтральним [11, с. 46].

Чинники виникнення ризику міжбюджетних відносин в Україні зводяться до трьох основних проблемних аспектів [2; 3; 11]: високий рівень перерозподілу через центр; нечіткість та непередбачуваність розподілу міжбюджетних трансфертів; обтяжливий і несправедливий механізм так званих «делегованих видатків». У зв'язку із зазначеними особливостями бюджетного процесу на місцевому рівні, місцева влада в економічно розвинених регіонах, бюджети яких є, або можуть бути донорами державного бюджету, як правило, займає пасивну позицію, що зумовлює значний рівень управлінського ризику, що пов'язаний із низьким професійним рівнем працівників бюджетної сфери, відсутністю мотивації до економічних успіхів та зацікавленості в результатах управлінських рішень.

Характеризуючи взаємозв'язки між державним бюджетом, дефіцитом бюджету і основним макроекономічним показником України – ВВП (рис. 1, на основі даних [6; 9]), слід зазначити, що упродовж 2002–2013 рр. відношення доходів до ВВП перебуває в межах 22–33%, найбільшого рівня досягаючи в передкризовому 2008 році, очевидним є те, що криза суттєво відобразилась на державному бюджеті країни (дається в знаки значна частка тіньового сектору в економіці, який в період кризи ще більше зріс). Дефіцит бюджету також мав нестабільну динаміку. Корелюючи з динамікою економічного зростання, водночас бездефіцитним бюджет країни упродовж аналізованого періоду був лише в 2002–2013 рр.

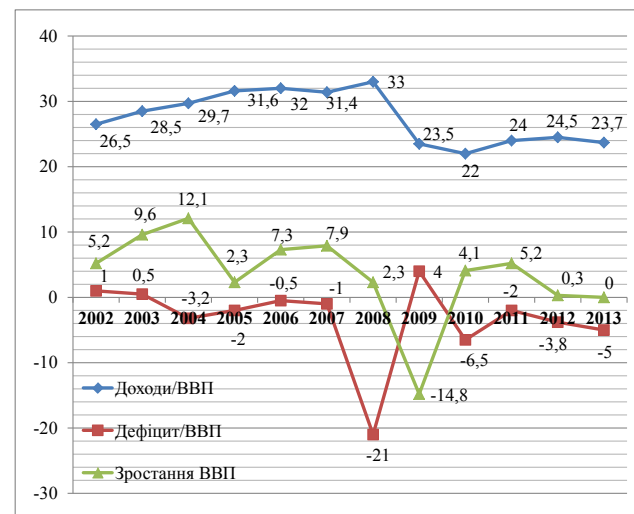


Рис. 1. Змінна взаємозв'язку доходів бюджету, дефіциту бюджету і ВВП в Україні за 2002–2013 рр., %

Характеризуючи міжбюджетні трансферти в країні наведемо зведені дані 2013 року (таблицю 1 складено на основі [6; 9]), які свідчать про те, що домінуючими трансфертами є перерахування із загального фонду держбюджету, суттєвими є виплати за субвенціями соціального захисту населення (близько 28%). Доволі суттєвим є відхилення між планованим та фактичним рівнем трансфертів (відхилення на рівні 3,2% від запланованого). В цьому контексті обсяг коштів, що надходять з місцевих бюджетів до державного бюджету через трансферти, є дуже незначним.

Звертаючись до закордонної практики формування державного бюджету, слід згадати німецький досвід: в цій країні економічно розвинені регіони допомагають фінансово слабким, розміщуючи у них тимчасово вільні бюджетні кошти, створюючи інфраструктуру, міжрегіональні транспортні магістралі, великі інвестиційні проекти в енергетиці тощо. Перевагою такого розміщення засобів в іншому регіоні, а не у банку, є те, що відбувається цільова акумуляція фінансових ресурсів двох і більше регіонів для реалізації спільних інвестиційних проектів в інтересах декількох регіонів, створюється синергетичний ефект [8, с. 147–148]. Корінною відмінністю німецької моделі від існуючої в Україні практики перерозподілу ресурсів через центральний бюджет є те, що:

- в німецькій моделі посилюється інвестиційна спрямованість бюджетних коштів, оскільки вони спрямовані на розвиток;

- створюються умови для реалізації великих інвестиційних і інноваційних проектів за рахунок акумуляції фінансових ресурсів декількох регіонів.

Вимоги, яких дотримуються держави з ринковою економікою і демократичними принципами громадського розвитку й органи місцевої влади цих держав під час планування, аналізу та реалізації бюджетного процесу, характеризують принципи бюджетної політики. У системі цих принципів важливе значення має принцип збалансованості та стійкості регіональних бюджетів, який передбачає, що повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати об'єму надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період [1; 3], що забезпечує стійкість регіонального бюджету. Цей принцип означає, що усі витрати бюджету повинні покриватися загальною сумою доходів з джерел фінансування його дефіциту, тобто повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати об'єму надходжень в нього на відповідний бюджетний період.

Після прийняття Бюджетного кодексу в Україні спостерігається певний прогрес у вирішенні проблем, пов'язаних із вертикальним розподілом витратних повноважень, зокрема, більш чітко розподілені по-

вноваження зі здійснення витрат між рівнями бюджетної системи (згідно з принципом субсидиарності) [4; 5; 7], на законодавчому рівні скасовані непрофінансовані мандати, закладені основи для розвитку місцевої фінансової автономії завдяки диференціюванню витрат місцевих бюджетів на делеговані та власні.

Водночас нові механізми управління бюджетними витратами не наблизили вирішення низки вкрай важливих питань формування витратної частини місцевого бюджету. Зокрема, не передбачено введення стимулів для ефективного використання коштів місцевого бюджету; деякі витратні повноваження (освіта, охорона здоров'я тощо) закріплені одночасно за декількома рівнями бюджетної системи без чіткого визначення компетенції кожного з них; не вирішені проблеми створення інституцій для координації дій між різними рівнями влади.

Бюджетним кодексом передбачено формульний розподіл трансфертів, основою якого є визначення об'єму витрат місцевих бюджетів на основі нормативів. Водночас в Україні практикується асиметричний підхід до визначення коефіцієнту вирівнювання, коли для донорів його значення встановлюється на рівні менше одиниці, а для бенефіціантів він дорівнює одиниці. Цей підхід створює деякий простір для виявів суб'єктивізму з боку центральних органів державної влади з приводу донорів державного бюджету, отже, може бути джерелом напруженості у відносинах між державою і органами місцевого самоврядування.

Основними стратегічними орієнтирами довгострокової збалансованості бюджету України, на думку автора, мають бути:

- визначення та нарощування бюджетного потенціалу бюджетів-донорів державного бюджету для забезпечення потреб економіки країни, стійкого соціально-економічного розвитку за рахунок власних і закріплених джерел;

- достатність прибуткової частини бюджету та її відповідність витратним зобов'язанням;

- найбільш ефективне і результативне використання бюджетного потенціалу бюджетів-донорів.

Загалом на процес збалансування фінансових систем бюджетів впливає значна кількість чинників (фінансових, економічних, соціальних і інших), серед яких можна виокремити такі: величина внутрішніх і зовнішніх інвестиційних вкладень; кількість суб'єктів господарювання, що функціонують на території, їх кредиторська і дебіторська заборгованість; рівень зайнятості і безробіття в регіоні; об'єм наявних основних і оборотних фондів тощо. Але визначальними (засадничими) чинниками оцінки ефективності

Міжбюджетні трансферти в Україні за 2013 рік

Таблиця 1

тис. грн.

Назва трансферту	Передбачено розписом на 2013 рік	Структура (за планом)	Касові видатки державного бюджету	Структура (за фактом)	Відхилення
Всього за субвенціями соціального захисту населення	49 543 533,50	27,99%	48 671 785,30	28,39%	871 748,20
Додаткові дотації	5 524 947,60	3,12%	5 524 947,60	3,22%	0,00
Всього за трансфертами загального фонду	115 421 201,30	65,20%	114 471 994,80	66,78%	949 206,60
Всього за трансфертами спеціального фонду	6 544 353,00	3,70%	2 741 758,20	1,60%	3 802 594,80
ВСЬОГО	177 034 035,40	100,00%	171 410 485,90	100,00%	5 623 549,60
Кошти, що надходять з місцевих бюджетів до державного бюджету	1 589 152,0		1 469 246,5		119 905,5

бюджету регіону, розрахунку величини його збалансованості та стійкості є величини доходів і витрат, які доводяться на одного жителя досліджуваної території, порівняння цих показників з середніми у країні.

Якщо рівень поточної збалансованості бюджету можна оцінити за виконанням плану поточних платежів до бюджету, величиною кредиторської заборгованості, а найважливішими показниками фінансової незалежності і стійкості є: структура доходів (частка власних, регулюючих, податкових, неподаткових доходів), забезпеченість необхідних витрат бюджету надходженнями з власних джерел, то довгострокова стійкість бюджету повинна характеризуватися позитивною динамікою фактичних і прогнозних характеристик його основних параметрів. Тобто, довгострокова збалансованість бюджету може розглядатися в двох аспектах:

- як результат достатнього, ефективного і стабільного фінансового забезпечення;
- як передумова забезпечення соціально-економічного розвитку.

Під час оцінки саме довгострокової збалансованості та стійкості бюджету важливе те, що вона пов'язана з проблемами і потребами бюджетного планування, обумовленими необхідністю визначення фінансових можливостей регіонів на поточний рік і на найближчі роки (тобто, забезпечення збалансованості та стійкості бюджету в короткостроковий період і в перспективі); посиленням значення орієнтації бюджетної політики, що реалізується, на стратегічні цілі соціально-економічного розвитку країни. Лише за цих умов існує можливість планування бюджету країни в урахуванням потенціалу регіональних бюджетів-донорів державного бюджету.

Висновки. Вирівнювання доходів бюджетів через механізм міжбюджетних трансфертів є об'єктивною необхідністю через великі відмінності в рівні економічного потенціалу регіонів. Водночас переважання міжбюджетних трансфертів знижує податкові стимули до поповнення бюджетів регіонів і може зумовити «утриманські» настрої на мезорівні в регіонах, які є чи потенційно можуть стати донорами державного бюджету країни.

Важливою проблемою в цьому сенсі залишається наповнюваність доходами регіональних і місцевих бюджетів. Віддаючи пріоритет підтримці збалансованості бюджетної системи в умовах прогнозованого на найближчі роки дефіциту бюджету країни, основним завданням бюджетної політики країни має бути забезпечення доходів бюджетної системи, збільшення прибуткового потенціалу податкової системи.

Довгострокова збалансованість бюджету як стан доходів і витрат бюджету, їх структури і динаміки, що забезпечує органам регіональної влади можливість повного, своєчасного і незалежного від інших бюджетних рівнів виконання своїх зобов'язань, сприяє збалансованому розвитку економіки і соціальної сфери. Довгострокова збалансованість бюджету може розглядатися в двох аспектах: як результат достатнього, ефективного і стабільного фінансового забезпечення; як передумова забезпечення соціально-економічного розвитку. Заради збереження збалансованості бюджету країни його структура повинна забезпечувати необхідні потреби господарства і населення, а також ініціювати соціально-економічний розвиток регіонів, дотаційних і донорів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабич А., Павлова Л. Государственные и муниципальные финансы / А. Бабич, Л. Павлова. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 703 с.
2. Боярко І. М. Державні видатки в економіці країни : [монографія] / І. М. Боярко, Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека. – Суми : Корпункт, 2013. – 109 с.
3. Бюджетна система : [підручник] / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури; Тернопіль : Екон. Думка, 2012. – 871 с.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.44.22&nobreak=1>.
5. Виконання Державного бюджету / Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
6. Державна казначейська служба України. Офіційний інтернет-ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>.
7. Деякі питання розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів : Постанова Кабінету Міністрів України № 1149 : редакція від 27.09.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakonl.rada.gov.ua>.
8. Королев С. Финансовый федерализм в начале XXI века / С. Королев // Сравнительное конституционное обозрение. – 2005. – № 4(53). – С. 146–148.
9. Міністерство фінансів України. Офіційний інтернет-ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
10. Реформування місцевого самоврядування – запорука розвитку територіальної громади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rv.gov.ua/sitenew/main/ua/publication/content/20903.htm>.
11. Снісаренко О. Б. Оптимізація трансфертної політики на рівні місцевих бюджетів / О. Б. Снісаренко, Е. В. Котеленець // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1(13). – С. 39–49.

УДК 658.14

Грінченко В.О.

*аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА»**

Розглянуто еволюцію поглядів на поняття «капітал підприємства». Досліджено сутність та характеристики капіталу як одну з основних економічних категорій. Вивчено класифікацію капіталу підприємства на думку дослідників різних епох та економічних шкіл.

Ключові слова: капітал, класифікація капіталу, характеристики капіталу, основний капітал, оборотний капітал.

Грінченко В.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Рассмотрено эволюцию взглядов на понятие «капитал предприятия». Внимание уделено сущности и характеристикам капитала как одной из основных экономических категорий. Рассмотрено классификацию капитала предприятия с точки зрения исследователей разных эпох и экономических школ.

Ключевые слова: капитал, классификация капитала, характеристики капитала, основной капитал, оборотный капитал.

Grinchenko V.O. THEORETICAL APPROACHES TO THE INTERPRETATION OF THE CONCEPT «CAPITAL OF AN ENTERPRISE»

The article is dedicated to the evolution of views on the concept «capital of an enterprise». Attention is paid to the nature and characteristics of capital as one of the major economic categories. The author examines the classification of capital of an enterprise from the point of view of researchers from different eras and economic schools.

Keywords: capital, capital classification, capital characteristics, fixed capital, working capital.

Постановка проблеми. Капітал – головна економічна категорія сучасного суспільства. Природа капіталу, його сутність була цікавою з боку економічної думки упродовж багатьох сторіч. Слово «капітал» походить від латинського «capitalis», що означає «основний, головний». Саме тому, капіталу приділяється значна увага економістів, науковців та практиків. Поєднання їхніх позицій щодо обґрунтування ролі та місця капіталу у процесах створення, становлення та розвитку підприємств дозволяє сформувати комплексне бачення та досліджувати його у різних аспектах діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове пізнання капіталу невід’ємне від історичної еволюції економічної думки. Питанням трактування сутності поняття «капітал» були присвячені праці таких мислителів, як Арістотель, Т. Манн, Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, К. Маркс, Е. Бем-Баверк, В. Парето, А. Маршалл, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, Й. Шумпетер та інші. Дослідженням теорії капіталу займалися й видатні економісти–лауреати Нобелівської премії – М. Алле, С. С. Кузнец, Ф. Модільяні та М. Міллер, Д. Стиглер, Р. Соллоу, Дж. Р. Хикс, Т. У. Шульц. Сучасні економічні дослідження таких вчених, як Л. О. Коваленко, Ф. Ф. Бутинець, І. Т. Балабанов, В. В. Селезньов, І. Й. Яремко доповнюють історичне бачення змісту поняття «капітал», спричиняють виникнення різних течій та позицій стосовно його розуміння. Незважаючи на те, що поняття «капітал підприємства» розглядалось багатьма зарубіжними та вітчизняними науковцями, подальше вивчення сутності та особливостей капіталу є важливим для економічної науки, оскільки від професійного та ефективного використання капіталу залежить подальша господарська діяльність підприємств.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати мету, яка полягає в дослідженні теоретичних підходів до трактування поняття «капітал підприємства» та його класифікації залежно від сутнісних характеристик.

Виклад основного матеріалу. Першу спробу наукового тлумачення поняття «капітал» зробив Арістотель. Він розрізняв економіку і хремастику. До

економіки він відносив виробництво та обмін (дрібну торгівлю) у межах, необхідних для задоволення потреб людини. Хремастикою Арістотель називав мистецтво наживати багатство, робити гроші. Під capitalis’om Арістотель розуміє мистецтво забезпечувати достаток або діяльність, спрямовану на накопичення. Капітал розглядався не як суто матеріальна категорія, а як сукупність всіх матеріальних і нематеріальних ресурсів, що є у розпорядженні людини і визначають його соціальний статус [3, с. 18–19].

Наступними ученими, у працях яких з’являється згадування про капітал, була школа меркантилістів. Основними її представниками були У. Стаффорд, Де Сантус, Г. Скаруффі.

Аналізуючи конкретне приватне господарство, представники школи меркантилістів визначали капітал як конкретну суму грошових коштів, використовуючи яку можливе отримання додаткового доходу. Згідно з цим підходом капітал – це гроші або багатство. Відповідно до підходу представників школи меркантилізму, можна стверджувати, що в цьому разі капітал уособлюється в конкретному приватному господарстві й аналізується в процесі його обігу. Процес створення нової вартості капіталу меркантилісти вбачали в його обороті у зовнішній торгівлі, а саме: прибуток створюється в процесі того, що країна більш дорого продає або більш дешево купує [4].

Видатний меркантиліст Англії Томас Манн вважав: «Звичайний спосіб для збільшення нашого багатства і нашого капіталу є іноземна торгівля, ми повинні дотримуватися того, що щорічно продавати іноземцям своїх товарів на більшу суму, ніж ми споживаємо їхніх товарів» [3, с. 33–34].

З розвитком економічної думки починають з’являтися нові підходи до визначення поняття «капітал». Люди починають замислюватися про накопичення багатства. Представниками того періоду є школа фізіократів. Основними представниками цієї школи були: Ф. Кене, Д. де Немур, маркіз Мірабо, М. де Ла Рів’єр, Ж. Тюрго та інші [4, с. 76].

Головним ідеологом школи фізіократів можна назвати Ф. Кене, який на відміну від представників школи меркантилізму в капіталі вбачав не конкретну грошову суму, а ті засоби виробництва, які

власник може отримати за гроші. В дослідженнях Ф. Кене вперше висловлюється передбачення, що капітал можна розподілити на дві частини: перша – «щорічні витрати», які характеризують ту частину капіталу, яка необхідна для виробництва продукції (сировина, матеріали), та інша – «первісні аванси», та частина капіталу, яка авансується у виробництво на тривалий час (насамперед необхідний інвентар для виробництва продукції).

У висунутій Ф. Кене гіпотезі вперше простежується думка про розгляд капіталу як рухомої величини. Згідно з його твердженням капітал, який функціонує у двох формах – виробничій і невиробничій, постійно змінюється. Ф. Кене вперше звернув увагу, що капітал можна розподілити на основний і оборотний.

Водночас послідовник Ф. Кене А. Сміт не підтримував його концепції, вважаючи, що капітал – це частина майна власника, яка здатна приносити дохід. Однак А. Сміт продовжує розглядати створення нової вартості капіталу в його постійному русі, відходячи від думки Кене, що капітал можна поділити на дві частини. Згідно з трактуванням А. Сміта капітал створює свою вартість в процесі обігу, його можна поділити на дві частини, однак тільки одну з них (яка безпосередньо використовується в процесі обміну) можна розглядати як капітал [13].

Яскравим послідовником А. Сміта є відомий представник класичної політичної економії Д. Рікардо. Він детально досліджував питання розподілу багатства. На відміну від свого попередника він не розглядав капітал як прибуток, а ототожнював його з накопиченою працею. Д. Рікардо вказував, що «капітал є тією частиною багатства, яка зайнята у виробництві і складається з продовольства, одягу, інструмента, сировини, машин тощо, необхідних для приведення до дії праці» [3, с. 9–10].

Деякі німецькі та англійські економісти, говорячи про капітал, мали на увазі все накопичене багатство, тобто всі результати перевищення виробництва над споживанням. Наприклад, відомий економіст Дж. С. Міль запропонував свою теорію капіталу, в якій пов'язував працю і капітал, розвиваючи гіпотезу Д. Рікардо, та розглядав капітал як раніше накопичений запас продуктів, праці, що виникає у результаті заощадження та існує у постійному відтворенні. В своїй теорії Дж. Міль висунув чотири «фундаментальні теореми про капітал»: промисловість, обмежена капіталом; капітал є результатом заощаджень; капітал, що заощаджується, може бути спожитим; попит на споживчі товари не є попитом на працю.

Представниками ще однієї школи економічної думки – маржиналізму, які внесли значний вклад у розгляд капіталу, були Ж.-Б. Сей, Н. Сеніор, Ф. Бастіа, Дж. Мілль. Ці вчені під час розгляду капіталу багато в чому ґрунтувалися на поглядах представників класичної школи.

Ж.-Б. Сей, якого вважають засновником теорії факторів виробництва, в своїх роботах розглядав капітал як засіб створення нової вартості. В своєму «Трактаті політичної економії» він визначив капітал як суму цінностей, за рахунок яких підтримується виробництво та створюється будь-який інший дохід [11].

Д. С. Мілль в своїх вченнях поділяв думку А. Сміта. Він визначав капітал як функцію зберігання, стверджуючи, що «все, що необхідно для утримання та застосування праці людей... повинно бути спочатку накопичене шляхом зберігання, хтось повинен його виробити та утриматися від споживання».

Ще один етап економічної думки починає розвиватись у XIX ст. Його основоположниками були К. Маркс та Ф. Енгельс. На фоні зміни соціалістичної, соціал-демократичної та демократичної думки марксистки розглядають капітал не як вічний ресурс, а як ресурс, що використовується у виробничих відносинах, де і створює свою вартість [4]. Важливим здобутком К. Маркса був розгляд капіталу як самостійно зростаючої вартості, що функціонує у виробничому процесі. Згідно з цим підходом капітал проходить три стадії: виробничу, грошову і товарну, перетворюючись з однієї в іншу, він створює і нову вартість.

Засновник кембриджської школи маржиналізму А. Маршалл, аналізуючи сутність економічної категорії «капітал», виокремив дві її найважливіші складові: здатність виробляти і здатність нагромаджувати. А. Маршалл капіталом вважав ту частину багатства, яка виділяється на одержання доходу у формі грошей або придбання певних речей у сфері обігу.

Відповідно до проведених досліджень можна зазначити, що капітал може утворюватися лише у разі використання певних ресурсів у виробничому процесі. Але на сучасному етапі з виробничими та фінансовими ресурсами (земля, гроші, обладнання, матеріали, запаси та ін.) виникають нові нематеріальні ресурси (інформація, знання), серед яких провідне місце займає персонал організації. Ще У. Петті, визначаючи національне багатство Англії, оцінив матеріальне багатство та здійснив оцінку самого населення (його трудових навичок, кваліфікації, вправності). Такої ж думки дотримується Дж. Кларк. Він не заперечує предметної складової капіталу. Навпаки, Дж. Кларк наголошує, що капітал складається з засобів виробництва, котрі завжди конкретні і матеріальні. Водночас момент додає людського фактору у вигляді знайдених здібностей працівників. Дж. Кларк наполягає, що капітал ніколи не є якістю самої людини, а стверджує, що капітал є знаряддям в руках працюючої людини, за допомогою якого людство підкоряє і перетворює елементи природи [5, с. 106–107].

Наступний етап економічної думки починає Дж. Кейнс, різко протиставляючи себе всім ідеям класичної школи. Відтак найперше він на відміну від класиків розглядає капітал не як засіб рахунку, що накопичує свою вартість в процесі обміну, а як засіб тривалого користування, що може накопичувати свою цінність. Кейнс вважав, що необхідно аналізувати не реальну обмінну економіку, а інший тип господарства, який він назвав «грошова економіка». На його думку, в такій економіці капітал виконує свою самостійну роль та є мотивом для ухвалення рішення власником [1].

Необхідно зазначити, що сутність капіталу розглядалася й представниками неокенсіанської та неокласичної теорії. Зокрема, П. Самуельсон розглядає капітал не тільки як продукт праці та складову витрат виробництва, але і як фактор особливого роду і стверджує, що за умов приватної власності капітал є основою стихійного розвитку, підвладною лише ринковим силам, тоді як за суспільної власності держава визначає правила його розподілу, а тому він втрачає основну якість – стимулювати розвиток. Тобто капітал – це багатство, яке є результатом попередньо затраченої праці, перебуває у приватній власності і дає дохід. Якщо він не відповідає цим вимогам, то перестав забезпечувати стабільне динамічне зростання економіки [4, с. 440].

У 1977 р. Дж. Стіглер і Г. Беккер запропонували поняття «споживчого капіталу», за допомогою якого вони намагалися пояснити звички, захоплення і при-

хильності споживачів, чим не відміняли існування постійних, стійких споживчих переваг. Їх аргументація ґрунтувалась на неявному припущенні, що для кожного виду діяльності можуть бути знайдені особливі форми капіталу [7].

Ф. Модільяні та М. Міллер у своїх працях розглядали структуру капіталу: всі джерела фінансування можна умовно поділити на два типи: пайові і боргові. Пайові джерела фінансування охоплюватимуть звичайні голосуючі акції, а боргові – всі типи банківських кредитів, всі типи облігацій і всі гібридні цінні папери. Капіталом вважали фізичні активи, якими володіє організація [9].

Паралельно із формуванням світової економічної думки відбувалося становлення української та російської економічної теорії. Українські та російські вчені також досліджували основні економічні поняття та категорії, зокрема і капітал. Наприклад, М. Чернишевський розглядає капітал як продукт праці, який слугує виробництву. Відтак капіталом стають і продукти харчування робітника, зайнятого у виробництві. Отже, Чернишевський визначив у капіталі соціальну характеристику як суспільний фонд виробництва, тобто та частина суспільного продукту, що її суспільство виокремлює для вигідного виробництва й вигідного споживання [3, с. 282].

Інший представник російської економічної думки О. І. Чупров, підтримуючи думку Мальтуса та Сеніора розглядав капітал як результат ощадливості.

Український учений Т. Степанов у трактуванні категорії капітал наслідував А. Сміта. Під цим поняттям він фактично розумів засоби виробництва, хоч і застерігав проти однобічного його розуміння. Капіталом, писав Т. Степанов, продукти стають залежно від вживання, якщо дають прибуток, а не використовуються для власного вжитку.

М. Бунге аналізував капітал як самостійну продуктивну силу, яка є результатом накопичення продуктів праці та природи.

Г. Цехановський трактував категорію капіталу як комбінацію предметів, матеріалів тощо, які стимулюють виробництво. Причиною виникнення капіталу є збереження, утримання людей від поточного споживання заради майбутніх вигод.

А. Антонович визначив капітал як один із факторів виробництва й водночас як самостійне джерело цінності [3, с. 329].

За сучасними уявленнями, зокрема на думку американських вчених К. Макконнелла та С. Брю, капітал – це створені людиною ресурси, які використовуються для виробництва товарів та надання послуг, товари, які безпосередньо не задовольняють потреби людей, інвестиційні товари, засоби виробництва [8, с. 773].

Отже, наукове пізнання капіталу невід'ємне від історичної еволюції економічної думки. Розглянувши історичні підходи до визначення сутності поняття «капітал», можна зробити висновок, що залежно від етапів суспільного розвитку та міри пізнання економічних процесів і явищ змінювалися погляди науковців на його сутність. Основні, розглянуті періоди розвитку економічної теорії та визначення капіталу представлені в таблиці 1.

Розглянувши історичні підходи до визначення сутності поняття «капітал», можна зробити висновок, що залежно від етапів суспільного розвитку та міри пізнання економічних процесів і явищ змінювалися погляди науковців на його сутність. Сучасні економічні дослідження доповнюють історичне бачення змісту поняття «капітал», проте намагання науковців сформуванню власне визначення цього терміну спричиняють виникнення різних течій та позицій стосовно його розуміння.

У сучасних працях, в яких досліджуються проблеми сутності й використання капіталу, пропонуються два погляди: 1) капітал як сума грошових та інших платіжних коштів для забезпечення засобів виробництва; 2) капітал як «предметна» форма.

Таблиця 1

Еволюція поняття «капітал» на різних етапах економічної думки

Етап розвитку економічної думки	Представники шкіл	Визначення капіталу
Класична політична економія	А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті	Капітал – безперервно примножувальна себе вартість. Капітал – це засоби виробництва, накопичена праця. Провели розподіл капіталу на основний і оборотний.
	К. Маркс, Ф. Енгельс	Капітал – це суспільні відносини, вартість, що самопримножується, причина зростання вартості – неоплачена чужа праця.
Докапіталістичний період	Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн	Капітал – це гроші. Головне джерело прибутку капіталу – оборот у зовнішній торгівлі.
Неокласична політична економія	Е. Бем-Баверк, Ф. Візер	Ввели фактор часу у визначення капіталу. Дохід на капітал – це винагорода за відмову від задоволення тимчасових потреб в цей момент заради майбутнього
	У. Парето, Л. Вальрас	Капітал – це результати минулої праці, які мають вартість, збільшуючи продуктивність праці і землі в цей момент. Джерело прибутку – рідкість капіталу
	А. Маршалл, А. Пігу	Капітал – це частина людського багатства, спрямована на привласнення за допомогою торговельно-промислової діяльності. Попит на капітал виникає унаслідок його продуктивності. Виникнення доходу на капітал пов'язане з очікуваннями і очікуваним ризиком.
	Дж. Кларк	Капітал – це сума активного і виробничого багатства, що складається з матеріальних засобів виробництва
	Дж. Кейнс	Капітал – багатство, здатне приносити більший дохід, ніж у разі його альтернативного використання – збереження в грошовій формі. Умова перетворення багатства в капітал – перевищення доходу над відсотком.
	М. Фрідмен, Дж. Хікс, П. Лоффер	Капітал – товари виробничого призначення. Капітал – це грошова сума, використана в господарських операціях з метою отримання доходу.
	Е. Хансен, Дж. Робінсон	Капітал – засоби виробництва. Джерело прибутку – фізична сутність капіталу, підприємництво, ризик.

Джерело: складено за матеріалами [3, 4, 5, 8, 9, 11, 13]

До прихильників «грошової» характеристики капіталу можна віднести низку українських вчених. Критикуючи речовий підхід до визначення капіталу, Г. Климко вказує: «Багато дослідників вважають, що капітал – це сукупність засобів виробництва, які приносять дохід їхньому власникові. Перелічені підходи до визначення капіталу дещо односторонні і пов'язують цю категорію з сукупністю речових факторів виробництва. Вони звертають увагу на речову форму капіталу, хоча навіть і з цього боку не врахована така частина капіталу, як грошовий капітал, який ніяк не можна ототожнити із засобами виробництва і який призначається для придбання факторів виробництва, забезпечення безперервності руху капіталу у сферах виробництва та обігу» [6, с. 98].

Розглядаючи цю проблему, Т. Момот чітко відокремлює поняття засобу від капіталу на прикладі його оборотної частини. Під оборотним капіталом вона розуміє «фінансові ресурси, що інвестуються в кожному виробничо-комерційному циклі для створення виробничих оборотних фондів і купівлі робочої сили, які в процесі кругообороту постійно переходять з однієї функціональної форми в іншу, водночас

створюючи фонди обігу, і які відшкодовуються у грошовій формі в кінці кожного циклу кругообороту, забезпечуючи цим із основним капіталом безперервність процесу виробництва й реалізації продукції» [10, с. 9].

Подібні погляди зауважено в працях І. Бланка, Ю. Воробйова, З. Дрогомирецької, І. Зятковського, О. Мертенса, В. Селезньова та ін. Прихильниками зазначених поглядів цілком можна вважати відомі американські науковці. Під категорією «капітал» Ю. Брігхем і Л. Гапенські розуміють: «... всі джерела засобів, що використовуються для фінансування активів і операцій фірми». «Будь-які операції, що приносять прибуток фірмі неможливо реалізувати без активів розміщених в лівій частині балансу (Актив), які, відповідно повинні бути профінансованими за рахунок джерел, вказаних у правій частині балансу (Пасив)» [2, с. 34].

Отже, більшість вчених дотримуються «грошової» концепції сутності капіталу. Проте є прихильники й «предметної» сутності капіталу. Наприклад, вчені К. Ховард і Є. Коротков визначають його як: «... всі знаряддя праці, а також будівлі і споруди, які

Таблиця 2

Класифікація капіталу підприємства

Дослідник	Види капіталу	Визначення
Ф. Кене	Первісні аванси	Витрати на інвентар, худобу, що використовуються тривалий час – 10 років.
	Щорічні аванси	Витрати на насіння і робочу силу, що використовуються упродовж року.
А. Сміт	Основний	Це капітал, що тривало використовується, не залучається до сфери обігу, довгий час не змінює власника – машини і знаряддя праці, споруди і будинки, земля, корисні здібності усіх членів суспільства.
	Оборотний	Продовольчі товари, матеріали і готові вироби, гроші, тобто такий вид капіталу, що постійно перебувають в обігу і приносять прибуток під час переходу його з рук одного власника в руки іншого.
Д. Рікардо	Основний	Під час віднесення капіталу до основного або оборотного необхідно враховувати, за який термін зношується капітал і як часто він потребує ресурсів для відтворення. Зокрема, Д. Рікардо зазначав, що є велика різниця у часі, упродовж якого різні капітали слугують суб'єктам
	Оборотний	
К. Маркс	Постійний	Вартість засобів виробництва, що могла бути перенесена на готовий продукт тільки працею робітника, завдяки якій він здатен створити нову вартість, що є більшою за вартість його робочої сили.
	Змінний	Змінна частина капіталу, завдяки якій утворюється додана вартість, що авансується у робочу силу.
А. Маршалл	Основний	До капіталу належать також знання, організаційні здібності та відповідні виробничі та державні утворення.
	Оборотний	
Е. Бем-Баверк	Приватний	Сукупність засобів, що призначені для придбання різних благ.
	Суспільний (виробничий)	Виробничі споруди, сировина, обігові ресурси, транспортні засоби.
В. Радаєв	Економічний	Грошовий (фінансові засоби), виробничий (засоби виробництва), товарний (готові продукти).
	Фізичний, культурний, людський, соціальний, адміністративний, політичний, символічний.	
В. В. Баліцька	Власний,	Залежно від джерел формування
	Позичковий (залучений)	
	Основний	Залежно від способу обороту та перенесення вартості
	Оборотний	
	Довгостроковий	Залежності від терміна залучення
	Короткостроковий	
	Грошовий	Залежно від особливостей зміни форм кругообігу
	Виробничий	
Товарний		
Реальний	Обслуговує рух виробничого капіталу	
Фіктивний	Капітал у цінних паперах	
Ю. Н. Воробьев	Фінансовий, матеріальний і нематеріальний	

Джерело: складено за матеріалами [3, 4, 8, 13]

використовуються в процесі виробництва продукції» [14, с. 93].

Більшість сучасних економістів-фінансистів розглядають «капітал», «фінансовий капітал» як синонім фінансових ресурсів. Це характерно для науковців України і для фахівців з інших країн СНД.

С. В. Моїсєєв і В. І. Терьохін вважають, що фінансовий капітал – це фінансові кошти підприємства, відображені в пасиві його бухгалтерського балансу. Водночас фінансовий капітал поділяється на власний, тобто сформований за рахунок власних джерел фінансових ресурсів, і позиковий, формування якого здійснюється за рахунок позикових фінансових джерел.

В. В. Селезньов пропонує таке визначення капіталу: «Фінансові ресурси, що використовуються на розвиток виробничого процесу (купівля сировини, товарів та інших предметів праці, робочої сили, інших елементів виробництва), є капітал у його грошовій формі» [12, с. 56].

І. А. Бланк, розглядаючи капітал з позиції фінансового менеджменту, формулює його визначення так: «Капітал підприємства характеризує загальну вартість коштів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів» [1, с. 34].

І. Н. Яремко визначає капітал так: «категорія динамічна, і найбільш мобільним його елементом та одним з основних джерел поповнення є грошовий потік, що генерується підприємством [15, с. 160].

Існування різних підходів щодо суті капіталу може бути спричинено складністю і багатогранністю цієї категорії, еволюцією економічних систем, об'єктивними змінами в економіці країни і світу, різними позиціями, з яких розглядають це питання.

Формування нових теоретичних поглядів на капітал зумовлюється економічним розвитком суспільства, розглядом його сутності в контексті створення і функціонування підприємницьких структур різних форм власності й господарювання, існуванням багатоаспектних взаємозв'язків реального і фінансового секторів економіки, виявом його неоднозначної ролі на макро- і мікроекономічному рівнях. Сутнісні характеристики капіталу істотно змінювалися залежно від розвитку суспільства та виробництва, тому розвивалася й уточнювалася класифікація капіталу, тобто під загальним поняттям капіталу дослідники розуміли різні його види. Узагальнення класифікації капіталу підприємства наведено у таблиці 2.

Висновки. На основі викладеного матеріалу можна стверджувати, що капітал є не лише джерелом покриття активів підприємства, а й основою господар-

ської діяльності підприємства. Необхідність вивчення сутності та особливостей капіталу пояснюється тим, що від професійного й ефективного використання капіталу залежить подальша господарська діяльність підприємств. Капітал взаємопов'язаний з такими економічними параметрами господарської діяльності, як: прибутковість, рентабельність, фінансова стійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 656 с.
2. Бриггем Ю. Финансовый менеджмент / [Ю. Бриггем, Л. Гапенски]; пер. с англ., под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 497 с.
3. Історія економічної думки : [навч. посіб.] / Л. Я. Корнійчук та ін. – К. : «Фенікс», 1996. – 416 с.
4. Історія економічних учень : у 2 ч. / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2005. – Ч. 1. – 567 с.
5. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. – М. : Гелиос АРБ, 2000. – 368 с.
6. Климко Г. Н. Основы экономической теории: политекономический аспект / Г. Н. Климко, В. П. Нестеренко. – К. : Вища школа, 1997. – 743 с.
7. Лауреаты Нобелевской премии : [энциклопедия]: в 2 т. / [Кен Р. Арнолд, М. Дж. Берема, Р. Дозл и др.] ; пер. с англ. с доп. Н. Н. Алипов, Е. М. Волкова, Е. З. Година и др. – М. : Прогресс, 1992. – Т. 1 : А–Л. – 1992. – 776 с.; Т. 2 : М–Я. – 1992. – 862 с.
8. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / [К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю] ; пер. с англ. 11-го изд. – К. : Харьков-Демос, 1993. – 785 с.
9. Модильяни Ф. Сколько стоит фирма? Теорема MM / [Ф. Модильяни, М. Миллер] ; пер. с англ. А. М. Семенова. – М. : Дело, 1999. – 272 с.
10. Момот Т. В. Формування механізму управління оборотним капіталом підприємства (на прикладі підприємств будівельної галузі): автореф. дис.... канд. екон. Наук : 08.07.03. / Т. В. Момот. – Х. : ХДАМГ, 1999. – 21 с.
11. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Ф. Бастия; [сост., вступ. ст. и коммент. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. – М. : Дело ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000.
12. Селезнев В. В. Основы рыночной экономики Украины. Власть. Право. Предпринимательство. Финансы. Налоги. Маркетинг. Менеджмент. Торговля. Реклама : [учебное пособие] / В. Селезнев. – 2-е изд., доп. и перераб. – К. : А. С. К., 2002. – 655 с.
13. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики / А. Смит. – М. : Эконом, 1993. – Т. 1. – С. 79–396.
14. Ховард К. Принципы менеджмента: управление в системе цивилизованного предпринимательства : [уч. пособие] / К. Ховард, Э. Коротков. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 224 с.
15. Яремко І. Н. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : [монографія] / І. Н. Яремко. – Львів: Каменяр, 2006. – 176 с.

УДК 330.112

Комар Н.Г.*аспірант кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

СУТНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто сутність понять «фінанси підприємств», «управління фінансами підприємств», «реструктуризація». Вперше сформульовано і розкрито зміст реструктуризації фінансів підприємств. Систематизовано чинники проведення реструктуризаційних змін і розподілено їх на групи: проблемних чинників і прогресивних чинників. Визначено фактори ефективності реструктуризаційних перетворень.

Ключові слова: фінанси підприємств, управління фінансами підприємств, реструктуризація фінансів підприємств, чинники здійснення реструктуризаційних перетворень, фактори ефективності реструктуризації.

Комар Н.Г. СУЩНОСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены сущность понятий «финансы предприятий», «управление финансами предприятий», «реструктуризация». Впервые сформулировано и раскрыто содержание реструктуризации финансов предприятий. Систематизировано факторы проведения реструктуризационных изменений и распределено их на группы: проблемных факторов и прогрессивных факторов. Определены факторы эффективности реструктуризационных преобразований.

Ключевые слова: финансы предприятий, управления финансами предприятий, реструктуризация финансов предприятий, факторы осуществления реструктуризационных преобразований, факторы эффективности реструктуризации.

Komar N.G. NATURE OF CORPORATE FINANCE RESTRUCTURING

This article considers the nature of such terms as «corporate finance», «corporate finance management», «restructuring». The nature of corporate finance restructuring is structured and disclosed for the first time. The factors for restructuring changes are classified and divided into groups: problem factors and progressive factors. The factors for efficient restructuring changes are determined.

Keywords: corporate finance, corporate finance management, corporate finance restructuring, factors for restructuring changes, factors for efficient restructuring.

Постановка проблеми. Сучасні умови бізнес-середовища є складними, мінливими та непередбачуваними. Пристосуватися до вимог, зумовлених динамічним бізнес-середовищем, швидко і назавжди неможливо. Потрібним є впровадження систематичних коригувальних дій ведення бізнесу відповідно до змін умов функціонування. Своєчасні та ефективні перетворення господарюючого суб'єкта забезпечать йому довготривалу ефективну діяльність, підтвердженням якої будуть висока ринкова вартість підприємства, його конкурентоспроможність, прибутковість, рентабельність та ліквідність. Досягненню позитивної динаміки у показниках фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання сприятиме проведення вчасної та ефективної реструктуризації. Реструктуризація фінансів підприємств сьогодні є одночасно: методом підвищення ефективності діяльності підприємства; процесом з визначеними етапами, що змінюються відповідно до конкретних принципів; проектом, який включає комплекс дій з створення умов функціонування підприємства згідно з умовами ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти реструктуризації досліджувалися у працях багатьох науковців. Зокрема, дослідженням особливостей реструктуризації займалися: Б. Андрушків, І. В. Бабій, Ю. В. Банах, Ю. Є. Безугла, М. Д. Білик, Т. В. Володарчик, О. Вятрович, Н. Л. Гавкалова, О. А. Гавриш, О. І. Герафонова, Л. Л. Гриценко, Г. В. Єфімова, О. Б. Іванич, Т. В. Іванова, Л. А. Каткова, Л. А. Квятковська, С. В. Львовчкін, О. В. Марценюк, С. І. Мішин, Ю. О. Нікітін, О. П. Овсак, О. С. Омельченко, В. М. Опарін, О. О. Терещенко, В. М. Федосов та багато інших. Проте, не зважаючи на значну кількість наукових публікацій з обраної проблематики, теоретичні питання реструктуризації фінансів суб'єктів підприємництва потребують проведення окремих наукових досліджень.

Мета статті. Головною метою дослідження є поповнення науково-методичного інструментарію реструктуризації. Для цього необхідно вирішити такі завдання:

- розглянути сутність фінансів підприємств, реструктуризації, а також зміст управління фінансами підприємств;
- сформулювати авторське розуміння змісту реструктуризації фінансів підприємств;
- визначити чинники проведення реструктуризаційних заходів;
- виокремити найвагоміші фактори, які впливають на ефективність проведення реструктуризації фінансів підприємств.

Виклад основного матеріалу. Дослідження фахової економічної літератури виявило, що трактування та використання поняття «реструктуризація фінансів підприємств» у наукових джерелах відсутнє. Для формулювання змісту реструктуризації фінансів підприємств є необхідним, на нашу думку, детально розглянути такі визначення: «фінанси підприємств», «реструктуризація», «управління фінансами підприємств».

Фінанси підприємств є основоположним поняттям теорії і практики функціонування суб'єктів господарювання. Ця дефініція визначається фахівцями у багатьох навчальних виданнях і наукових публікаціях. Результати проведеного дослідження визначень фінансів підприємств різними науковцями представлені у таблиці 1.

Фінанси підприємств у науковій літературі є важливим поняттям, воно розглядається науковцями зазвичай у двох аспектах:

- як економічні відносини [3; 7; 8];
- як грошові відносини [5; 6; 9].

Розуміння фінансів підприємств як сукупності виключно грошових відносин, на нашу думку, значно звужує їхню сутність. Відтак, безперечно, фінан-

си підприємств – це відносини, під час яких утворюються грошові потоки, але останні, своєю чергою, не є результатом лише грошових відносин. Грошові потоки виникають у результаті багатьох інших (внутрішніх і зовнішніх) операцій (кредитні, страхові та ін.) та відносин (управлінські, корпоративні та ін.), які забезпечують успішну діяльність підприємства. Водночас ефективні грошові відносини доповнюють і забезпечують успішність усіх операцій та відносин господарюючого суб'єкта.

Сукупність усіх дій підприємства задля досягнення головної мети і стратегічних завдань суб'єкта підприємництва загалом є економічними відносинами. У результаті саме економічних відносин виникає рух грошей. Натомість грошові відносини є невід'ємною частиною економічних відносин.

Варто також звернути увагу на те, що фінанси підприємств вчені визначають як процес формування, розподілу та використання доходів підприємства. Деякі фахівці [9], визначаючи фінанси підприємств, додають до їх суті дії пов'язані з отриманням і накопиченням доходів. Отримання, формування, накопичення, розподіл та використання доходів здійснюється з метою ресурсного забезпечення діяльності суб'єкта господарювання та, що є важливим моментом, з метою розширеного відтворення підприємства. Отриманий результат від кінцевого використання

частини доходів господарюючого суб'єкта має перевищувати витрати, понесені задля отримання прибутку.

З огляду на наведені у Таблиці 1 наукові погляди щодо суті фінансів підприємств визначено, що фінанси підприємств – це економічні відносини, пов'язані з діяльністю підприємства щодо отримання позитивного результату від його діяльності, формування і накопичення грошових фондів, розподілу та використання частини доходів з метою забезпечення діяльності суб'єкта господарювання та його розширеного відтворення.

Сьогоднішні якісне управління фінансами підприємств є важливим і необхідним. Таке керування економічними відносинами необхідно здійснювати не лише в усій стабільній діяльності підприємства, а й для подальшого розвитку суб'єкта господарювання. Вважаємо за доцільне розглянути трактування різними науковцями змісту управління фінансами підприємств (таблиця 2).

Згідно з визначеннями змісту управління фінансами підприємств різними авторами у фаховій економічній літературі (Таблиця 2), зауважимо, що кожен науковець розглядає цей зміст по-своєму, надаючи досліджуваному терміну різносторонні характеристики. Відтак існують погляди, що управління фінансами підприємства – це:

Таблиця 1

Визначення «фінанси підприємств» різними науковцями

Автор	Визначення
О. Д. Данілов, Т. В. Пасєтко	«сукупність економічних відносин, які пов'язані з рухом грошових коштів, а саме їх формуванням, розподілом і використанням у процесі господарської діяльності підприємств»
І. В. Зятковський	«відповідна сфера стосунків підприємства (підприємця) з державними і недержавними інституціями, суб'єктами господарювання, які пов'язані з процесами розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту між суб'єктами його володіння, та з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів підприємством у процесі відтворення»
О. О. Непочатенко	«система грошових відносин у процесі формування і використання грошових фондів»
В. М. Орлов	«сукупність грошових відносин, пов'язаних з планованим утворенням, розподілом і використанням грошових доходів і накопичень підприємств (об'єднань) і організацій»
Г. О. Партин, А. Г. Загородній	«це економічні (грошові) відносини, які виникають у процесі формування, розподілу та використання грошових фондів і доходів підприємства»
А. М. Поддєрьогін	«економічні відносини, що пов'язані з рухом грошей, формуванням грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів підприємств у процесі розширеного відтворення»
В. М. Суторміна	«відносини розподілу, безпосередньо пов'язані з формуванням і використанням грошових доходів і фондів»
О. С. Філімоненков, Д. І. Дема	«система грошових, які виникають у процесі створення підприємства, отримання і розподілу грошових доходів і накопичень, формування і використання відповідних фондів грошових коштів»

Джерело: авторське опрацювання джерел [2–9]

Таблиця 2

Визначення змісту управління фінансами підприємств різними науковцями

Автор	Визначення
Г. М. Азарєнкова	«ефективне використання фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей виробництва»
Н. Л. Гавкалова	«управління потоками вхідних і вихідних коштів підприємства для формування, розподілу і використання необхідних фінансових ресурсів, максимізації прибутку підприємства, підвищення рентабельності та платоспроможності»
О. С. Філімоненков	«правління у сфері грошових відносин щодо формування, розподілу і використання грошових доходів, нагромаджень і фінансових ресурсів з метою найефективнішого їх використання і підвищення платоспроможності підприємства»
Г. А. Стацюк	«вид професійної діяльності, направленої на управління фінансово-господарською діяльністю фірми на основі сучасних методів»
Л. О. Коваленко	«стратегія і тактика фінансового забезпечення підприємницької діяльності, що дає змогу ефективно управляти рухом грошових коштів і знаходити оптимальні фінансові рішення»
В. В. Кузьмін, Л. В. Кузьменко, В. М. Шаповалова	«система принципів, засобів та форм організації грошових відносин підприємства, спрямована на управління його фінансово-господарською діяльністю, в яку входять: розроблення і реалізація фінансової політики підприємства; інформаційне забезпечення (складання і аналіз фінансової звітності підприємства); оцінка інвестиційних проектів і формування «портфеля» інвестицій; поточне фінансове планування та контроль»

Джерело: авторське опрацювання джерел [1; 10–13; 15]

- управління грошовими відносинами [1; 11; 13];
- управління фінансово-господарською діяльністю [12; 15];
- управління фінансовим механізмом [10].

На нашу думку, управління фінансами підприємств має ґрунтуватися не лише на управлінні грошовими відносинами, а включати керування всією фінансово-господарською системою, тобто впливати на весь механізм підприємницької діяльності з метою отримання прибутку.

Вносити зміни в економічні відносини (фінанси підприємств), тобто здійснювати управління ними для досягнення високих результатів діяльності можливо за допомогою реструктуризаційних перетворень. Термін «реструктуризація» має різні значення і кожний вчений або практик вкладає у нього різний зміст. Сьогодні ця дефініція визначається в наукових працях, нормативно-правових документах, словниках різного спрямування. Відповідно до дослідження змісту реструктуризації, виокремлено характерні її ознаки: реструктуризація може мати префективний і антикризовий характер; є інструментом антикризового управління; спрямована на узгодження підприємницької діяльності із зовнішнім середовищем; має у своїй сутності ознаки змін, оптимізації, структурних перетворень, спрямованих на стабілізацію або зростання прибутковості діяльності; регулюється законодавчими актами й нормативно-правовими документами (стосується більш масштабних перетворень).

Під час ухвалення рішення щодо проведення реструктуризаційних змін на підприємстві має бути чітко сформульована мета таких перетворень. Вважаємо, що представляти мету реструктуризації необхідно як конкретне досягнення, тобто кінцевий результат для підприємства, підкріплюючи його додатковою розробкою цілей для виконання (заходів, напрямів змін), які спрямовувати на досягнення результуючої мети.

Зауважимо, що важливим моментом у теорії фінансового управління є чітке розмежування змісту реструктуризації фінансів підприємств та фінансової реструктуризації. Ці поняття не є абсолютно різними, адже вони пов'язані між собою, але не є також рівнозначними. Реструктуризація фінансів підприємств є значно ширшою і охоплює фінансову реструктуризацію (реструктуризацію пасивів) як один із її напрямів. Погодимося з О. О. Терещенко, що із фінансовою реструктуризацією до напрямів реструктуризації також слід відносити управлінську, виробничу, корпоративну та реструктуризацію активів [14].

Дослідивши дефініції «фінанси підприємств», «управління фінансами підприємств» та «реструктуризація», визначимо зміст реструктуризації фінансів підприємств.

На нашу думку, реструктуризація фінансів підприємств – це ефективне перетворення фінансово-господарського механізму суб'єкта господарювання, яке виявляється у якісних змінах стосовно управлінських, виробничих, корпоративних та фінансових відносин підприємства. Метою реструктуризації фінансів підприємств є ефективна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, які в результаті реструктуризаційних перетворень визначаються як конкурентоспроможні та адаптовані до змін ринкового середовища.



Рис. 1. Чинники здійснення реструктуризаційних перетворень

Джерело: розроблено автором

Поштовхом для здійснення реструктуризаційних змін можуть бути різні чинники, які розподілено на дві групи: проблемних чинників і прогресивних чинників. Чинники реструктуризаційних перетворень на підприємстві систематизовано на рис. 1.

Причини проблемного підходу спричинені наявністю негарездів у діяльності підприємства, які вже визначено і за допомогою реструктуризації які можливо ліквідувати.

Чинники прогресивного підходу зумовлені не стільки проблемами у діяльності підприємства, а скільки бажанням попередити виникнення таких проблем та удосконалити механізм діяльності господарюючого суб'єкта.

Ефективність проведення реструктуризації фінансів підприємств залежить від багатьох факторів, серед яких можна виокремити найвагоміші: стабільність соціально-економічного середовища; підтримка державою підприємств під час реструктуризаційних перетворень; ефективне нормативно-правове забезпечення реструктуризації; наявність кваліфікованих консультантів з проведення реструктуризації; достатнє фінансове забезпечення реструктуризаційних змін; висококваліфіковані управлінські кадри.

Висновки. Дослідження реструктуризації фінансів підприємства, зокрема теоретичних аспектів її змісту, дало можливість зробити такі висновки.

На основі проведеного дослідження визначень «фінанси підприємств», «управління фінансами підприємств» та «реструктуризація» сформульовано зміст реструктуризації фінансів підприємств.

Зауважено, що фінанси підприємств у науковій літературі розглядаються науковцями зазвичай у двох аспектах: як економічні відносини, як грошові відносини.

Дослідження поглядів науковців щодо визначення змісту управління фінансами підприємств у фаховій економічній літературі дало можливість зробити висновки, що кожен науковець розглядає цей зміст по-своєму, надаючи досліджуваному терміну різні характеристики. Відтак існують судження, що управління фінансами підприємства – це: управління грошовими відносинами; управління фінансово-господарською діяльністю; управління фінансовим механізмом.

Відповідно реструктуризація фінансів підприємств – це ефективне перетворення фінансово-господарського механізму суб'єкта господарювання, яке

виявляється у якісних змінах стосовно управлінських, виробничих, корпоративних та фінансових відносин підприємства. Метою реструктуризації фінансів підприємств є ефективна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, які в результаті реструктуризаційних перетворень визначаються як конкурентоспроможні та адаптовані до змін ринкового середовища.

Визначено відмінності між фінансовою реструктуризацією та реструктуризацією фінансів підприємств, водночас зауважено, що фінансова реструктуризація є одним із напрямів реструктуризації фінансів підприємства із управлінською, виробничою, корпоративною та реструктуризацією активів.

Систематизовано чинники проведення реструктуризаційних змін і розподілено їх на групи: проблемних чинників і прогресивних чинників. До групи проблемних чинників віднесено: неефективне управління; відсутність фінансової стратегії; низький рівень прибутковості (збиткова діяльність); нестача обігових коштів; низька ліквідність підприємства; низька якість продукції; відсутність відділу контролю; застарілі технології та інші. До групи прогресивних чинників віднесено: інноваційні технології; конкурентні переваги; розширення ринків збуту; екологізація виробничого процесу; переробка відходів; використання нових доступніших енергоносіїв; залучення доступних кредитів та інші.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гавкалова Н. Л. Особливості механізму фінансового управління функціонуванням підприємств / Н. Л. Гавкалова // Державне будівництво. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2012_2_31.pdf.
2. Фінанси зарубіжних корпорацій / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, Н. С. Рязанова. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.
3. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях : [навч. посібник] / О. Д. Данілов, Т. В. Паєнко – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
4. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / І. В. Зятковський. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Кондор, 2010. – 400с.
5. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / О. О. Непочатенко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
6. Фінанси підприємства зв'язку : [навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів] / [А. Д. Петрашевська, С. С. Новицька, В. М. Орлов, М. Колонтай, Л. Л. Сотниченко] ; за ред. д.е.н., проф. В. М. Орлова. – Одеса : ОНАЗ, 2009. – 116 с.
7. Фінанси підприємств : [навч. посібник для студентів вузів] / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – Львів : ЛБІ НБУ, 2003. – 265с.
8. Фінанси підприємств : [підручник] / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2013. – 519 с.
9. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / О. С. Філімоненков, Д. І. Дема. – К. : Алерта, 2009. – 496 с.
10. Фінанси підприємств : [навч. посібн. для самост. вивчення дисц.] / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
11. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / О. С. Філімоненков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
12. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Г. А. Стасюк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 480 с.
13. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 485 с.
14. Управління фінансовою санацією підприємств : [підручник] / О. О. Терещенко. – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2009. – 552 с.
15. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / Л. В. Кузьменко, В. В. Кузьмін, В. М. Шаповалова. – Херсон : Олді-плюс, 2003. – 256 с.

УДК 336.027:334.7(477)

Кулик О.Б.

студентка

Львівського національного університету імені Івана Франка

Кміть В.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту

Львівського національного університету імені Івана Франка

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено проблеми податкового регулювання та стимулювання економіки в сфері інновацій на вітчизняних підприємствах. Функціонування механізму податкового регулювання у сфері здійснення інноваційної діяльності потребує кардинальних змін та доопрацювань, адже впродовж багатьох років система правової підтримки новаторських ідей не була дієвою. Податкова підтримка є ефективним інструментом державного впливу на інвестиційну діяльність в Україні.

Ключові слова: інноваційний розвиток, податкове регулювання, стимулювання інноваційної діяльності, державний вплив, вітчизняні підприємства.

Кулик О.Б., Кміть В.М. НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследованы проблемы налогового регулирования и стимулирования экономики в сфере инноваций на отечественных предприятиях. Функционирование механизма налогового регулирования в сфере осуществления инновационной деятельности требует кардинальных изменений и доработок, ведь на протяжении многих лет система правовой поддержки новаторских идей не была действенной. Налоговая поддержка выступает эффективным инструментом государственного влияния на инвестиционную деятельность в Украине.

Ключевые слова: инновационное развитие, налоговое регулирование, стимулирование инновационной деятельности, государственное влияние, отечественные предприятия.

Kulyk O.B., Kmit' V.M. TAX REGULATION AND STIMULATION OF DOMESTIC ENTERPRISES' INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article is dedicated to the research of tax regulation and economic stimulation problems in the area of domestic enterprises' innovation. Functioning of the tax regulations mechanism in the area of innovation activity management requires cardinal changes and improvements, because the legal support system of innovative ideas was not effective for many years. Tax support is an effective tool of influence on investment activity in Ukraine.

Keywords: innovative development, tax regulation, fostering innovation, state influence, domestic enterprises.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні все більшої актуальності набуває проблема створення ефективної системи оподаткування, здатної забезпечити відповідний рівень стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Інноваційний розвиток повинен бути одним із пріоритетів економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань податкового регулювання інноваційної діяльності присвятили свої праці такі відомі вітчизняні науковці, як Т. Бондарчук, А. Гальчинський, М. Давидов, Б. Данилишин, Т. Єфименко, В. Діба, Ю. Іванов, Ю. Колесник, О. Колодізев, О. Кондратов, А. Крисоватий, М. Крупка, О. Лапко, І. Луніна, Т. Мединська, О. Міщук, А. Никифоров, С. Онишко, В. Парнюк, А. Соколовська, С. Юрій та багато інших. У дослідженнях названих авторів окреслено світовий досвід податкового регулювання та стимулювання і запропоновано окремі рекомендації щодо запровадження різних пільг для вітчизняних підприємств. Водночас не всі аспекти цієї проблематики належно з'ясовані та обґрунтовані, а тому є актуальними і дискусійними.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження проблем податкового регулювання економіки в сфері інновацій та визначенні ефективного механізму податкового стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу досліджень. Під інноваційною діяльністю розуміють усі наукові, технологічні, організаційні, фінансові й комерційні дії,

що реально сприяють здійсненню інновацій або задумані з цією метою. Відтак у Законі України «Про інноваційну діяльність» [1] є таке визначення поняття «інноваційна діяльність»: діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Розвиток інноваційного потенціалу в Україні супроводжується такими проблемами [2, с. 3–5]:

- низькі темпи впровадження високих технологій;
- зношеність основних фондів;
- нерозвинутість інноваційної інфраструктури, недостатня кількість інноваційних підприємств;
- недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва;
- невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва;
- незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій.

На нашу думку, подальший розвиток інноваційного потенціалу, як і збалансований розвиток національної економіки, потребують ефективного державного регулювання.

Одним із дієвих механізмів втручання держави у економічну систему є податки. Регуляторний потенціал податків та системи оподаткування розкри-

вається через застосування інструментів податкового регулювання, особливо місце серед яких займають податкові пільги [3, с. 116].

Податкова практика свідчить, що під час здійснення податкового стимулювання підприємництва використовуються різні інструменти податкового регулювання, основними з яких є:

- зниження базових ставок податків;
- диференціація податкових ставок залежно від соціально-економічного значення галузі та її продукції для національної економіки;
- повне або часткове звільнення суб'єктів підприємства від сплати податків шляхом надання їм податкових пільг;
- звуження бази оподаткування;
- прискорена амортизація;
- формування неоподатковуваних резервів;
- інвестиційний податковий кредит;
- інвестиційна податкова знижка;
- податкові канікули;
- відміна податків на реінвестування;
- податкові угоди з іншими країнами;
- створення спеціальних економічних зон із особливим режимом оподаткування інноваційної та інвестиційної діяльності тощо.

Податкове регулювання виконує важливу роль у державному регулюванні економіки. Це вплив держави на перебіг економічних процесів шляхом їх коригування відповідно до обраних цілей соціально-економічного розвитку в інтересах суспільства [4, с. 478].

Податкова підтримка є ефективним інструментом державного впливу на інвестиційну діяльність інноваційного характеру суб'єктів господарювання, адже вона [2, с. 6–7]:

- передбачає широке охоплення вітчизняних підприємств, які реалізують інновації;
- мотивує першочергове здійснення інвестицій, які несуть інновації;
- пов'язана з повною автономією ухвалення рішень підприємством, на відміну від субсидій або пільгових кредитів, коли підприємства підлаштовуються під необхідні критерії відбору;
- передбачає рівність умов для всіх учасників економічної діяльності.

Податкова політика в Україні повинна виконувати головну роль у стимулюванні ділової активності. Загалом податкова система України не стимулює ділову активність, адже через постійний процес зростання фіскального тиску відбувається скорочення обсягів власних коштів підприємств, а отже, і потенціалу їх фінансово економічного розвитку, зберігається нерівномірність розподілу оподаткування між галузями та підприємствами, складність та недоопрацьованість Податкового кодексу України посилює правову невизначеність діючих підприємств, поглиблення негативних процесів приховування доходів суб'єктами підприємства, оптимізації податкових платежів, ухилення від сплати податків та платежів, недотримання норм законодавства в сфері оподаткування, лобювання податкових преференцій, посилення тіньової складової бізнесу та втечу капіталів тощо [5, с. 675].

Серед новацій ПКУ, спрямованих на стимулювання підприємницької діяльності, основними є такі:

- зниження ставки ПДВ з 20% до 17%, що повинно забезпечити зменшення ціни та підвищення конкурентоспроможності товарів;
- звільнення від сплати ПДВ продуктів для науково-дослідних робіт та результатів інтелектуальної власності, зареєстрованих в законодавчому порядку;

– зниження ставки податку на прибуток підприємств;

– надання спеціальних інвестиційних пільг: інвестиційно-інноваційний податковий кредит; пільга на інвестування об'єктів інфраструктури, які передаються у державну або комунальну власність; пільги з енергозбереження тощо;

– надання «податкових канікул» для окремих категорій суб'єктів малого і середнього бізнесу на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року.

Що ж до української практики, то варто зазначити, що прийнятий 2 грудня 2010 р. ПКУ, на думку багатьох науковців, значно погіршив ситуацію податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності.

Попри введення в дію окремих норм ПКУ, низка проблем, пов'язаних зі здійсненням податкового стимулювання інноваційної діяльності, досі є нерішеною [6].

Відтак до основних проблем податкового регулювання треба віднести такі:

- відсутність дієвих механізмів підтримки суб'єктів інноваційної діяльності з метою стимулювання розвитку їх бізнесу у ринковому середовищі як незалежних економічних агентів;
- недостатнє використання регулюючого та стимулюючого потенціалів оподаткування;
- низька ефективність закріплених ПКУ пільг у сфері оподаткування інноваційної діяльності тощо.

На сучасному етапі розвитку українського суспільства особливого значення набуває розвиток та стабілізація економіки країни, яка формується шляхом інноваційно-інвестиційної політики, боротьби з негативними чинниками, такими як тіньова економіка та інфляція, шляхом заповнення прогалів у правовому законодавстві держави для формування ефективної дієвої економічної системи країни.

Використовуючи податкові інструменти для інтенсифікації інвестиційної діяльності, слід пам'ятати про специфічні риси інвестиційної діяльності як об'єкта податкового регулювання, а саме [7, с. 192–193]:

– інвестиційна діяльність є складним, довготривалим процесом, тому засоби її податкової підтримки не можуть обмежуватися інструментами разового характеру;

– динаміка основних показників реалізації інвестиційного проекту свідчить про необхідність зміни інтенсивності державної податкової підтримки на різних етапах життєвого циклу інвестицій;

– обмеженість фінансових ресурсів держави не дозволяє застосовувати податкові преференції до будь-яких інвестицій, тому інструменти податкового стимулювання мають бути зосереджені на тих інвестиціях, які є пріоритетними з позицій національної економіки;

– із первинним існуванням важливе значення має створення заохочувальних умов для реінвестування прибутку, отриманого від інвестиційної діяльності, тому податкова підтримка інвестицій має охоплювати комплекс заходів щодо податкового регулювання корпоративних відносин.

Незважаючи на існування значного арсеналу інструментів податкового стимулювання, інвестиційних процесів, українська податкова система ще не створює відповідної мотивації у суб'єктів інвестиційної діяльності. Формування в Україні ефективної системи податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності вимагає кардинального перегляду застосовуваних податкових пільг як інструменту інтенсифікації інвестиційних процесів на основі використання світового досвіду [8, с. 107].

Для того, аби податковий механізм таки забезпечував ефективне податкове стимулювання інноваційного розвитку, потрібно виокремити декілька основних та діючих стимулів для інноваційних підприємств, а також чітко окреслити, яким основним критеріям має відповідати таке підприємство, щоб отримати певні переваги в оподаткуванні.

Зарубіжний досвід податкового стимулювання дає підстави стверджувати, що практично всі країни відводять податкам важливу роль у збільшенні інвестицій з метою активізації інноваційних процесів. Слід зазначити, що для країн, державна інноваційна політика яких спрямована насамперед на збільшення кількості інноваційно активних підприємств, зокрема за рахунок залучення малого бізнесу, характерне встановлення обширних пільг. У національних інноваційних системах цих країн порівняно з іншими значною є частка великих корпорацій, для яких характерний певний рівень інноваційно-інвестиційних витрат. Відповідно і державна інноваційна політика спрямована на податкове стимулювання розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності з допомогою застосування приросту пільг [9, с. 76].

Для економічного зростання доцільно використовувати політику цільового стимулювання економіки за допомогою податків, пріоритетними серед яких є: прискорена амортизація; відрахування з прибутку, що оподатковується; витрати на інвестиції (що більш пріоритетні проекти для розвитку економіки, то вищий відсоток відрахувань); надання податкового інвестиційного кредиту; відрахування з оподаткованого прибутку всіх витрат, спрямованих на науково-дослідницьку діяльність; цільові податкові пільги для підприємств, які здійснюють діяльність у депресивних районах тощо.

Надання податкових пільг заохочує інвесторів розпочати масштабні проекти, сприяє високим темпам розвитку інноваційних підприємств, а також в майбутньому дозволить забезпечити поповнення місцевого та державного бюджетів. Саме тому пропонуємо практику надання пільг за основними податками на визначений термін поширити на усі новостворені підприємства з метою широкомасштабного стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні.

За податкового стимулювання вітчизняних інноваційних підприємств доцільно використовувати досвід зарубіжних країн, зокрема ті методи їх податкового регулювання, що приносять найбільший ефект, наприклад, розробити схему, відповідно до якої виробники інноваційної продукції отримують право зменшувати оподатковуваний прибуток на суму витрат, здійснених у звітному періоді, на виконання інноваційних та науково-технічних робіт. Цю пільгу надавати виключно тим підприємствам, які займаються розробкою та впровадженням високотехнологічної продукції. Одночасно з розробкою такої схеми надання податкових пільг варто запровадити систему моніторингу дослідження та оцінки можливих позитивних та негативних ефектів від її запровадження. Механізм податкового регулювання у сфері здійснення інноваційної діяльності потребує кардинальних змін та доопрацювань, адже впродовж багатьох ро-

ків система правової підтримки новаторських ідей не була дієвою.

Проведений аналіз свідчить, що надання податкових пільг є потужним адміністративним інструментом податкового регулювання, який повинен зайняти належне місце у вітчизняній практиці. Сучасна економічна криза, яка найбільше позначається у промисловості та сфері послуг, безумовно, відобразиться і на можливості економіки продукувати інновації. Тому обґрунтоване податкове регулювання покликане знизити негативні наслідки кризи, водночас зберігаючи потужний потенціал вітчизняної науки [3, с. 118].

Висновки. Подальше реформування податкової політики в Україні треба спрямувати на створення конкурентоспроможного податкового режиму, який би забезпечив збереження власного капіталу в межах держави, активізацію використання вільних коштів юридичних і фізичних осіб, а також взаємовигідні умови для залучення іноземного капіталу. Реалізація зазначених напрямів податкової реформи дасть змогу створити сприятливі умови для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності і виробничих процесів загалом.

Отже, у процесі проведення податкової політики держава має стати партнером суб'єктів підприємництва, надавати допомогу інноваційним виробництвам, створювати такий клімат та макросередовище, які б сприяли ефективному розвитку мікросфери, стабілізації та піднесенню національної економіки загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Мединська Т. В. Удосконалення податкової політики стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні / Т. В. Мединська // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 1(10). – С. 3–5.
3. Кміть В. М. Адміністративні інструменти податкового регулювання інноваційної діяльності в Україні / В. М. Кміть // Теорія та практика розвитку інноваційної економіки : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 29–30.09.2011 р.), Центр економічних досліджень та розвитку). – Одеса, 2011. – С. 115–118.
4. Василик О. Д. Податкова система України: [навч. посіб.] / О. Д. Василик. – К.: ВАТ «Поліграфкнига», 2004. – 478 с.
5. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи : [монографія] / [П. В. Мельник, М. Л. Тарангул, З. С. Варналія та ін.]; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2008. – 675 с.
6. Податковий Кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Данилишин Б. М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні : [монографія] / Б. М. Данилишин, О. М. Кондрашов. – Донецьк, 2010. – 296 с.
8. Івах Г. В., Кміть В. М. Європейський досвід податкового регулювання розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності // Економічний аналіз : збірник наукових праць / [Г. В. Івах, В. М.Кміть]; за ред. С. І. Шкарабана. – Тернопіль, 2012. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 104–109.
9. Никифоров А. Є. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / А. Є. Никифоров, В. М. Діба, В. О. Парнюк // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 78–86.

УДК 336.7

Курдидик Н.І.

*аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ БАНКІВСЬКИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛІВ

Досліджено банківські запозичення на міжнародних ринках капіталів, та аналіз інструментів запозичень на зовнішніх ринках. Проаналізовано основні інструменти банківських запозичень на міжнародних ринках капіталів, зокрема таких як єврооблігації, кредитні ноти, синдиговані кредити, пряме кредитування. Досліджено існування іноземного капіталу в банківській системі України, динаміку та структуру зовнішніх банківських запозичень, та питому вагу валютних ресурсів у структурі банківських ресурсів. Актуальність статті обґрунтована складністю для комерційних банків в пошуку довгострокового ресурсу, та важкістю залучення зовнішніх позик. Використано методи порівняння, індукції, історичного методу, логічного та методу наукового порівняння.

Ключові слова: ринок капіталів, комерційні банки, акції, облігації, кредит, емісія, розміщення ресурсів, запозичення ресурсів.

Курдыдык Н.И. АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ БАНКОВСКИХ ЗАЙМОВ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ КАПИТАЛОВ

Исследованы банковские займы на международных рынках капиталов, и анализ инструментов заимствования на внешних рынках. Проанализированы основные инструменты банковских займов на международных рынках капиталов, в частности еврооблигации, кредитные ноты, синдицированные кредиты, прямое кредитование. Изучены основные факторы, которые влияют на способность банка организовывать займы на внешних рынках, и факторы, которые мотивируют банки проводить такие заимствования. Актуальность статьи обосновано трудностями для коммерческих банков в поиске долгосрочного ресурса, и трудностью привлечения внешних займов. Используются методы сравнения, индукции, исторического метода, логического и метода научного сравнения.

Ключевые слова: рынок капиталов, коммерческие банки, акции, облигации, кредит, эмиссия, размещение ресурсов, займы ресурсов.

Kurdydyk N.I. THE CURRENT TRENDS OF BANK LOANS IN INTERNATIONAL CAPITAL MARKETS

The author investigated bank loans in the international capital markets, and analyzed tools of borrowing in foreign markets. The article provides analysis of the basic tools of bank loans in the international capital markets, in particular Eurobonds, credit notes, syndicated loans, direct lending. The author studied the main factors that affect the ability of the bank to arrange loans in foreign markets, and the factors that motivate banks to carry out such borrowing. The relevance of the article is determined by the difficulties for commercial banks in search of long-term resources, and the difficulty of attracting foreign loans. The author used the methods of comparison, induction, historical method, logical and scientific method of comparison.

Keywords: capital markets, commercial banks, stocks, bonds, loans, emission, resource allocation, resource loans.

Постановка проблеми. Розвиток фінансового ринку є пріоритетною складовою економічного росту держави, що потребує збільшення активності його учасників на внутрішньому і на зовнішньому ринках. Проте сьогодні, зважаючи на складну макроекономічну ситуацію, учасники українського фінансового ринку не можуть запропонувати вигідні умови партнерства для іноземних фінансових інститутів. Тому дослідження проблем залучення фінансових ресурсів особливо на зовнішніх ринках є важливим напрямом пошуку шляхів вдосконалення роботи вітчизняного фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням функціонування ринку капіталів займаються І. О. Школьник, І. П. Ткаченко, Л. В. Левківський, Л. М. Алексеєнко, С. В. Землячов. Проте більшість учених досліджують функціонування ринку капіталів загалом, або окремі операції банків на ринку капіталів. Комплексному дослідженню банківської діяльності на ринку капіталів, зокрема на зовнішніх ринках, нині приділялось недостатньо уваги.

Мета статті полягає в спробі проаналізувати поточні проблеми та перспективи банківських запозичень на міжнародних ринках капіталів, виокремити можливості до оптимізації банківської діяльності на ринках капіталів.

Виклад основного матеріалу. Збільшення інвестицій в основний капітал банків потребує постійного залучення довгострокових ресурсів, яке може відбуватись за рахунок коштів акціонерів, коштів державного бюджету, за рахунок запозичень на ринку капіталів. Сьогодні вітчизняними підпри-

ємствами можливість запозичень на інвестицій у основний капітал не реалізується повною мірою. В Україні частка інвестицій у основний капітал до ВВП коливається в районі 20% [1], при тому, що в Китаї чи Індії цей показник становить близько 40% [6]. За умов дефіциту інвестиційних ресурсів в Україні актуальним є питання залучення довгострокових ресурсів на міжнародних ринках капіталів. Ще одним фактором для банків, що стимулює їх залучати ресурси на міжнародних ринках, є розвиток небанківських фінансових установ, які залучають ті ресурси, що раніше спрямовувались на розвиток банківського сектору.

Сьогодні вітчизняні комерційні банки можуть залучати довгострокові ресурси на міжнародних ринках з використанням таких інструментів:

1) через емісію єврооблігацій та кредитних нот. Для України популярними є Ноти участі в кредиті, LPN – Loan Participation Notes, та CLN – Credit Linked Notes – Кредитні ноти;

2) через залучення синдигованих кредитів. Суть такого кредитування полягає в тому, що міжнародні кредитори кредитують позичальника спільно, розподіляючи кредитний ризик між собою. Кількість позичальників під час синдигованого кредитування може досягати десятків;

3) через залучення прямих кредитів. Пряме кредитування є менш популярним за синдиговане, оскільки виключена можливість розподілу кредитного ризику. Прямому кредитуванню зазвичай надають перевагу у процесі кредитування позичальників з високими кредитними рейтингами.

Проте відносно невелика частка українських банків здатна організувати процес запозичень на міжнародних ринках капіталів. Для вітчизняної банківської системи характерна висока частка малих та середніх банків. З рис. 1 зрозуміло, що відносно велику суму запозичень можуть залучити банки першої групи, за останні 5 років середній розмір власного капіталу банків I групи коливався від 5113767 тис. грн. до 7179018, 549 тис. грн. Банки II, III та IV груп нечасто звертаються до іноземних інвесторів з двох причин:

1) відсутність зацікавленості іноземними інвесторами, зважаючи на невелику потребу в інвестиційних ресурсах;

2) адміністративні витрати на організацію запозичення можуть становити високу частку від суми запозичення, що робить позику надто дорогою для позичальника.

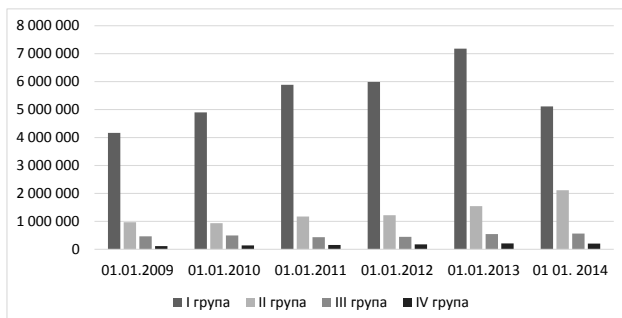


Рис. 1. Середній розмір власного капіталу банків України по групах, тис. грн.

За даними звітності Національного банку України

З аналізованого можна виокремити такі групи банків, для яких актуальними будуть запозичення на ринках капіталів: банки з відносно високим рівнем регулятивного капіталу (сьогодні достатнім для залучення іноземних інвестицій вважається капітал не менше 100 млн. євро [3, с. 141]), банки, що активно нарощують капітал чи мережу філій, банки що переживають дефіцит ресурсів та прагнуть диверсифікувати джерела залучення ресурсів.

Можна виокремити такі фактори, що мотивують українські банки до запозичень на міжнародних ринках капіталів:

1) формування позитивної кредитної історії для подальшого нарощення запозичень на міжнародних ринках;

2) диверсифікація джерел залучення ресурсів;

3) на міжнародних ринках середня тривалість позики, як правило, більша за середню тривалість позики на внутрішньому ринку;

4) вартість капіталу на міжнародних ринках, як правило, нижча за вартість капіталу на внутрішньому ринку;

5) факт залучення іноземних інвестицій створює банку позитивний імідж, може слугувати додатковою

рекламою, та в подальшому може слугувати фактором зниження вартості ресурсу для позичальника.

Динаміка показників присутності іноземного капіталу в банківській системі України показує, що пік присутності іноземного капіталу припадає на 2012–2013 роки. Відтак кількість банків з іноземним капіталом у 2012–2013 роках становила 53 банки. З них банки з 100% іноземним капіталом становило 22 банки (таблиця 1). Загалом частка іноземного капіталу в системі максимальною була у 2012 році. У 2014 році у зв'язку з макроекономічною ситуацією частка іноземного капіталу по системі знизилась до 34%.

Аналізуючи обсяги та структуру зовнішніх запозичень українських комерційних банків за останні роки можна зробити такі висновки:

1) зростання кредитного портфелю банків перевищує темпи залучення депозитних ресурсів, в тому числі за рахунок того, що зростають темпи залучення банківських ресурсів на ринках капіталів;

2) зазвичай великі банки мають можливість позичати кошти на міжнародних ринках. Можливість запозичень на міжнародних ринках зазвичай визначається рівнем капіталізації банків.

З рис. 2 зрозуміло, що пік банківських зовнішніх запозичень припадає на 2009 рік. Надалі спостерігається скорочення зовнішніх банківських запозичень. Загалом за останні 10 років зовнішні довгострокові банківські запозичення збільшились на 20497%. Проте порівняно з 2009 роком зовнішні довгострокові банківські запозичення зменшились на 43,12%. Пік довгострокових банківських запозичень у 2009 році пояснюється попереднім нарощенням зовнішніх інвестицій у банківський сектор, подальше скорочення спричинене світовою фінансовою кризою. Незважаючи на скорочення зовнішніх банківських запозичень, зовнішній борг України постійно зростає.

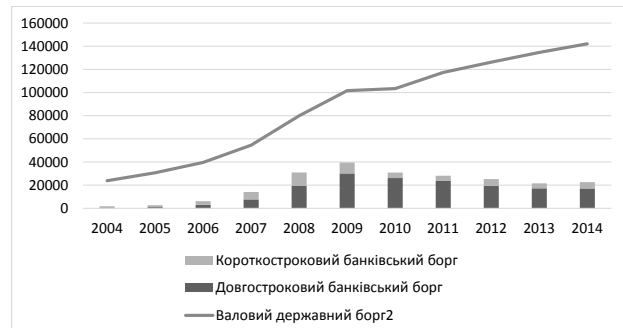


Рис. 2. Структура зовнішнього боргу України, млн. дол. США

За даними звітності Національного банку України

До 2006 року короткострокові банківські зовнішні запозичення становили більшу суму, аніж довгострокові. Надалі до 2010 року частка довгострокових запозичень постійно перевищувала частку короткострокових, і з 2010 року частка короткострокових почала зростати знову. Сьогодні довгострокові за-

Таблиця 1

Присутність іноземного капіталу в структурі банківської системи України

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість банків, що мають ліцензію, шт.	175	184	182	176	176	176	180
з них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49
У т. ч. з 100% іноземним капіталів	17	17	18	20	22	22	19
Частка іноземного капіталу у статутному капіталів банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0

За даними звітності Національного банку України

позищення перевищують короткострокові на 214%. Максимальне перевищення довгострокових запозичень за аналізований період зафіксоване у 2010 році (452%). Перевищення довгострокових банківських запозичень над короткостроковими можна сприймати за позитивний сигнал, оскільки:

- це свідчить про готовність іноземних інвесторів вкладати кошти у вітчизняну економіку;
- банки отримують довгостроковий ресурс, своєю чергою, отримують змогу надавати позики чи розміщувати кошти на тривалий термін.

Відповідно, коли короткострокові банківські запозичення перевищують довгострокові, то таке явище є негативним, оскільки свідчить про неготовність інвесторів вкладати кошти на тривалий термін.

Питома вага зовнішніх довгострокових запозичень в структурі зовнішнього боргу сьогодні становить 12,04%. Максимальне значення цього показника становило 29,6% у 2009 році. Зростання частки довгострокових банківських запозичень в структурі зовнішнього боргу вважаємо позитивним знаком, оскільки знижується ризик фінансування дефіциту державного бюджету. До 2009 року цей показник зростає, надалі знизився внаслідок нарощення запозичень коштів державою, та скорочення запозичень комерційними банками.

У структурі зовнішнього банківського боргу найбільшу частку становлять зовнішні кредити. Абсолютна сума кредитів за аналізований період збільшилась на 2467%. Проте пік запозичень за рахунок міжбанківських кредитів припав на 2009 рік. З 2009 року сума зовнішніх банківських запозичень за рахунок кредитів скоротилась на 9,44%. Наступну за розміром частку в зовнішньому боргу банків становлять запозичення за рахунок облігацій та інших боргових цінних паперів. Об'єм залучених коштів за рахунок облігацій за аналізований період зріс на 4833%. Проте як і у разі з кредитами з 2009 року об'єм таких ресурсів скоротився на 27,4%. Валюта і депозити в структурі зовнішнього банківського боргу за аналізований період зросла на 1313%. Проте валютні депозити на відміну від інших структурних одиниць показали зростання після кризового 2009 року на 60%. Таке зростання можна пояснити тим, що українські банки пропонували відсоткові ставки за депозитами вищі, аніж закордонні банки. Тому вкладання депозитів в Українські банки є високоризиковим, проте привабливим інструментом розміщення коштів.

Таблиця 2
Структура зовнішнього банківського боргу України, млн. дол. США

Показники	Назва	Облігації та інші боргові цінні папери	Кредити	Валюта і депозити	Валовий зовнішній борг
2004		103	375	181	659
2005		356	566	88	1010
2006		1232	1230	566	3028
2007		3304	3515	805	7624
2008		6998	10633	1595	19226
2009		6124	19157	4813	30094
2010		4908	17634	3588	26130
2011		4672	16586	2353	23611
2012		3648	13198	2566	19412
2013		3301	11466	2523	17290
2014		5082	9629	2559	17270

За даними звітності Національного банку України

Питома вага запозичень за рахунок облігацій максимальною була у 2007 році і становила 43,34%. Таке зростання відбулось за рахунок зниження частки кредитів. Питома вага кредитів зростала до 2011 року і надалі поступово знижується. Питома вага залучень за рахунок валюти та депозитів не показувала сталої динаміки за аналізований період. Загалом спостерігається обернена пропорційність питомої ваги запозичень за рахунок облігацій та за рахунок кредитів. Запозичення за рахунок облігацій сьогодні є менш популярним через нерозвинутий ринок цінних паперів.

Запозичення на міжнародних ринках капіталів відбуваються зазвичай в іноземній валюті. На рис. 3 наведено питому вагу складових валютних зобов'язань в структурі гривневих зобов'язань. Для аналізу взято показники коштів банків, коштів юридичних осіб та суми боргових цінних паперів випущених банком. Вибір показників обґрунтовується тим, що в структурі цих показників можуть відображатись запозичення на міжнародних ринках капіталів.

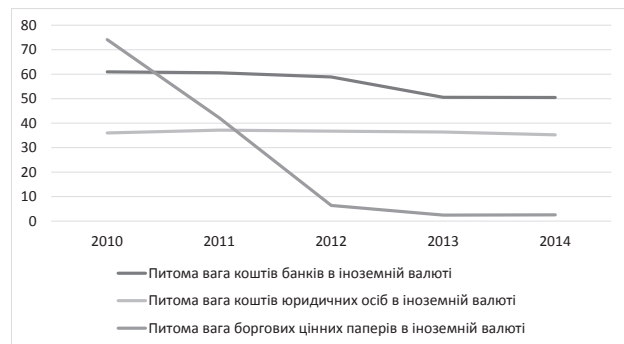


Рис. 3. Питома вага валютних ресурсів в структурі банківських пасивів, %

За даними звітності Національного банку України

З рис. 3 зрозуміло, що за усіма показниками частка валютних коштів знижується. Найбільше зниження відбулось за часткою емітованих боргових цінних паперів.

Зниження частки валютних коштів можна пояснити з двох причин:

- 1) скорочення запозичень на міжнародних ринках капіталів;
- 2) скорочення рівня доларизації економіки.

Особливо ефект від зниження запозичень на зовнішніх ринках капіталів видно з падіння частки валютних ресурсів в структурі боргових цінних паперів. У 2010 році частка валютних боргових цінних паперів становила 74,14%, а у 2014 році – 2,55%. Зниження запозичень на міжнародних ринках капіталів може не відобразитись на частці валюти у залучених коштів від банків та юридичних осіб, оскільки до цих показників також входять депозити до запитання, які не належать до частки коштів, запозичених на ринках капіталів. Боргові цінні папери рідко випускаються на внутрішніх ринках в іноземній валюті, тому зниження показника частки випущених валютних боргових цінних паперів напряму свідчить про зниження об'ємів запозичення на світових ринках капіталів.

Висновки. У статті розглянуто тенденції розвитку ринку капіталу в структурі фінансового ринку України. Актуальність напряму дослідження обґрунтовується складністю пошуку «довгих» грошей на фінансових ринках для комерційних банків. У статті проаналізовано інструменти для залучення фінансових ресурсів

на ринках капіталів. Зокрема, до основних інструментів залучення вітчизняними підприємствами коштів на міжнародних ринках капіталів належать облігаційні позики, залучення синдикованих та прямих кредитів. Проте сьогодні, зважаючи на невеликі розміри вітчизняних банків, невелика кількість звертається за позиками на міжнародні ринки. Також непопулярність зарубіжних позик можна обґрунтувати відсутністю зацікавленості іноземних інвесторів українськими банками. А тому запозиченнями на міжнародних ринках капіталів займаються великі банки та банки, що активно нарощують ресурсну базу.

Також ознаками, що мотивують комерційні банки до виходу на міжнародні ринки капіталів, можна назвати репутаційні мотиви, диверсифікація джерел залучення коштів, можливість залучити дешевий ресурс на довгий термін.

Аналіз показників існування іноземного капіталу в банківській системі свідчить, що відбувається вплив частки іноземного капіталу та скорочення кількості банків з іноземним капіталом. Згідно з динамікою зовнішніх банківських запозичень стверджуємо, що пік запозичень припав на 2007 – 2009 роки, а сьогодні спостерігається спад рівня запозичень.

В структурі зовнішніх банківських запозичень найбільшу частку становлять кредити. Другу за роз-

міром частку становлять облігаційні позики, надалі ідуть залучені на зовнішніх ринках депозити. Суттєве зниження показав показник валютних облігаційних позик.

Загалом сьогодні спостерігається спад активності банків на зовнішніх ринках, що насамперед спровокований загальним економічним спадом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Кравченко І. Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи / І. Кравченко, Г. Багратян // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 19.
3. Левківський І. І. Стратегія залучення фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталів (на прикладі комерційних банків України) : дис. ... канд. економ. наук / І. І. Левківський. – К., 2011. – 234.
4. Мошенец Е. Мягкая посадка / Е. Мошенец // Инвест-газета. «Топ 100» Рейтинг лучших компаний в Украине». – 2008. – № 2006. – С. 46–47.
5. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>.
6. Улюкаев А. В. Внешний долг банков как источник финансирования инвестиционной стратегии России: риски и механизмы регулирования / А. В. Улюкаев, Е. О. Данилова // Деньги и кредит. – 2009. – № 5. – С. 14–23.

УДК 336.1

Олексин А.Г.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри грошового обігу і кредиту

Буковинського державного фінансово-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ 2008-2014 РОКІВ

У даній статті досліджено особливості інфляційних процесів в економіці України за 2008-2014 роки з деталізацією наслідків впливу інфляції на суспільне життя в 2014 році. Розглянуто динаміку основних макроекономічних процесів та виявлено тенденції змін під впливом інфляційних процесів таких показників як: обсяг реалізації промислової продукції, роздрібна торгівля, доходи населення, експорт та імпорт товарів і послуг. Пріоритетно увагу банківському сектору, який потерпає в умовах девальвації гривні. Узагальнено особливості макроекономічної ситуації в Україні в 2014 році та запропоновано заходи щодо врегулювання інфляційних дисбалансів в економіці.

Ключові слова: інфляція, ВВП, індекс цін виробників, девальвація, фінансові показники, антиінфляційна політика.

Олексин А.Г. ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ ЗА 2008-2014 ГОДА

В данной статье исследованы особенности инфляционных процессов в экономике Украины за 2008-2014 года с детализацией последствий влияния инфляции на общественную жизнь в 2014 году. Рассмотрена динамика основных макроэкономических процессов и обнаружены тенденции изменений под воздействием инфляционных процессов таких показателей как: объем реализации промышленной продукции, розничная торговля, доходы населения, экспорт и импорт товаров и услуг. Уделено внимание банковскому сектору, который страдает в условиях девальвации гривны. Обобщены особенности макроэкономической ситуации в Украине в 2014 году и предложены мероприятия по урегулированию инфляционных дисбалансов в экономике.

Ключевые слова: инфляция, ВВП, индекс цен производителей, девальвация, финансовые показатели, антиинфляционная политика.

Oleksyn A.G. FEATURES OF INFLATION UKRAINE 2008-2014 YEARS

In this article the features of inflationary processes are investigational in the economy of Ukraine for 2008-2014 years with working out in detail of consequences of influence of inflation on public life in 2014 years. The dynamics of basic macroeconomic processes is considered and found out the tendencies of changes under act of inflationary processes of such indexes as: volume of realization of industrial products, retail business, profits of population, export and import of commodities and services. The features of macroeconomic situation are generalized in Ukraine in 2014 years and measures are offered on the settlement of inflationary disbalances in an economy.

Keywords: inflation, GDP, price of producers index, devaluation, fiscal indexes, antiinflationary policy.

Постановка завдання. В умовах глибокої фінансової кризи економіки на тлі політичних подій макроекономічні показники України стрімко погіршу-

ються, що є загрозою не лише на державному рівні, а й на рівні кожного громадянина України. Постійна оцінка стану макроекономічної ситуації в країні

дозволяє здійснювати поточний контроль за зміною фінансових показників. Основним показником, що є свідченням про дисбаланси в економіці є підвищений рівень інфляції. Саме тому актуальним питанням є вивчення поведінки інфляції та впливу її на всі сфери суспільного життя, оскільки оцінюючи наслідки можливо розробити ряд антиінфляційних заходів, що стануть поштовхом для стабілізації економічних процесів в державі. Враховуючи те, що економіка України підірвана ще й внутрішніми воєнними конфліктами, які потребують значних коштів, завдання зі стабілізацією економіки посилюються і складнішають, що ще раз свідчить про актуальність даної теми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інфляція є важливим та складним економічним процесом, тому увага багатьох економістів направлена в її напрямку. Останні публікації щодо дослідження інфляційних процесів в Україні, були здійснені Чайковською М.А, де досліджувалася динаміка зміни індексу споживчих цін протягом 2001-2013 років, Ю.І. Ніколишином розглядалися закономірності розвитку інфляції в Україні за часи її незалежності, Л.А. Гришина досліджувала основні причини розвитку інфляційних процесів в Україні та світі тощо. Проте зі зміною економічних процесів та подій, відбувається і зміна впливу інфляції на суспільне життя поглиблюючи його чи навпаки. Саме тому постійний аналіз інфляційних процесів в економіці України та їх наслідків є завжди актуальним та невичерпаним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інфляція 2014 року є відмінною від інфляції 2008 року, оскільки підкріплена воєнними діями на сході України, що посилює її вплив на суспільне життя українців та економічне життя держави. Тому оцінка впливу інфляції на соціально-економічну та банківську сфери потребує деталізації вивчення.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є виявлення впливу інфляції на господарський сектор економіки, зовнішньоекономічну діяльність, добробут населення, банківський сектор з поглибленим вивченням реалії 2014 року.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфляція – це соціально-економічне явище, породжене диспропорціями виробництва в різних сферах ринкового господарства. Вона є одним із найтяжчих проявів макроекономічної нестабільності. Економісти давно намагаються з'ясувати першопричини інфляції, щоб

запропонувати ефективні методи боротьби з нею та її негативними соціально-економічними наслідками.

У світі немає країни, яка б в останні десятиліття тією чи іншою мірою не зазнала втрат від інфляції. Наслідки інфляції складні й різноманітні. Високий її рівень перетворюється на серйозну перешкоду для виробництва, спричинює економічну і соціальну напруженість у суспільстві [5, с. 2].

Макроекономічна ситуація в Україні 2014 року характеризується підвищеним рівнем інфляції та девальвації національної валюти. Інфляція в першу чергу веде до знецінення заощаджень населення, які по суті є їх нагромадженою заробітною платою. І це знецінення відбувається рівно в стільки разів, на скільки підвищилися за цей час ціни. Саме через ці наслідки інфляція постійно перебувають в центрі уваги держави, громадськості, підприємців. Наслідки інфляції поділяються на соціальні та соціально-економічні. Основними соціально-економічними наслідками є: спад виробництва, скорочення інвестицій, девальвація гривні та інше. Особливо відчутно інфляція впливає на кредитну і грошову системи, державні фінанси, валютну систему, на платіжний баланс країни. У соціальній сфері відбувається перерозподіл доходів та багатства між різними верствами суспільства: між тими, хто має фіксовані доходи (працівники, які одержують заробітну плату з бюджету, пенсіонери, студенти тощо) та фіксований відсоток від доходів, і тими, хто має товари та нерухомість на користь останніх; від кредиторів до боржників; борги уряду перекладаються на платників податку; скорочуються заощадження населення [3].

Усе це призводить до зростання безробіття, зниження життєвого рівня всіх верств населення, посилення соціальної напруженості в суспільстві.

Розглянемо як інфляція вплинула на соціально-економічні процеси в Україні (табл. 1).

В табл. 1 згруповані основні соціально-економічні показники України. Дослідження впливу інфляції на кожний з них будемо здійснювати поетапно використовуючи темпи зростання абсолютних величин.

Спочатку розглянемо динаміку внутрішнього валового продукту в умовах інфляції в Україні протягом 2008-2014 років (рис. 1).

Як видно з рис. 1 у 2008 році індекс інфляції становив 122,3%, відповідно як наслідок у 2009 році динаміка ВВП набрала тенденцій до зниження приросту. Так, якщо у 2008 році обсяг ВВП становив 948,1 млрд. грн.,

Таблиця 1

Основні соціально-економічні показники України за 2007-2014 роки [8]

Показник	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, млрд.грн.	720,7	948,1	913,3	1082,6	1314	1 411	1454,9	1345,8
Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млрд. грн.	537,4	719	592	792,9	1008,3	1014,9	1006,3	1066,8
Індекс цін виробників, %	123,3	123	114,3	118,7	114,2	100,3	101,7	131,8
Експорт товарів, млн дол США	44448,9	63046,2	35602,9	46129,6	61950,2	63084,7	63312	53430
Імпорт товарів, млн дол США	54041,1	80757,1	40417,9	54087,6	74714,4	76860,7	76964	56756
Оборот роздрібної торгівлі, млрд. грн.	318,7	449,3	442,8	529,9	674,7	804,3	884,2	437,1
Середньомісячна заробітна плата, номінальна, грн.	1351	1806	1906	2239	3054	3025	3619	3534
Заборгованість із виплати заробітної плати, млн.грн.	668,7	1123,5	1473,3	1218,1	1105,5	950,5	1019,4	2366,9*
Рівень безробіття на кінець періоду,%	6,4	6,4	8,8	8,1	7,9	7,5	7,2	9,5
Найвищий дохід (номінальний), млрд.грн.	551,8	760,4	672,7	841,6	971,2	1149,2	1190,4	1211,4
Індекс інфляції,%	112,8	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9

* – дані за січень-листопад 2014 року

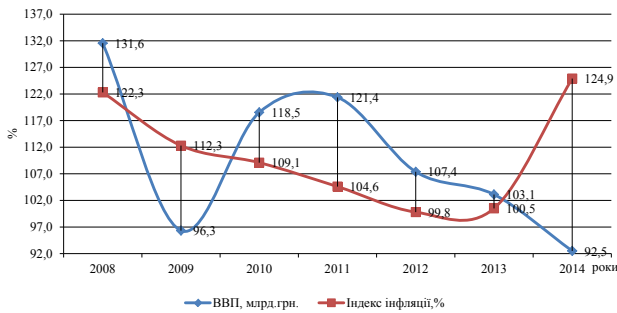


Рис. 1. Динаміка ВВП та індексу інфляції у 2008-2011 роках, % (за даними табл. 1)

то у 2009 році – 913,3 млрд. грн, тобто темп зростання склав 96,3%. Вже в умовах посилення кризи 2014 року темп зростання ВВП становив 92,5%, при цьому індекс інфляції вище рівня 2008 року і становить 124,9%. Даний рівень інфляції підкріплений падінням гривні порівняно з доларом США в 4 рази. Крім того, події на сході України та анексія Криму зумовили різке зменшення ВВП, так як на сході країни розташовані гіганти промислового виробництва. Так, якщо в 2013 році обсяг реалізованої промислової продукції Донецької та Луганської областей становив 273 млрд. грн., то в 2014 році лише 207,9 млрд. грн. [8]. Крім того, суттєве падіння ВВП в 2014 році зумовлено зменшенням інвестиційної активності, низьким рівнем зовнішнього попиту і різким скороченням внутрішнього попиту через падіння реальних доходів і реальної заробітної плати населення.

Під дією зменшення внутрішнього споживчого попиту зменшуються темпи зростання обсягів виробництва (рис. 2).

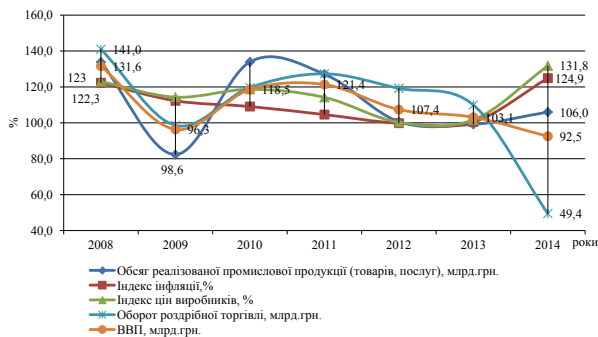


Рис. 2. Динаміка приростів ВВП, обсягів виробництва та індексу інфляції у 2008-2014 роках (за даними табл. 1)

Під впливом пригнічення зовнішнього та внутрішнього попиту у 2014 році та в умовах приросту інфляції обсяги виробництва все ж таки зростають на 6% у 2014 році порівняно з 2013 роком. Це пов'язано з тим, що виробники під впливом валютних очікувань виробляли продукцію максимально використовуючи залишки запасів, при чому ціни товарів на ринку вже були скориговані на майбутнє зростання курсу валюти.

Розглянемо роздрібно торгівлю. В першому кварталі 2014 року спостерігається достатнє поживлення на роздрібному ринку. Обороти роздрібною торгівлі у Україні в січні-квітні 2014 року зріс на 5,6% порівняно з аналогічним періодом 2013 року – до 271,139 мільярда гривень [8].

Така динаміка обумовлена очікуваннями споживачів цінового буму. В результаті спаду споживчого по-

питу до кінця року – обсяги роздрібною торгівлі в 2014 році порівняно з 2013 роком скоротилися на 50,6%. Такого падіння роздрібною товарообороту не спостерігалось навіть в 2009 році. Це пояснюється значною інфляцією, тобто роздрібною ринком працює на кінцевого споживача, попит якого став ще обмеженіший до кінця 2014 року, з одного боку, а з другого боку ціни на товар так швидко підвищуються від оптових товаровиробників, що роздрібною торгівлю не встигає реагувати, отримуючи збитки.

Тому багато роздрібних мереж призупинило діяльність. Крім того, закупивши товари непродовольчого споживання раніше, роздрібною мережа вичікує деякої стабілізації на валютному ринку, щоб отримати надприбутки в майбутньому.

Такі дії виробників та учасників роздрібною торгівлі призводить до ще більшого зростання цін і проваюють подальшу інфляцію.

Розглянемо вплив інфляції на зовнішню торгівлю, зокрема динаміку експорту та імпорту (рис. 3).

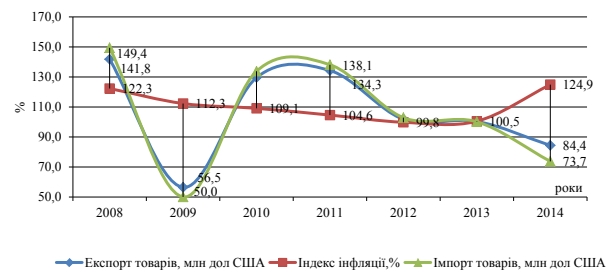


Рис. 3. Динаміка приростів експорту, імпорту та індексу інфляції за 2008-2014 роки (за даними табл. 1)

Наслідки 2008 року призвели до значного скорочення експорту та імпорту більше як на 50%. Аналогічна ситуація спостерігається і в 2014 році – темпи зростання імпорту становили 73,7%, експорту 84,4%. Причини зниження імпорту обумовлюється валютним курсом, оскільки ввезені товари неспроможні конкурувати на вітчизняному ринку за рахунок їх шаленої вартості. Так, наприклад, якщо імпортований телевізор у 2012 році вартував 500 дол. США, тобто 4000 грн. – це становило 1,32 середньомісячної заробітної плати одного працівника, то в 2014 році вартість даного телевізора у національній валюті складає 8500 грн., а це в 2,4 рази більше середньомісячної плати працівника. Таким чином, попит на імпортовані товари різко скоротився, що призвело до зменшення імпорту. Крім того, скоротився імпорт з Російської Федерації, обсяг якого за січень-листопад 2014 року становив 11,9 млрд. дол. США, що на 43,4% менше, ніж за аналогічний період у 2013 році. Відмітимо, що частка імпорту Російської Федерації становить 24% імпорту товарів України в загальному, тому зменшення ввізних товарів даної країни суттєво вплинуло на загальну динаміку імпорту в Україні. Аналогічна ситуація і з експортом. Україна в 2014 році експортувала товарів на суму близько 50 млрд. дол. США, з них в Російську Федерацію на суму 9,4 млрд. дол. США, тобто близько 19% всього експорту. В 2013 році частка експорту, що припадало на Російську Федерацію становила 24% [8]. Таким чином, погіршення зовнішньоторгівельних відносин з Росією також стало причиною скорочення імпорту та експорту. Зменшення імпорту призведе до розвитку вітчизняного виробництва, якщо інвестиційно його підтримувати, що в майбут-

ньому стане поштовхом до економічного відновлення. Розширення експорту можливе за рахунок пошуку нових ринків збуту. Для цього потрібна зважена митно-податкового політика щодо експортерів вітчизняної продукції, що в підсумку також сприятиме притоку іноземного капіталу в країну.

Отже, прослідковується тенденція зменшення імпорту та вітчизняного виробництва в умовах зменшення споживчого попиту, що в свою чергу обумовлено зниженням реальних доходів населення (рис. 4).



Рис. 4. Динаміка приростів доходів населення, безробіття та індексу інфляції за 2008-2014 роки (за даними табл. 1)

Виходячи з рис. 4., можна стверджувати, що після кризи 2008 року – 2010-2012 роки були у фазі пожвавлення в короткостроковому періоді. Як підтвердження цього є зростання середньомісячної заробітної плати в 2011 році на 36,4% порівняно з 2012 роком. Вже в 2014 році в результаті інфляції приріст доходів населення набуває різких тенденцій до зменшення – середня заробітна плата в Україні у 2014 році зменшилася на 2,3% порівняно з 2013 роком. Це пояснюється тим, що інфляція зменшує купівельну спроможність грошової одиниці. Кількість товарів і послуг, які можна придбати за ту чи іншу купюру, зменшується. Дана купівельна спроможність ще зменшиться в 2015 році, оскільки заощадження населення будуть вичерпані. Найбільше від знецінення грошової одиниці страждають ті, що мають фіксовані доходи – вчителі, лікарі, працівники інших установ, доходи яких не індексуються, пенсіонери, студенти. Вплив інфляції на доходи населення в 2014 році призвело до того, що середня заробітна плата українця коливається на межі 200 євро. Тоді як в Польщі – 1320 євро, в Угорщині – 1312 євро, в Португалії 1712 євро тощо [11]. Таким чином, на фоні глобальної фінансової кризи 2014 року в європейській державі – Україні – найменша заробітна плата в Європі.

Знижуючи реальні доходи населення, інфляція звужує місткість внутрішнього ринку, спотворює структуру попиту, посилює спекуляцію і тиньовий бізнес. Як результат зростає рівень безробіття з 7,2% до 9,5% у 2014 році порівняно з 2013 роком, при чому даний рівень безробіття є офіційним, а неофіційний ще вище. Відмітимо, що такий приріст рівня безробіття ілюструє економічний цикл розвитку країни – глобальна фінансова криза. В умовах глобальної фінансової кризи в країні зростає заборгованість по виплаті заробітної плати як державних так і комерційних установ (табл. 1). Значна частина такого обсягу заборгованості, майже 300 млн. грн., припадає переважно на Донецьку та Луганську області [8]. Комерційним установам не вистачає оборотних коштів для підтримки виробництва та конкурентоспроможному рівні, саме тому виникає заборгованість перед працівниками. В державі не вистачає коштів глобальніше:

- з одного боку – виникли не заплановані витрати у зв'язку з воєнними діями на сході України;
- з другого боку – відсотки за сплату державних позичок з'їдають доходи бюджету, адже рівень державного боргу в 2014 році сягнув 56,5% від обсягу ВВП, що на 20% більше, ніж наприклад у 2011 році [4].

Фінансова криза впливає на перерозподіл доходів та витатків державного бюджету. Саме тому в умовах інфляційного буму важливо дослідити динаміку фіскальних показників. Оцінку фіскальних показників будемо розглядати через їхню частку в ВВП, оскільки абсолютне їхнє збільшення не є об'єктивним в умовах девальвації гривні (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про зменшення приросту доходів держави, що коливаються на межі 45% вартості ВВП. Це пояснюється тим, що в умовах кризи зменшуються податкові надходження, зокрема в частині податку на прибуток, так як підприємства в умовах зниження попиту отримують збитки з одного боку, а з другого боку тінізують свої доходи. Приріст витатків переважає. Якщо в 2011 році частка витатків в обсязі ВВП становила 45,6%, то в 2014 році – 50,2%. Тому в умовах кризи уряд застосовує фіскальну стримувальну політику, яка направлена на зменшення витатків бюджету та збільшення податків. Зменшення витатків в 2014 році передбачалося через зменшення заробітної плати бюджетних працівників, що наблизило їхній рівень життя до межі бідності. Щодо зростання податків, то уряд планує вводити такі додаткові податки як [2]:

- податок на нерухоме майно;
- військовий збір – 1,5% з доходів фізичних осіб.
- збір з купівлі іноземної валюти – 0,5% від суми операції.
- оподаткування пасивних доходів фізичних осіб (у т.ч. процентів по депозитах) на рівні 15% (17%);
- оподаткування ПДВ за ставкою 7% лікарських засобів, медичних виробів тощо.

Таблиця 2

Динаміка фіскальних показників в Україні за 2009-2016 рр. [4]

Показники	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік (прогноз)	2016 рік (прогноз)
Загальні доходи державного бюджету, % ВВП	43,3	42,9	44,5	43,6	45	45	44,9
Загальні витатки державного бюджету, % ВВП	49	45,6	48,7	48,5	50,2	49,2	48
Бюджетний дефіцит, % ВВП	-5,8	-2,8	-4,3	-4,8	-5,2	-4,2	-3,1
Державний борг, % ВВП	39,9	36,8	37,4	40,9	56,5	62,1	61,2
Зовнішній державний борг, % ВВП	25,5	23,4	22,2	21,1	30,8	34,4	34,6

- піднято ставки акцизів майже на всі види під-акцизних товарів у 1,25, 2 та більше разів;
- піднято ставки збору за користування радіочасотним ресурсом у 2 рази;
- піднято ставки плати за користування надрами для видобування корисних копалин у 2-8 разів.

Для оздоровлення економіки від інфляційних процесів проводиться антиінфляційна політика, яка включає в собі ряд методів для обмеження платоспроможності попиту через фінансовий і кредитно-грошовий механізм, що створює Національний банк України (далі – НБУ). Розглянемо ситуацію в банківському секторі в умовах інфляції 2014 року.

З метою посилення спроможності економіки та фінансової системи протистояти зовнішнім шокам Національним банком було запроваджено перехід до системи гнучкого обмінного курсу. При цьому, щоб зменшити відтік грошової маси валюти було прийнято Постанову правління Національного банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» № 591 від 22.09.14, згідно якої дозволено купувати одній особі в один операційний (робочий) день валюту у сумі, що не перевищує в еквіваленті 3 000 гривень у межах однієї банківської установи (близько 225 доларів США) [1]. Погіршення ринкових очікувань на валютному ринку сприяли масовій купівлі валюти, оскільки довіра до гривневих заощаджень в населення впала. Оскільки продаж валюти був обмежений, потім взагалі зник в офіційних банківських установах, активізувався «чорний ринок», де курс валюти відрізняється від банківського курсу в середньому на 3-4 грн. Такі тенденції позначилися на ціновій динаміці, оскільки чим вище рівень інфляції в країні, тим нижче курс її валюти. Інфляційне знецінення грошей в країні викликає зниження купівельної спроможності і тенденцію до падіння їх курсу до валют країн, де темп інфляції нижче.

Крім того, в умовах валютної кризи почався відтік депозитів з банківських рахунків, що призвело до втрати ліквідності комерційних банків, тобто до проблем з обслуговування поточних зобов'язань, виплатою відсотків за депозитами, проведенням платежів клієнтам. Втрата ліквідності стала основою для припинення кредитної діяльності банків. В таких умовах з метою підтримки банків НБУ в I півріччі 2014 року здійснює рефінансування деяких комерційних банків, таких як Приватбанк (12,6 млрд. грн.), Дельта банк (9 млрд. грн), Укрексімбанк (7,6 млрд. грн.). Згідно з даними НБУ, загальний обсяг рефінансування банків у 2014 році становив 149,9 млрд. грн.[7] З одного боку такими діями НБУ підтримує банківський сектор, з іншого боку сприяє вивільненню готівки, що провокує подальшу інфляцію. Отже, збільшення незабезпеченої грошової маси призвело до здешевшення купівельної спроможності гривні, а, відповідно, і до падіння її курсу по відношенню до більш стійких валют. В таких умовах основним завданням НБУ є зменшення грошової маси в обігу.

Обмеження грошової маси не єдиний напрямок антиінфляційних заходів з боку держави. Відомо, що кількість грошей в обігу може бути великою або малою лише відносно кількості товарів, тобто їх величина залежить від товарного забезпечення грошової маси. Відтак збільшення обсягів виробництва за незмінного абсолютного розміру грошової маси веде до її відносного зменшення і, відповідно, до падіння темпів інфляції [5, с. 171]. Тому одним з напрямків дефляційної політики є збільшення виробництва пе-

редовсім у галузях, які випускають товари і надають послуги населенню. З цією метою вживаються заходи структурно-інвестиційної політики, які передбачають обмеження монополізму й розвиток конкуренції, залучення іноземних інвестицій, проведення раціонального протекціонізму щодо національного виробника, запобігання відпливу вітчизняних капіталів за кордон, формування ринку позичкового капіталу тощо.

В умовах глибокої фінансової кризи НБУ необхідно розробити чітку політику щодо врегулювання інфляційних зрушень в економіці та падіння національної валюти. Стратегія грошово-кредитної політики в середньостроковій перспективі, в тому числі і в 2015 році, базуватиметься на застосуванні режиму інфляційного таргетування – монетарному режимі, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу. Відповідальність центрального банку обумовлена можливістю використання усього переліку інструментів монетарної політики (процентна ставка, норма обов'язкових резервів, ОВДП тощо), у випадку загрози недотримання визначеного значення таргету [9].

Висновки з проведеного дослідження. Накопичені зовнішні дисбаланси, пов'язані із значним дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу в попередні роки, створили суттєвий девальваційний тиск. Крім того, підвищені ризики соціально-політичної ситуації провокують відплив капіталу з країни та депозитів з банківської системи. Політично-економічна ситуація на сході України вимагає від державного бюджету додаткових незапланованих витрат, що в підсумку призводить до недофінансування потреб іншої частини населення. Всі ці фактори під впливом погіршення ринкових очікувань призвели до значного зростання рівня інфляції в Україні в 2014 році, який є вищим від рівня кризи 2008 року. Інфляція призводить до серйозних наслідків у багатьох сферах суспільного життя, зокрема до гальмування обсягів виробництва та торгівлі, знецінення доходів і заощаджень населення. У зв'язку з незапланованими витратами на оборону, держава не в змозі в повній мірі фінансувати видатки бюджету, саме тому Урядом застосовується стримана фіскальна політика, що провокує подальший дисбаланс в сімейному бюджеті населення. Виникнення інфляції впливає на застосування інструментів грошово-кредитної політики. Наслідком цього є те, що НБУ буде змушений змінювати значення інструментів для підтримки стабільності в державі. У зв'язку з тим, що типові інструменти грошово-кредитного ринку не дають результатів щодо врегулювання дисбалансу, необхідно змінити орієнтири їх застосування. Саме тому в якості пропозиції щодо врегулювання економічної нестабільності в державі можна розглянути наступні дії:

1. Покривати дефіцит бюджету за рахунок випуску облігацій зовнішніх державних позик.
2. Стабілізувати валютний курс шляхом зрівняння курсу на банківському та «чорному» ринках.
3. Залучити інвестиції в найбільш спроможні галузі економіки шляхом лояльної податкової політики, що дозволить збільшити робочі місця, збільшити експорт товарів та залучити іноземний капітал.

Проведення антиінфляційної політики залежить від співвідношення багатьох економічних процесів та ступеня їх активності. Найбільшої ефективності можна досягти лише за умов комплексного використання всіх можливих способів боротьби з інфляцією та довіри населення країни до уряду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України від 22.09.2014 № 591/ Національний банк, Постанова.
2. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи) від 2.12.2014 року № 1578. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w1.c1.rada.gov.ua>.
3. Бібліотека економістів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/64/4737.html>
4. Бюджетна підтримка ЄС в Україні. Під загальною редакцією Наталії Старостенко, автори Наталія Старостенко, Олена Саченко, Вікторія Колосова, Наталія Слинько. – К. : ФОП Москаленко О.М., 2014. – 60 с.
5. Круш П.В. Інфляція: суть, форми та її оцінка: Навч. посіб / П.В. Круш – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.
6. Олексенко Р.І. Причини та наслідки інфляційних процесів в Україні / Р.І. Олексенко. / Ефективна економіка. – 2009. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
7. Скільки рефінансування НБУ видав банкам у 2014 році / Фінбаланс від 01.01.2015 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua>.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/
9. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
10. Фінансовий портал Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua>.
11. Всеукраїнська Асоціація кадровиків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kadrovik.ua>.

УДК 336 (437.6.):261.7

Палінчак М.М.

*доктор політичних наук,
професор кафедри міжнародних відносин,
декан факультету міжнародних відносин
Ужгородського національного університету*

Дроздовський Я.П.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЦЕРКВИ (НА ПРИКЛАДІ СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ)

В даній статті аналізується пряма модель державного фінансування церкви на прикладі Словацької Республіки. Досліджується становлення системи фінансового забезпечення церкви державою у Словаччині, виділяються її характерні риси.

Ключові слова: державно-церковні відносини, пряма модель державного фінансування церкви, релігійні організації, свобода думки, совісті, віросповідання.

Палінчак Н.М., Дроздовський Я.П. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЦЕРКВИ (НА ПРИМЕРЕ СЛОВАЦКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

В данной статье анализируется прямая модель государственного финансирования церкви на примере Словацкой Республики. Исследуется становления системы финансового обеспечения церкви государством в Словакии, выделяются ее характерные черты.

Ключевые слова: государственно-церковные отношения, прямая модель государственного финансирования церкви, религиозные организации, свобода мысли, совести, вероисповедания.

Palinchak M.M., Drozdovskiy Y.P. STATE FUNDING OF THE CHURCH (ON THE EXAMPLE OF THE SLOVAK REPUBLIC)

This paper analyzes the model of direct public funding for example, Slovak Republic. Analyzes the development of a system of financial support by the state of the Church in Slovakia, highlighted its characteristic features.

Keywords: church-state relations, direct public funding model churches, religious organizations, freedom of thought, conscience and religion.

Постановка проблеми. Взаємовідносини між державою і церквою, їх становлення та трансформації є однією з найважливіших як для осмислення і вдосконалення політичної практики, так і для подальшого науково-теоретичного та інформаційно-аналітичного аналізу суспільно-політичних відносин. Проблема державно-церковних відносин завжди була актуальною, оскільки ці обидва суб'єкти значною мірою визначали вектор розвитку соціально-політичних процесів упродовж всієї історії людської цивілізації.

Одним із важливих аспектів державно-церковних відносин є проблема фінансового забезпечення церкви та релігійних організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних учених, які займаються проблематикою державно-церковних відносин, потрібно відзначити

Є.В. Єленського [2-3] та О.Н. Саган [4]. Також корисними для нашого дослідження стали праці зарубіжних вчених, такі як М. Шмідт [11, 12] та М. Моравчикової [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливості моделі фінансової підтримки церков державою як один засадничих аспектів державно-церковних відносин у Словацькій республіці.

Метою даної статті є розглянути модель прямого державного фінансування церкви та релігійних організацій на прикладі Словацької Республіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система фінансового забезпечення церкви державою у Словаччині має глибокі коріння з часів Австро-Угорщини, коли церкви як організації були підпорядковані державі [10]. У відповідності із Законом від 1898 р.,

влада Австро-Угорщини гарантувала духовенству всіх зареєстрованих церков «конгруа» – надбавку до заробітної плати духовенства, якщо грошова винагорода не була нижчою від середнього рівня. Цю норму було рецесійовано в першій Чехословацькій Республіці в 1926 р. Законом «Про конгруа», правові норми якого гарантували духовенству всіх визнаних церков щорічну доплату, яка підвищувалася кожні три роки.

Чехословаччина була єдиною із соціалістичних країн, в якій було збережене державне фінансування церкви. Згідно із Законом від 1948 р. про економічне забезпечення церков та релігійних спілок держава взяла на себе зобов'язання фінансового забезпечення церкви, але залишила за собою право приймати рішення стосовно всіх важливих питань її діяльності. Держава в зазначений історичний період виділяла кошти тільки на заробітну плату духовенству; інші форми діяльності церкви вона фінансово майже не підтримувала.

Сьогодні Словачка Республіка гарантує своїм громадянам релігійну свободу, а з церквами співпрацює на засадах взаємного партнерства. В 1990 р. було анульовано нагляд держави за церквою, але фінансове забезпечення церкви державою було збережене.

Першим демократичним законом, що регулював державно-церковні відносини, був Закон с. 16/1990 Zb. від 23 січня 1990 р., який замінив закон від 1949 р. «Про матеріальне забезпечення церкви та релігійних організацій державою». У § 1 прийнятого Закону було встановлено: «Держава надає персональну матеріальну винагороду священнослужителям тих церков та релігійних організацій, яким особисте матеріальне заохочення було надане до 31 грудня 1989 р., в обсязі, який визначено державним бюджетом Чеської республіки та Словацької республіки» [6, с. 100]. Згідно із Законом, духовну діяльність у церкві та релігійних організаціях могли виконувати тільки ті особи, які мали бездоганну репутацію.

Важливою законодавчою нормою по відношенню до релігійних організацій була Постанова влади Чеської і Словацької федеративної республіки с. 578/1990 Zb. від 20 грудня 1990 р. «Про регулювання заробітної плати духовенству церков та релігійних організацій», у відповідності з якою було збільшено розмір щомісячної заробітної плати духовенству церков і релігійних організацій, що змінювалася в залежності від стажу роботи. На відміну від попереднього новий Закон дозволяв встановлювати ще й доплати, які церкви мали право робити за рахунок власних коштів [11, с. 3]. Управителем фінансових засобів, які виділяли церкві, є церковний відділ Міністерства культури Словацької Республіки, що розподіляє ці ресурси серед церков та релігійних спілок.

Кошти на будівництво нових, реконструкцію та ремонт старих церковних об'єктів і на ремонт монастирів до 1993 р. виділялися за цільовим призначенням.

Постановою уряду Словацької Республіки № 509 від 3 червня 1992 р. «Про економічне забезпечення церкви» було прийнято програму перехідного періоду на 1994-1998 рр., згідно з якою держава продовжувала фінансувати спеціально визначені потреби церкви.

На основі згаданих актів держава надає окремим церквам фінансові засоби на заробітну плату священникам. Кошти виділяються з державного бюджету Словацької Республіки на відповідний рік згідно із Законом «Про державний бюджет Словацької Респу-

бліки». Держава бере також участь у фінансуванні витрат, пов'язаних із церковною адміністративною діяльністю. Ці кошти також передбачені держбюджетом Словацької Республіки на відповідний рік.

Держава та адміністративно-територіальні одиниці можуть зі своїх коштів виділяти певну частину на реставрацію та ремонт об'єктів, що є власністю церкви, особливо тих, котрі зареєстровані як пам'ятки культури. Держава надає допомогу при ремонті церковних споруд, у першу чергу нерухомих сакральних культурних пам'яток у рамках фінансування з коштів державного фонду культури «Прословакія».

Ще до розробки нової системи фінансування церкви держава прямо в державному бюджеті визначала фінансові ресурси для церков на відповідний рік, які щорічно актуалізувалися й мали виключно цільовий характер. І після закінчення перехідного періоду, коли було введено нову систему фінансування церков, церква й надалі залишається залежною від коштів, що надходять із державного бюджету, особливо коли йдеться про оплату праці представників духовенства, вчителів релігії чи про ремонт сакральних культурних пам'яток.

Згідно з податковим законодавством Словацької Республіки, церква та релігійні організації мають цілий ряд пільг. Так, у відповідності із Законом с. 93/1994 Z. z. «Про податок на нерухомість», церква звільняється від сплати податків на землю, будівлі. Закон с. 147/1994 Z. z. «Про податок із вкладів» звільнив від оподаткування церковні фонди та регулярні внески членів общин [5, с. 96].

Держава як єдиний відповідальний правонаступник після падіння комуністичного режиму не може зняти з себе моральної відповідальності за сучасне економічно важке становище церкви та релігійних спілок і усвідомлює, що навіть великі пожертви та внески віруючих неспроможні зарадити справі. З іншого боку, церковні ієрархи і клір добре усвідомлюють обмежені економічні можливості держави, яка не в змозі у повному обсязі компенсувати велику заборгованість та виправити кривду, що була скоєна церкві, особливо в період 1950-х років. Тому церква готова нести важку ношу перехідного періоду, як і всі інші суб'єкти посткомуністичного суспільства.

У липні 1997 р. Словацьку Республіку відвідав міністр закордонних справ Ватикану архієпископ Тауран. Було проведено три раунди переговорів (липень 1997 р., лютий 1998 р., вересень 1998 р.). Спільна комісія з питань підготовки договору між Ватиканом та Словацькою Республікою активно почала працювати з лютого 1999 р. Одним з найбільш дискусійних питань роботи комісії були питання фінансового забезпечення та автономії церкви. Ватикан спільно зі словацькими єпископами поставили питання про розширення фінансування римо-католицької церкви. Уряд запропонував ввести церковний податок, подібний до податку, що збирається в Німеччині. Церква виявила бажання зберегти статус-кво: щорічні пожертви відповідно з поточними потребами.

Згідно з постановою уряду Чеської та Словацької Федеративної Республіки № 578/1990 Збірника законів «Про врегулювання заробітної плати, що надається духовенству церков та релігійним громадам» і постановою уряду Словацької Республіки № 187/1997 «Про врегулювання зарплат, що надаються духовенству церкви та релігійним громадам», заробітну плату та відрахування відповідним фондам працевлаштування, соціального та пенсійного забезпечення духовенства в повному обсязі забезпечує держава у формі щомісячних виплат згідно з лімітом міністерства фі-

нансів Словацької Республіки [7, s. 161]. Фінансова гарантія цих виплат з боку державних органів належить лише зареєстрованим церквам та релігійним громадам за умови подання заяви. Отримання фінансових виплат від держави не є обов'язком церков. Із 16 зареєстрованих державою церков та релігійних організацій цим правом не скористалися з різних міркувань 3 суб'єкти: Християнські збори, Свідки Єгови та церква адвентистів сьомого дня.

З коштів державного бюджету частково відшкодовуються витрати на функціонування єпископських адміністрацій, центральних органів церков та релігійних громад. З держбюджету надається допомога і благодійній католицькій організації «Caritas», кошти з якої йдуть на утримання харитативних будинків, що знаходяться під її патронатом. Хоча основним джерелом фінансування цієї організації є власні джерела та пожертви прихожан, дотації та гранти для проектів соціальної та харитативної діяльності надаються з фондів Міністерства праці, соціальної політики та сім'ї Словацької Республіки. У надзвичайних ситуаціях влада надає одноразові цільові дотації зі свого бюджетного резерву для церковних шкіл, які зазвичай утримуються коштом церков. Богословські факультети окремих церков є частиною державних університетів, що фінансуються з бюджетного відділу Міністерства освіти Словацької Республіки [7, s. 162].

В період 1992-1997 рр. держава виділила 700 млн. словацьких крон для будівництва та ремонту сакральних об'єктів, які є власністю церков та чернечих орденів. Церкви мають право отримувати фінансову допомогу на реконструкцію унікальних сакральних об'єктів і збереження культурної спадщини від державного фонду культури «Pro Slovakia». Із цього джерела фінансування церква в період 1992-1997 р. отримала 135 млн. словацьких крон.

Якщо в 1998 р. з державного бюджету на потреби церкви було виділено 457 млн. словацьких крон, то в 2003 р. ця сума сягнула 670 млн. крон.

У серпні 2001 р. уряд Словацької Республіки створив спеціальну комісію для розгляду можливості фінансового відшкодування жертвам голокосту під час Другої світової війни. В листопаді 2001 р. було підписано угоду між Словацькою державою та Центральним союзом єврейських релігійних громад. Згідно з цим документом уряд Словацької Республіки мав виділити близько 20 млн. дол. США, які зосереджувалися на спеціальному рахунку Національного банку республіки, а сам процес відшкодування тривав до 2012 р. Питання розподілу коштів, які йшли на виплату компенсацій жертвам голокосту, культурно-освітні програми та відновлення синагог і цвинтарів, вирішувала комісія із 7 осіб (4 представники єврейської громади і 3 представники уряду).

Водночас протягом останніх років єврейська община Словаччини в судовому порядку безуспішно намагається домогтися від Німеччини повернення

коштів, які Словацька держава під час Другої світової війни сплатила за депортацію єврейського населення (за кожного депортованого словацького єврея нацистська Німеччина отримала по 500 рейхсмарок).

Висновки. Отже, модель державного фінансування релігійних організацій у Словацькій Республіці проявляється у залежності церкви від коштів, що надходять із державного бюджету, особливо коли йдеться про оплату праці представників духовенства, вчителів релігії чи про ремонт сакральних культурних пам'яток. Фінансова підтримка Словацькою державою церков здійснюється також опосередковано через звільнення від сплати різних видів податків: із земельних угідь, будов, митних процедур. Дії, пов'язані з реституцією церковного майна, також звільнюються від судового мита.

Таким чином, держава надає церквам посильну фінансову та матеріальну допомогу й тим самим намагається компенсувати збитки, завдані церкві комуністичним режимом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Государства и религии в Европейском Союзе (опыт государственно-конфессиональных отношений) / Под ред. Г. Робберса. – М.: Институт Европы РАН, 2009. – 719 с.
2. Єленський В. Є. Restitutio in integrum: Релігійно-суспільні зміни в посткомуністичній Європі / В. Є. Єленський // Людина і світ. – 2000. – Липень. – С. 30-36.
3. Єленський В. Є. Моделі релігійно-суспільного розвитку і державно-церковних відносин в процесі трансформацій посткомуністичних європейських країн / В. Є. Єленський // Актуальні проблеми державно-церковних відносин в Україні: Науковий збірник. – К.: VIP, 2001. – 206 с. – С. 52-70.
4. Саган О. Н. Держава і церква – основні моделі взаємовідносин / О. Н. Саган // Релігійна свобода: природа, правові і державні гарантії: Науковий щорічник / За ред. А. Колодного. – № 3. – К., 1999. – С. 45-49.
5. Juran J. K problematike finančného zabezpečenia cirkvi a naboženských spoločností v Slovenskej republike / J. Juran, R. Ciker // Ročenka Ústavu pre vzťahy štátu a cirkvi 2000. – Bratislava, 2001. – 96 p.
6. Kemp J. Spolupraca štátu s cirkvami a naboženskými spoločnosťami v oblasti finančných vzťahov na Slovensku / J. Kemp // Ročenka Ústavu pre vzťahy štátu a cirkvi 2000. – Bratislava, 2001. – 178 p.
7. Kralík J. K problematike finančného zabezpečenia cirkvi a naboženských spoločností v Slovenskej republike / J. Kralík, J. Juran // Právny obzor. – 2001. – № 2. – 167 s.
8. 518 Moravčíková M. Cisárovo Cisárovi. Ekonomické zabezpečenie cirkvi a naboženských spoločností / M. Moravčíková, M. Cipár. – Bratislava: Ústav pre vzťahy štátu a cirkvi, 2001. – 277 s.
9. Moravčíková M. Religiozita na Slovensku / M. Moravčíková, M. Cipár // Ročenka Ústavu pre vzťahy štátu a cirkvi 1997. – Bratislava: Ústav pre vzťahy štátu a cirkvi, 1998. – 211 s.
10. Pešek J. Pod kuratelou moci: Cirkvi na Slovensku v rokoch 1953-1970 / J. Pešek, M. Barnovský. – Veda, 1999. – 293 s.
11. Šmid M. Základná zmluva medzi Slovenskou republikou a Svatou stolicou: koncepcia a komentár / M. Šmid. – Bratislava, 2000. – 122 s.
12. Šmid M. Příprava Základnej zmluvi medzi Slovenskou republikou a Svatou stolicou / M. Šmid // Ročenka Ústavu pre vzťahy štátu a cirkvi 1999. – Bratislava, 2000. – 187 s.

УДК 658.14/17:005.336

Пустовгар С.А.

викладач кафедри фінансів
Харківського національного економічного університету
імені Семе́на Кузне́ця

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

У статті визначено показники, що є індикаторами фінансової неплатоспроможності підприємств. Побудовано моделі прогнозування фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств на основі поєднання впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Виявлено та кількісно виражено вплив цих факторів на фінансову неплатоспроможність металургійних підприємств.

Ключові слова: фінансова неплатоспроможність підприємств, фінансовий стан підприємств, прогнозування фінансової неплатоспроможності підприємств, дискримінантний аналіз, факторний аналіз.

Пустовгар С.А. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

В статье определены показатели, являющиеся индикаторами финансовой неплатежеспособности предприятий. Построены модели прогнозирования финансовой неплатежеспособности металлургических предприятий на основе учета влияния факторов внешней и внутренней среды. Определено и количественно выражено влияние этих факторов на финансовую неплатежеспособность металлургических предприятий.

Ключевые слова: финансовая неплатежеспособность предприятий, финансовое состояние предприятий, прогнозирование финансовой неплатежеспособности предприятий, дискриминантный анализ, факторный анализ.

Pustovgar S.A. FORECASTING OF FINANCIAL INSOLVENCY OF ENTERPRISES OF STEEL INDUSTRY

In the article the indicators of financial insolvency are defined. Diagnostic models of financial insolvency of steel companies are constructed based on combination of external and internal factors. The impact of these factors on the financial insolvency of steel companies is identified and quantified.

Keywords: financial insolvency of enterprises, financial condition of enterprises, forecasting of financial insolvency, discriminant analysis, factor analysis.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми фінансової неплатоспроможності вітчизняних підприємств зумовлена зростанням кількості збиткових підприємств та підприємств, проти яких порушено провадження у справі про банкрутство, у зв'язку з чим зростає необхідність превентивної діагностики фінансової неплатоспроможності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми діагностики неплатоспроможності підприємств займалися багато вчених, серед яких варто виділити М. Білошкурського [1], І. Благуну [2], І. Бланка [3], О. Бондар [4], В. Домбровського [5], О. Загурського [6], М. Кизима [2], Т. Клебанову [4], Ю. Копчака [2], А. Матвійчука [7], О. Пластуна [5], О. Раєвеву [4], Р. Сайфуліна [8], Л. Ситник [9], О. Терещенка [10], Н. Фокіну [11], Я. Фоміна [12], О. Шапурову [13], А. Шеремета [8], П. Юхименка [6] та ін. Проте існуючі методики визначають ризик настання крайньої форми неплатоспроможності підприємства – банкрутства, тому невирішеною залишається проблема діагностики неплатоспроможності вітчизняних підприємств з деталізацією за рівнями. Крім того, розроблені моделі не забезпечують комплексної оцінки фінансової неплатоспроможності підприємств з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.

Постановка завдання. Метою статті є побудова моделей прогнозування неплатоспроможності підприємств металургійної галузі в Україні на основі поєднання впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Для досягнення поставленої мети було реалізовано такі завдання:

– виявлено групу внутрішніх факторів, що є індикаторами фінансової неплатоспроможності підприємств;

– визначено змінні, що ідентифікують рівні фінансової неплатоспроможності підприємств металургійної галузі;

– побудовано дискримінантні моделі прогнозування фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств;

– визначено фактори фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств та кількісно оцінено їх вплив.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними причинами фінансової неплатоспроможності підприємств є внутрішні фактори, сукупність яких включає загальноуправлінський, виробничий, фінансовий, маркетинговий, інноваційний та інвестиційний, проте вплив всіх цих факторів на фінансову неплатоспроможність підприємств металургії відображається на показниках фінансового стану підприємств: ліквідності, фінансової стійкості та прибутковості. Схема підпорядкованості такої взаємодії факторів внутрішнього середовища підприємства наведена на рисунку 1.

Основними загальноуправлінськими причинами фінансової неплатоспроможності підприємств металургії є помилкове визначення місії підприємства, відсутність бізнес-плану, відсутність контролю за договірними відносинами та низька кваліфікація персоналу. Помилкове визначення місії підприємства та відсутність бізнес-плану призводять до нераціонального вибору напряму інвестування, неефективного використання власних та залучених коштів підприємства.

Відсутність контролю за договірними відносинами з постачальниками призводить до несвоечасної поставки товарів, робіт, послуг та низької якості сировини і матеріалів, що, в свою чергу, спричинює перебої у виробництві та зниження попиту внаслідок

док зниження якості продукції. Перебої у виробництві знижують потенційний дохід, внаслідок недовиробництва, та призводять до зростання витрат, пов'язаних із сплатою підприємством штрафів та неустойок при затримці поставок. Зростання витрат та зниження доходів відображаються на показниках прибутковості підприємства.

Помилкове визначення місії підприємства, відсутність бізнес-плану, відсутність контролю за договірними відносинами можуть бути спричинені іншою загальноуправлінською причиною фінансової неплатоспроможності підприємства – низькою кваліфікацією персоналу, яка, окрім перерахованих наслідків, призводить й до зростання додаткових витрат на навчання та, як наслідок, до зниження ліквідності, фінансової стійкості та прибутковості підприємства.

нансової стійкості та прибутковості підприємства.

Неефективність виробничої діяльності: залежування запасів, неефективність використання основних фондів, старіння обладнання, знижує прибутковість підприємства за рахунок зростання витрат на утримання запасів й оновлення основних фондів. Зростання собівартості продукції, матеріаломісткості та трудомісткості безпосередньо збільшує витрати підприємства та знижує попит на продукцію, що, в результаті, призводить до зниження доходів та прибутковості підприємства.

Отже, вплив внутрішніх факторів фінансової неплатоспроможності підприємства: загальноуправлінського, фінансового, виробничого, маркетингового, інноваційного та інвестиційного, відображається на

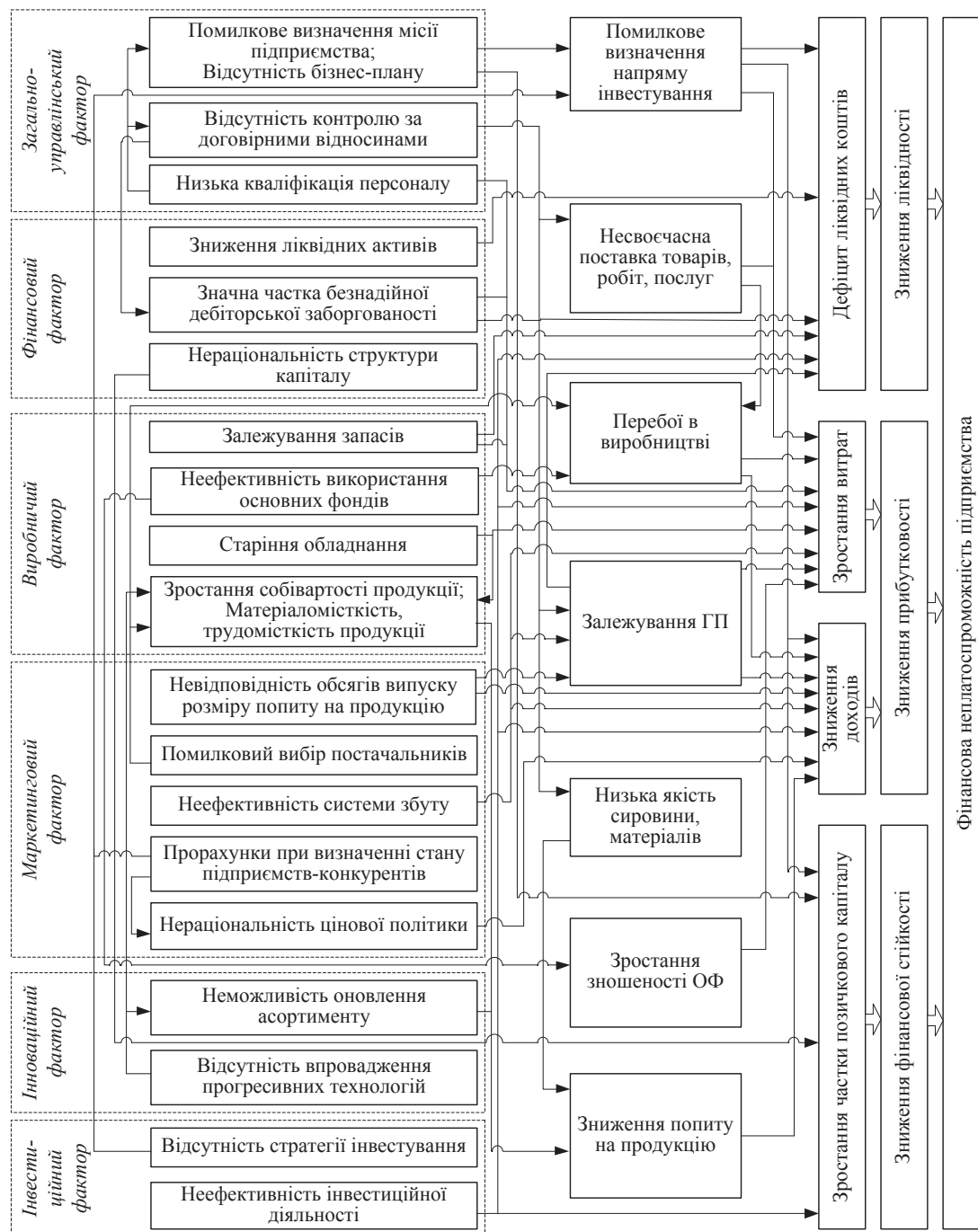


Рис. 1. Схема взаємодії внутрішніх факторів та причин фінансової неплатоспроможності підприємств металургії

фінансовому стані підприємства, індикаторами якого є показники ліквідності, фінансової стійкості та прибутковості. З огляду на це, оцінка впливу внутрішніх факторів на фінансовий стан та загрозу фінансової неплатоспроможності підприємств металургії здійснюється на основі аналізу фінансових показників.

Законодавчо закріпленою методикою діагностики неплатоспроможності підприємств є «Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» [14], які є єдиним нормативно-правовим актом, що дає визначення видів неплатоспроможності та пояснює їх сутність. Тому за основу для діагностики фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств при формуванні навчальної, тестової та контрольної вибірки за відомими класами фінансової неплатоспроможності підприємств, взято зазначені методичні рекомендації.

Так, поточну неплатоспроможність металургійних підприємств визначено в разі недостатності довгострокових та поточних фінансових інвестицій, а також грошових коштів підприємства для покриття поточних зобов'язань та забезпечень – від'ємного значення показника поточної платоспроможності, за умови що не існує ознак інших видів неплатоспроможності; у випадку незадоволення цієї вимоги платоспроможності підприємства протягом 2-х кварталів та прийняття рішення про реорганізацію підприємства, яка виступає формою досудової санації, що є свідченням існування кризи на підприємстві та загрози банкрутства, підприємству було присвоєно клас критичної неплатоспроможності, за відсутності інформації щодо порушення судових проваджень у справі про відновлення платоспроможності боржника чи визнання його банкрутом. Надкритична неплатоспроможність відповідає стану підприємства, за якого проти підприємства порушена справа про банкрутство; ліквідаційна – прийняття рішення про ліквідацію підприємства. Станом підприємства, що характеризується наявністю в достатній мірі ліквідних коштів та, як наслідок, спроможністю своєчасно та в повній мірі розрахуватися з контрагентами, є платоспроможність, яка відповідає фінансовому стану підприємства, за якого сума фінансових інвестицій та грошових коштів перевищує суму поточних зобов'язань та забезпечень.

Отже, в результаті застосування теоретичних положень [14] до підприємств металургійної галузі, які

становлять вибіркву сукупність, сформовано такі класи фінансового стану підприємств в контексті проблеми неплатоспроможності: платоспроможність, поточна неплатоспроможність, критична неплатоспроможність, надкритична та ліквідаційна неплатоспроможність підприємств.

Співставлення визначених видів неплатоспроможності підприємств металургії із загальним фінансовим станом засвідчив існування неістотного зв'язку між цими станами підприємств, тому для діагностики фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств та аналізу внутрішніх чинників фінансової неплатоспроможності, необхідно, в першу чергу, визначити дискримінантні змінні, в основі аналізу яких можна ідентифікувати вид фінансової неплатоспроможності підприємств. Інструментом, що обрано з цією метою, є дискримінантний аналіз, який дає змогу визначити змінні, що найкращим чином розрізняють об'єкти, віднесені до різних груп, а отже, найбільш точно відображають рівень фінансової неплатоспроможності підприємств; побудувати функції класифікації підприємств за рівнем платоспроможності та на їх основі визначити ймовірність настання певного виду неплатоспроможності [7; 15, с. 248-258].

Вхідну матрицю для проведення дискримінантного аналізу формують показники фінансового стану підприємства [14; 16], які, як було визначено, є результативними при оцінці фінансової неплатоспроможності підприємств.

Оскільки неплатоспроможність підприємства як відкритої системи необхідно розглядати як поточний стан та можливість в найближчій перспективі ефективного використання фінансового потенціалу, який характеризується наявністю та можливістю залучення фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел для відновлення платоспроможності, тому при діагностиці фінансової неплатоспроможності підприємства необхідно враховувати і вплив факторів зовнішнього середовища, що відображається через динаміку інтегрального показника зовнішнього середовища, який включено до початкового набору незалежних змінних.

Загальна кількість спостережень для моделювання фінансової неплатоспроможності підприємств металургії на основі кварталних даних складала 623: 156 спостережень, для яких підприємства характеризуються платоспроможністю, 98 – мають рівень поточної неплатоспроможності, 156 – критичної,

N=623	Підсумки аналізу дискримінантних функцій					
	Змінних в моделі: 15; Груп.: вид неплатоспроможності (5 гр.) Лямбда Уїлкса: ,35348 F (60,2359)=16,779 p<0,0000					
	Уїлкса лямбда	Частная лямбда	F-исклуч (4,604)	p-уров.	Толер.	1-толер. (R-кв.)
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,351536	0,948636	8,17586	0,000002	0,451600	0,548400
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,405204	0,822994	32,47642	0,000000	0,579837	0,420163
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власним оборотним капіталом	0,386803	0,862145	24,14453	0,000000	0,936411	0,063589
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,341556	0,976357	3,65661	0,005921	0,907165	0,092835
Коефіцієнт мобільності активів	0,351993	0,945925	9,13796	0,000001	0,497643	0,502357
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,350145	0,952407	7,54566	0,000006	0,987293	0,012707
Коефіцієнт оборотності активів	0,341738	0,968443	3,66177	0,005813	0,906694	0,093306
Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,340332	0,979867	3,10249	0,015225	0,603844	0,396156
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	0,344528	0,965945	3,66798	0,005239	0,868750	0,131250
Коефіцієнт оборотності запасів	0,359503	0,927614	11,78325	0,000000	0,856552	0,143449
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,346487	0,962462	5,88929	0,000118	0,531298	0,468702
Коефіцієнт рентабельності продаж	0,340365	0,979773	3,11733	0,014848	0,970582	0,029418
Коефіцієнт чистої рентабельності реалізованої продукції	0,344751	0,962047	3,67528	0,004807	0,909647	0,090352
Показник відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу	0,348885	0,955846	6,97525	0,000017	0,875588	0,124411
Інтегральний показник зовнішнього середовища	0,343867	0,978843	3,17493	0,009513	0,648068	0,351932

Рис. 2. Результати визначення дискримінантних змінних рівнів фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств

156 – надкритичної та 57 – ліквідаційної. Вхідний масив даних сформовано таким чином, щоб максимально зрівняти розмірність класів – кількість спостережень у них, з метою підвищення достовірності результатів моделювання [15, с. 254]. Проте кількість спостережень із поточною та ліквідаційною неплатоспроможністю підприємств є меншою в силу недостатньої кількості підприємств, яким притаманні дані класи неплатоспроможності.

У результаті проведення дискримінантного аналізу з використанням програмного продукту Statistica 8 було обрано змінні, які є дискримінантними при оцінці фінансової неплатоспроможності підприємств та визначенні її рівня (рис. 2).

Статистична значимість показників, що увійшли до моделі діагностики фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств, підтверджується F-критерієм, фактичне значення якого для всіх змінних вище критичного 2,38, р-рівнем, значення якого наближається до 0, та рівнем толерантності, вищим за граничне значення 0,01, що свідчить про високу дискримінантну силу змінних, включених у модель [15].

Отже, дискримінантними змінними при поділі металургійних підприємств на класи за рівнем платоспроможності є коефіцієнт поточної та абсолютної ліквідності, забезпеченості запасів і витрат власним

оборотним капіталом, маневреності власного оборотного капіталу, мобільності активів, фінансової незалежності капіталізованих джерел, оборотності активів, основних засобів, необоротних активів, запасів, кредиторської заборгованості, коефіцієнт рентабельності продаж, чистої рентабельності реалізованої продукції, показник відношення чистих активів до зареєстрованого капіталу та інтегральний показник зовнішнього середовища.

З розглянутих показників, найбільший внесок у загальну дискримінацію металургійних підприємств за рівнем платоспроможності роблять: коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт рентабельності продаж та інтегральний показник зовнішнього середовища, для яких значення часткової лямбди є максимальним.

У результаті проведення дискримінантного аналізу побудовано функції класифікації підприємств металургійної галузі за рівнем фінансової неплатоспроможності (рис. 3).

Побудовані з використанням дискримінантного аналізу функції дають змогу на основі кварталних значень фінансових показників визначити рівень фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств шляхом віднесення підприємства до класу,

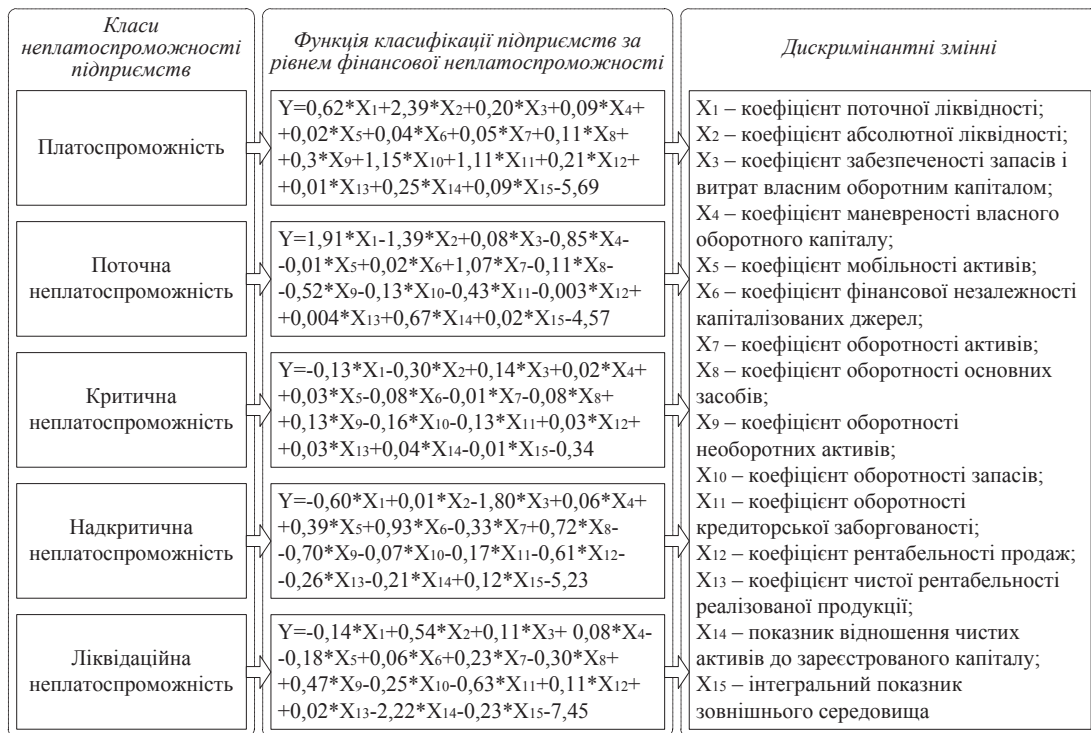


Рис. 3. Дискримінантні функції класифікації металургійних підприємств за рівнем фінансової неплатоспроможності

Група	Матриця класифікації					
	Рядки: фактичні класи	Стовпці: передбачені класи				
	Процент правильн.	Критична неплатоспроможність p=,25040	Платоспроможність p=,25040	Поточна неплатоспроможність p=,15730	Надкритична неплатоспроможність p=,25040	Ліквідаційна неплатоспроможність p=,09149
Критична неплатоспроможність	98,07692	153	3	10	12	1
Платоспроможність	92,30769	0	144	1	0	0
Поточна неплатоспроможність	88,77551	0	9	87	0	0
Надкритична неплатоспроможність	91,02564	3	0	0	142	4
Ліквідаційна неплатоспроможність	91,22607	0	0	0	2	52
Всього	92,77688	156	156	98	156	57

Рис. 4. Матриця класифікації металургійних підприємств за рівнем фінансової неплатоспроможності

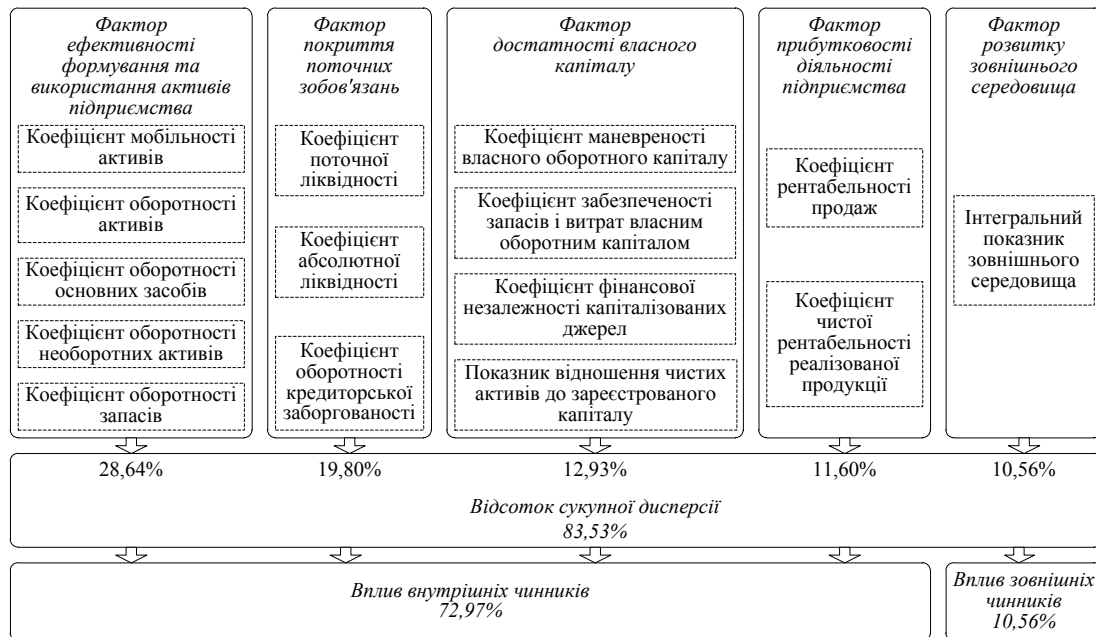


Рис. 5. Фактори впливу на рівень фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств

для якого класифікаційна функція (Y) має найбільше значення.

Адекватність дискримінантних моделей класифікації металургійних підприємств за рівнем фінансової неплатоспроможності підтверджує матриця класифікації (рис. 4).

Загальний відсоток правильної класифікації становить 92,78%, що свідчить про високу точність моделювання, а отже – можливість практичного використання побудованих моделей для визначення рівня фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств.

З метою визначення показників, які впливають на рівень неплатоспроможності підприємства, та значимості внутрішніх і зовнішніх факторів при діагностиці неплатоспроможності металургійних підприємств проведено факторний аналіз, у результаті якого визначено найбільш впливові фактори, кількісно оцінено вплив зовнішніх та внутрішніх чинників.

Результати визначення факторів впливу на фінансову неплатоспроможність металургійних підприємств представлені на рисунку 5.

У результаті редукції показників фінансової неплатоспроможності металургійних підприємств сформовано фактори: ефективності формування та використання активів підприємства, який включає коефіцієнти мобільності активів, оборотності активів, основних засобів, необоротних активів та оборотності запасів; покриття поточних зобов'язань, який характеризує достатність оборотних активів та найбільш ліквідної їх частини для покриття поточних зобов'язань та ефективність використання складової поточних зобов'язань – кредиторської заборгованості; достатності власного капіталу, який складається із показників, що характеризують співвідношення власного і зареєстрованого капіталу, власного капіталу і постійних пасивів, частини власного капіталу, що залишається після фінансування необоротних активів, до запасів підприємства та найбільш ліквідних активів до власного оборотного капіталу; прибутковості діяльності підприємства – показники рента-

бельності продаж і чистої рентабельності реалізованої продукції; розвитку зовнішнього середовища, що характеризує вплив зовнішніх чинників на фінансову неплатоспроможність підприємств.

Вплив зазначених факторів на фінансову неплатоспроможність металургійних підприємств складає 83,53%, з них 72,97% неплатоспроможності підприємств зумовлені негативним впливом внутрішніх чинників та 10,56% – несприятливим розвитком зовнішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження, на підґрунті інструментарію дискримінантного та факторного аналізу, визначено показники фінансової неплатоспроможності підприємств металургійної галузі України та побудовано моделі її прогнозування з визначенням рівнів неплатоспроможності на основі поєднання впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, виявлено та кількісно оцінено вплив цих факторів на фінансову неплатоспроможність металургійних підприємств.

Отримані результати дають змогу превентивної діагностики фінансової неплатоспроможності підприємств металургійної галузі шляхом аналізу динаміки внутрішніх і зовнішніх факторів та моніторингу зміни рівнів фінансової неплатоспроможності підприємства. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є моделювання фінансового потенціалу підприємств металургійної галузі як резерву підтримання та відновлення їх платоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білошкурський М. Комплексна оцінка ефективності господарської діяльності в системі антикризового управління підприємствами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / М.В. Білошкурський. – К. : ПВНЗ «Європейський університет», 2009. – 22 с.
2. Кизим Н. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий : монографія / Кизим Н.А., Благуи И.С., Копчак Ю.С. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2004. – 144 с.
3. Бланк И. Основы финансового менеджмента : научн. пособ. / И. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2009. – 512 с.
4. Банкротство і санація підприємства: теорія і практика кризо-

- вого управління : монографія / Клебанова Т.С., Бондар О.М., Раєвнева О.В. та ін. ; за ред. О.В. Мозенкова. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 271 с.
5. Домбровський В. Врахування фази життєвого циклу підприємства як чинника попередження його банкрутства / В. Домбровський, О. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9(99). – С. 113-120.
 6. Юхименко П. Дискримінантна модель інтегральної оцінки ризику неплатоспроможності сільськогосподарських підприємств / П. Юхименко, О. Загурський, С. Волков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eaprk.org.ua/sites/default/files/eaprk_files/2011/2011_01/11_01_20.pdf.
 7. Матвійчук А. Нечіткі, нейромережеві та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств / А.В. Матвійчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfmte.com/assets/journal/2/Matviychuk.pdf>.
 8. Шеремет А. Финансы предприятий / А. Шеремет, Р. Сайфулін. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 387 с.
 9. Ситник Л. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.02.03 / Л. Ситник. – Донецьк : НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2002. – 20 с.
 10. Терещенко О. Финансова санация та банкрутство підприємств : навч. посібн. / О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
 11. Фокіна Н. Прогнозування криз та банкрутств промислових підприємств / Н.П. Фокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2(20). – С. 76-79.
 12. Фомин Я. Диагностика кризисного состояния предприятия : учебн. пособ. для вузов / Я.А. Фомин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 349 с.
 13. Шапурова О. Антикризове управління машинобудівними підприємствами в ринкових умовах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О.О. Шапурова. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2009. – 20 с.
 14. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?nobreak=1&uid=1022.3220.3>.
 15. Халафян А. Statistica 6. Статистический анализ данных / А. Халафян. – 3-е изд. – М. : ООО «Бином-Пресс», 2007. – 512 с.
 16. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=435-15>.

СЕКЦІЯ 7 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Бондаренко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту
Національного лісотехнічного університету України

АПРОБАЦІЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВИБОРУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІТИЧНИХ СИСТЕМ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті визначено інструментарій вибору програмних засобів, які дозволять комплексно вирішувати завдання забезпечення інформаційних потреб для ефективного управління аналітичних систем. Розкрито підхід до визначення завдань інформаційного забезпечення аналітичних систем через поетапну послідовність пошуку оптимально програмного продукту для проведення аналітичних досліджень. Обґрунтовано вибір функціонально-експлуатаційних критеріїв та проведено розрахунок вартісних критеріїв для кожної групи програмних засобів для потреб аналізу.

Ключові слова: аналітична система, програмне забезпечення, інструментарій, управління підприємством, інформаційні технології.

Бондаренко О.В. АПРОБАЦИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ ВЫБОРА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье определен инструментарий выбора программных средств, которые позволят комплексно решать задачи обеспечения информационные потребностей для эффективного управления аналитических систем. Раскрыт подход к определению задач информационного обеспечения аналитических систем через поэтапную последовательность поиска оптимально программного продукта для проведения аналитических исследований. Обоснован выбор функционально-эксплуатационных критериев и проведен расчет стоимостных критериев для каждой группы программных средств для нужд анализа.

Ключевые слова: аналитическая система, программное обеспечение, инструментарий, управление предприятием, информационные технологии.

Bondarenko O.V. APPROBATION TOOLS SOFTWARE SELECTION OF ANALYTICAL SYSTEMS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT

In the article the choice of software tools that will solve the problem of providing information needs to effectively manage analytical systems. Solved approach to define the tasks of information support through analytical systems optimally phased sequence search software for research. The choice of the functional-operational criteria and calculation of cost criteria for each group of software tools for requirements analysis.

Keywords: analytical system, software, tools, business management, information technology.

Постановка проблеми. Економічна інформація для потреб аналітичних досліджень на усіх рівнях управління підприємством зберігається в електронному вигляді. Аналітики потребують узагальненої інформації про тенденції, прогнози та зміни, що допоможе дослідити зовнішнє та внутрішнє середовище об'єкта. Управлінський персонал буде свою роботу на основі інструментарію програмних засобів, які прискорюють, спрощують завдання збору та аналізу інформації, що особливо важливо в умовах нестабільності середовища функціонування організації. Таким чином, необхідність автоматизації процесів збору та аналізу інформації для ефективного управління веде до вирішення проблеми вибору відповідних програмних технологій, що підтверджує актуальність нашої дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам вибору програмного забезпечення аналітичних систем присвячена значна кількість праць як у вітчизняній, так і в світовій економічній науці. Вивчивши літературні джерела таких авторів, як П.В. Іванюта, Д.Ю. Костіна, П.М. Сухарева, В.Ф. Ситник, ми можемо зробити висновок, що проблема зводиться до дослідження багатокритерійного вибору програмного забезпечення [7, с. 27; 8; 9, с. 44]. Д.А. Верников у своїй роботі, присвяченій цій темі, приводить крите-

рії вибору програмного забезпечення, описує моделі та методи вибору, що включають складні розрахунки та вимагають для їх застосування специфічних технічних знань. [3, с. 228]. Подібні роботи ґрунтуються на математичних інструментах. Т.Ю. Чернишева, А. Жуков, Ю. Глухова зазначають, що вибір програмного забезпечення ґрунтується на застосуванні методу аналізу ієрархій в різних модифікаціях, його основою разом з математикою закладені й психологічні аспекти [10, с. 26; 4, с. 7]. А.В. Ахаєв, І.А. Ходашинський, А.Е. Анфілофьев акцентують, що вибір програмного продукту пропонується здійснювати на основі інтеграла Шоке та імперіалістичного алгоритму [1, с. 226]. Подібні складні розрахункові алгоритми в якості початкових даних приймають оцінки експертів і дозволяють здійснити вибір або прийняти рішення. Проте з вибором програмного забезпечення стикаються співробітники промислових підприємств на усіх рівнях, які не мають технічної освіти і не можуть вникнути у суть методик і моделей, що використовують складний математичний інструментарій. У подібних випадках при виборі програмних засобів особи, що приймають рішення, також керуються набором критеріїв для оцінки альтернатив. Ми згодні з твердженням, що в реальних завданнях ухвалення рішень критерії взаємозалежні, отже, традиційні оператори агрегації на

основі адитивних заходів для об'єднання таких критеріїв не застосовні [1, с. 225]. Приведення усіх критеріїв до єдиної системи виміру несе в собі порішності та недоліки. Отже, виникає об'єктивна необхідність в розробці послідовності багатокритерійного вибору програмних засобів, доступного для осіб, що не мають глибоких технічних знань, та вирішити проблему «згляджування» критеріїв.

Постановка завдання. На основі вищевказаного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вирішенні проблеми визначення інструментарію вибору програмного забезпечення в аналітичних системах для ефективного управління, відповідно ми звернемо увагу на питання вибору програмних засобів для збору та аналізу інформації. Основна мета вибору програмних продуктів: забезпечення збору інформації та обробки зібраної інформації для прийняття ефективних рішень. При виборі будь-яких альтернатив завжди слід прагнути прорахувати ефективність кожного рішення або, у разі утруднень в її розрахунку, визначити збитковість. Враховуючи цей аспект, обираємо шлях до пошуку оптимальних програмних засобів за співвідношенням витрати – віддача.

Виклад основного матеріалу. Програмне забезпечення іноді вибирають особи, що не мають глибоких технічних знань у сфері програмування та вищої математики, проте мають досвід роботи з програмними засобами, щодо вирішення певних завдань аналізу. Маємо на увазі, що вибір програмного забезпечення для аналітичних систем здійснюватимуть безпосередні користувачі на усіх рівнях управлінської діяльності.

Завдання збору та аналізу інформації є досить складним і включає безліч аспектів, які будуть різні для різних підприємств. Вивчивши ринок програмних продуктів, ми дійшли висновку, що кожен програмний засіб здатний вирішувати певне обмежене коло завдань. У зв'язку з цим, логічно, що один програмний засіб, як правило, не зможе в собі поєднувати увесь потрібний для вирішення поставлених завдань функціональний ряд, тому обирання програмних засобів збору та аналізу інформації зводиться до вибору групи програмного забезпечення.

Зважаючи на широку різноманітність як завдань автоматизованого аналізу, так і видів програмних засобів збору та аналізу інформації, ми вважаємо за доцільне розділити послідовність їх вибору на дві фази. Перша фаза полягатиме у виборі типу програмного забезпечення, друга – в обранні конкретних програмних засобів для кожного типу програм.

При виконанні першої фази послідовності у першу чергу необхідно провести класифікацію програмних засобів, яка допоможе виявити їх схожі типи. Ознаки класифікації визначатимуться завданнями, на рішення яких орієнтовані програми. Далі необхідно зробити вибір типів програмних систем. Основним критерієм цього вибору буде можливість вирішення програмними засобами даного типу завдань (частини завдань) збору та обробки інформації для управління підприємства.

Друга фаза послідовності полягає у визначенні варіантів вибору програмних засобів відповідно до типів програмних засобів. Для визначення варіантів програмних засобів по типах, у разі потреби, вводяться обмеження. Ці обмеження пов'язані з двома аспектами: з лімітованими ресурсами і з мінімальними вимогами до програмного забезпечення. Вони покликані не допустити до подальшого розгляду програмні засоби, на придбання або експлуатацію яких підприємство не має ресурсів, а також ті, які не задовольняють очевидним вимогам, що пред'являються з

боку підприємства до програмного забезпечення аналітичних систем. Наприклад, подібним обмеженням може виступати максимальна вартість програмних засобів або діапазон кількості співробітників, які можуть працювати з цим програмним забезпеченням одночасно. Після здійснення відбору варіантів програмних продуктів кожного типу відбувається їх оцінювання. Концепція вибору програмних засобів аналітичних систем полягає у зведенні усіх критеріїв оцінки програмного забезпечення у дві групи: вартісні та функціонально-експлуатаційні критерії.

Критерій вартості відображає приблизні витрати, які підприємство понесе у разі придбання та введення в експлуатацію даного програмного забезпечення (вартість впровадження). Критерії, які підсумовують у вартісному критерії (критерії впровадження програмних засобів, які не виражені в грошових одиницях, заздалегідь переводяться в грошову оцінку), в другій групі критеріїв вже не розглядаються. Друга група критеріїв – функціонально-експлуатаційні – включає інші важливі для вибору програмного забезпечення критерії, які можуть оцінити функціональний ряд програмного забезпечення, особливості його експлуатації, у тому числі про передбачувані витрати при експлуатації програмного забезпечення. Для забезпечення порівнянності критеріїв вводиться шкала. Далі критерії наводяться до єдиної інтегральної оцінки на основі простого адитивного зважування із застосуванням пропонованого нами додаткового аналізу оцінок розподілу значимостей критеріїв.

На завершальних стадіях послідовності проводиться аналіз варіантів програмного забезпечення за звідними критеріями (вартісному і функціонально-експлуатаційному) у рамках типів, формуються варіанти груп програмного забезпечення з найкращими значеннями критеріїв (меншим значенням вартісного критерію та великим – функціонально-експлуатаційного). Групи програмних засобів формуються так, щоб для кожного типу програмного забезпечення, обраного на першій фазі послідовності, в групі був хоч би один програмний засіб.

У послідовності ми врахували нюанс, що при розрахунку вартісного критерію розраховуватиметься у тому числі вартість придбання необхідного для введення в експлуатацію устаткування (програмного забезпечення та технічних засобів). І якщо однакове устаткування потрібно для декількох програмних продуктів, його вартість враховуватиметься один раз при розрахунку загального вартісного критерію для групи, після розрахунку якого робиться остаточний вибір групи програмного забезпечення.

Послідовність вибору програмних засобів для аналітичної системи підприємства представлена у таблиці 1, що дозволяє здійснити завдання збору та аналізу економічної інформації на різних рівнях управлінського процесу. Далі розглянемо детальніше за фазу та етапи виконання послідовності.

Першим етапом у рамках першої фази послідовності є класифікація програмних засобів, яка допомагає виявити схожі типи програм. Головне завдання класифікації програмних засобів – виявити основну ознаку, по якій робитиметься класифікація. Ми встановили, що ознака класифікації програмних засобів повинна визначатися завданнями, для вирішення яких вибираються програмні продукти. Відповідно, завдання збору й аналізу інформації мають бути чітко виражені. Для проведення класифікації необхідно всебічно вивчити наявні на ринку та у вільному доступі програмні засоби, звертаючи увагу на їх на функціональний ряд.

Розглянемо далі нюанси постановки завдань збору та аналізу інформації для стратегічного планування, а також можливі варіанти класифікації програмних засобів збору та аналізу даних. В якості головної класифікаційної ознаки приймемо основне призначення програмного забезпечення. Відповідно до нього ми розглядатимемо особливості процесів класифікації програмного засобів збору та аналізу окремо.

Вивчивши потреби в інформації для аналізу, ми дійшли висновку, що основні, головні потреби виражаються у вигляді кількісних і якісних показників.

Перший етап. У зв'язку із специфікою формулювання завдань збору інформації для аналітичного дослідження, ми вважаємо, що основною класифікацій-

ною ознакою для програм збору інформації має бути широта охоплення джерел інформації програмними засобами, оскільки вона дозволяє робити висновки про здатність (нездатність) програмного засобу добути інформацію по заданому напрямку досліджень. За цією ознакою, вивчивши ринок програмних продуктів та їх властивості, ми виділили наступні типи програмних засобів: програмні засоби, які охоплюють максимальний інтернет-простір; програмні засоби, орієнтовані на пошук нещодавно опублікованої інформації (наприклад, новин); програмні засоби для локального пошуку; програмні засоби пошуку інформації від осіб; програмні засоби, орієнтовані на спеціалізовані по темі джерела. Остання виділена група

Таблиця 1

Послідовність вибору програмних продуктів для аналітичної системи підприємства

Етапи	Дії	Функціональні особливості
1.	Класифікація програмного забезпечення	Проводиться класифікація програмних засобів, яка допоможе виявити схожі типи програм. Кожному окремому типу програм можна буде підібрати точніші критерії для порівняння, що відображають специфіку конкретного типу програмного забезпечення.
2.	Вибір типів програмного забезпечення	Припускає вибір типів програмних засобів, здатних задовольнити завдання збору та аналізу інформації. Друга фаза алгоритму припускає визначення критеріїв вибору програмного забезпечення, визначення варіантів програмних засобів, їх оцінку відповідно до критеріїв і остаточний вибір по типах програм
3.	Вибір функціонально-експлуатаційних критеріїв: узальнюючих та виокремлюючих	Припускає вибір функціонально-експлуатаційних критеріїв, відповідно до яких оцінюватимуться програмне забезпечення. До цієї групи увійдуть усі важливі для вибору критерії, що стосуються особливостей функціонального наповнення програмних засобів, їх споживчих, експлуатаційних властивостей, у тому числі експлуатаційних витрат.
4.	Проведення аналізу критеріїв значущості	Оскільки зведення цих критеріїв до єдиної оцінки, згідно із запропонованою послідовністю, здійснюється на основі простого адитивного зважування, необхідно виставити коефіцієнти значущості критеріїв.
5.	Визначення варіантів для кожного типу програмного забезпечення	Цей вибір необхідно здійснювати з урахуванням обмежень, які відбивають ліміт ресурсів або необхідні вимоги до програмного забезпечення та можуть бути як загальні для усіх типів програмних засобів, так і такі, що відносяться до конкретного типу. Обмеження дозволяють відібрати для подальшої оцінки ті програмні засоби, які потенційно можуть використовуватися на підприємстві та вирішувати необхідні завдання.
6.	Визначення шкали для функціонально-експлуатаційних критеріїв програмних засобів	Розробка шкали проводиться за загальними критеріями, а також за специфічними для типів програмного забезпечення, до якого належать конкретні програмні продукти.
7.	Розрахунок інтегральної оцінки критеріїв по кожному типу програмного забезпечення	Розрахунок здійснюється для кожного програмного засобу по усіх типах програмного забезпечення, до яких воно входить, і розраховується за наступною формулою 1: $Of_{\Phi} = \sum_{i=1}^n (B_i * Z_i), \quad (1)$ де Of_{Φ} – інтегральна оцінка критерію «функціонально-експлуатаційні якості» для конкретного програмного засобу; n – кількість функціонально-експлуатаційних критеріїв, за якими робиться оцінка програмного засобу; B_i – оцінка виконання критерію i у балах; Z_i – значущість критерію i
8.	Попередній розрахунок вартості одного критерію	Критерій вартості відображає вартість впровадження конкретного програмного засобу та виражається в грошових одиницях. Він включає не лише ціну придбання програмного засобу (ціна актуальна для програмних продуктів), але також витрати на його «освоєння» та введення в експлуатацію.
9.	Порівняння програмних засобів за типами програмного забезпечення і вибір варіантів груп програмних засобів	Відбувається порівняння програмного забезпечення у рамках типів і формування варіантів груп програмних засобів. До складу кожної групи входить хоч би один програмний засіб кожного з обраних типів. Таким чином, програмні засоби кожної групи разом будуть здатні вирішувати поставлені завдання. При виборі враховуються функціонально-експлуатаційний критерій і критерій вартості: чим більше значення першого і менше – другого, тим прийнятніше виявляється програмне забезпечення.
10.	Розрахунок вартісних критеріїв для кожної групи програмних засобів	Припускає відповідь на питання: чи досить у рамках кожного типу програмного забезпечення варіантів програмних засобів із задовільними (потенційно задовільними, якщо критерії вартості розраховані не до кінця) значеннями критеріїв?
11.	Кінцевий вибір групи програмних засобів	Остаточний розрахунок критеріїв вартості для кожної групи програмного забезпечення, сформованої на дев'ятому етапі. В даному випадку можна робити розрахунок виходячи не з одного робочого місяця, а фактичної кількості робочих місць, які вимагається забезпечити програмними засобами заданого типу. Формула розрахунку критерію вартості для конкретної групи ПЗ буде такою: $C_g = \sum_{i=1}^m C_i * P_{mi}, \quad (5)$ де C_g – критерій вартості для групи ПЗ; m – кількість ПЗ у групі; C_i – критерій вартості i -го програмного засобу; P_{mi} – кількість робочих місць, які вимагається забезпечити програмним засобом i -го програмного засобу.

є найбільш широкою та включає такі програмні засоби, як: пошукові механізми наукової літератури; інформаційно-довідкові правові системи, пошукові сервіси по державних закупівлях, програми пошуку інформації з соціальних мереж.

Звертаючись до питання визначення завдань аналізу інформації, ми встановили, що конкретизувати данні задачі слід за допомогою відомостей про характеристики сукупностей інформації, яку необхідно обробляти. Тобто інформації, яку можуть збирати вже вибрані типи програм збору, а також іншу (наявну) інформацію, яку необхідно обробляти. Проте велика кількість видів характеристик даних не дозволяє однозначно визначити домінуючу, яка є основою класифікації програмних продуктів аналізу. З метою визначення основи для класифікації необхідно вивчити ринок програмних продуктів аналізу, звернути увагу на характеристики інформації, яку програмні продукти здатні аналізувати та обробляти. У результаті вивчення ринкових пропозицій різних за характеристиками програм аналізу інформації ми можемо зробити висновок, що основна характеристика даних, яка важлива для програм аналізу, – це віднесення даних до структурованих або неструктурованих. Є ще одна ознака, пов'язана з характеристиками інформації, яку можна розділити програми аналізу на групи – це об'єм даних. Деякі програмні продукти працюють з величезними об'ємами даних, деякі – з меншими. Проте чітко розділити великі від малих об'ємів неможливо, оскільки в літературі та серед виробників програмного забезпечення немає єдиного критерію визначення великих об'ємів даних. Тому, враховуючи, що альтернативою автоматизованому аналізу є ручний, ми пропонуємо відносити програмне забезпечення аналітичних систем до типу оброблювальних: великі та не великі об'єми даних, відповідно до експертної оцінки осіб, що здійснюють вибір програмного забезпечення. У загальному випадку з точки зору вибору програм аналізу, до великих об'ємів даних слід віднести ті, які не в змозі обробити та оцінити людина. Тобто в результаті ділення інформації аналітичних систем на групи за ознакою об'єму оброблюваних даних будуть складені дві групи: оброблювальні дані, які можна аналізувати вручну, – працюючи з невеликими об'ємами даних; оброблювальні дані, які не підлягають ручному аналізу (працюючи з даними великого об'єму). Таким чином, виділяємо чотири типи програмного забезпечення інформації: програмні продукти, що аналізують структуровані дані малого об'єму, великого об'єму, програмні продукти аналізу неструктурованих даних малого об'єму, великого об'єму.

Другий етап, що відноситься до першої фази, припускає вибір типів програмних засобів, здатних задовольнити завдання збору та аналізу інформації. У загальному випадку при виборі типів програмного забезпечення збору інформації доцільно визначити: чи є програмне забезпечення цього типу необхідними для збору потрібної для ефективного управління інформації. Вибір здійснюється відповідно до тем, що встановлюють завдання аналізу зовнішнього середовища. Вибір типів програмних засобів аналізу залежатиме від завдань аналізу, виражених у відповідях на питання: якого об'єму чи типу дані необхідно аналізувати.

Третій етап, що є початком другої його фази, припускає вибір функціонально-експлуатаційних критеріїв, відповідно до яких оцінюється програмне забезпечення. Визначимо функціонально-експлуатаційні критерії, які найчастіше повинні розглядатися при

виборі програмного забезпечення. До них належать: функціональні можливості, характеристики виробництва програмних продуктів, зручність придбання, експлуатаційні витрати за період, зручність інтерфейсу користувача, швидкодія, можливість розвитку та інтеграції, можливість розрахованої на багато користувачів роботи. Перелік критеріїв складений на основі рекомендацій з робіт [5, с. 13; 3, с. 229]. Оскільки різним типам програмного забезпечення, властиві різні нюанси їх функціонального наповнення, ми пропонуємо розділити функціонально експлуатаційні критерії на два типи: загальні та специфічні. Загальні критерії будуть відповідними для усіх типів програмного забезпечення. Специфічні критерії будуть характерні для конкретних типів програмних продуктів. Специфічними критеріями будуть ті, які унікальні для будь-якого типу програмного забезпечення. Таким чином, функціонально-експлуатаційні критерії вибору програмних продуктів слід призначати для кожного типу програмного забезпечення окремо, орієнтуючись на наступні чинники: загальні характеристики; характеристики, властиві конкретному типу; рекомендовані різними авторами критерії оцінки програмних продуктів та інформаційних систем.

Четвертий етап полягає у визначенні рівнів значущості кожному функціонально-експлуатаційному критерію на основі оцінок експертів та із застосуванням додаткового аналізу розподілу значимостей. У роботі [10, с. 28] наведений приклад подібної покрокової методики порівняння програмних продуктів. Ми внесли деякі уточнення у запропоновану методику. У вказаній роботі проблема різноманіття критеріїв і ризик накладання одних критеріїв на інші вирішується обмеженням кількості критеріїв і рекомендаціями до експертів підходити розумно до їх вибору. Ми вважаємо, що для складання переліку критеріїв потрібна їх класифікація. Вона дозволить уникнути виключення з аналізу важливих груп характеристик програмних засобів. Крім того, розбиття критеріїв на групи дасть можливість аналізувати кількість критеріїв в різних класифікаційних групах і виявити «переваги» кількості критеріїв у бік певних груп. У роботі [6, с. 14] уся безліч характеристик програмних продуктів умовно розбивається на три групи: технічні, економічні, споживчі. Пропонуємо прийняти цю класифікацію за основну при складанні переліку критеріїв оцінки програмних засобів. Виставляння рівнів значущості критеріїв здійснюється експертами. Рівні значущості розташовуються на відрізку від 0 до 1, як вказано в роботі [10, с. 28]. На цьому кроці ми пропонуємо зробити додаткову перевірку, чи не маскуються істотні критерії менш значимими, а також перевірку повноти сукупності критеріїв. Для цієї мети необхідно кожній групі критеріїв, згідно прийнятої класифікації (у нашому випадку, це технічні, економічні, споживчі) присвоїти рівень значущості. При цьому варто не забувати, що частина критеріїв віднесена до вартісних і, в даному випадку, не розглядається. Наприклад, економічні критерії складатимуть, в основному, експлуатаційні витрати та витрати на супровід. Ми вважаємо, що високий рівень значущості групи критеріїв припускає наявність у ній (серед інших) критеріїв з високим рівнем значущості, при цьому низький рівень значущості групи критеріїв припускає відсутність в ній великого числа критеріїв з високим рівнем значущості. Оптимальним вважатиметься варіант, коли співвідношення сум оцінок рівнів значущості критеріїв для кожної з груп будуть приблизно таким же,

як співвідношення рівнів значимостей груп. Коригування складу критеріїв і рівнів їх значущості допомагає добитися бажаного розподілу значимостей між усіма групами критеріїв. При цьому мініатися можуть не лише рівні значущості окремих критеріїв, але й рівні значущості груп критеріїв.

Ми пропонуємо робити аналіз розподілу значимостей між групами критеріїв окремо для кожного типу програмного забезпечення збору та аналізу інформації. У такому разі буде врахована специфіка програмного забезпечення різних типів, оскільки, по-перше, специфічні функціонально-експлуатаційні критерії різні для кожного типу програмного забезпечення, по-друге, експерти зможуть надавати різні оцінки значимостей загальним критеріям і групам критеріїв для різних типів програмного забезпечення. Подібний аналіз допоможе наочно представити, які критерії вибору є домінуючими, і якою мірою різні групи критеріїв визначають вибір програмного забезпечення кожного типу.

П'ятий етап полягає у виборі варіантів конкретних програмних засобів для кожного типу. При виконанні цього етапу слід враховувати наступний нюанс: не завжди програмний засіб збору та аналізу інформації може бути однозначно віднесений до певного типу програмного забезпечення. Вище ми привели класифікацію програмного забезпечення збору та аналізу інформації. З класифікації програмного забезпечення збору інформації видно, що програмні продукти деяких типів будуть автоматично віднесені й до інших типів. Наприклад, програмні продукти збору, що охоплюють максимальний інтернет-простір, також відноситимуться до програмні продукти збору, орієнтовані на соціальні мережі. Крім того, існують програмні продукти, що виробляють як збір, так і аналіз інформації. У випадках, коли програмний засіб належатиме одразу до декількох типів, ми пропонуємо далі розглядати його в якості альтернативи по кожному з цих типів. Адитивні оцінки його функціонально-експлуатаційних критеріїв для кожного типу будуть різними, а вартісна оцінка – одна і та ж.

Шостий етап послідовності визначення шкали функціонально-експлуатаційних критеріїв кожного програмного продукту. Ми пропонуємо формулювати критерії так, щоб рівень їх виконання можна було оцінити за десятибальною шкалою. Наприклад, таку характеристику програмного продукту як швидкоддю можна переформулювати в рівень швидкодії. Характеристики, які не виражаються в кількісній оцінці, можна також переформулювати в критерії, які оцінюватимуться за десятибальною шкалою. Наприклад, характеристика програмного продукту «виробник» може бути представлений у вигляді критерію «надійність виробника». Відзначимо, що при використанні шкали відбувається зіставлення значень критеріїв з вимогами до програмного забезпечення. Чим більше даний критерій програмного забезпечення задовольняє вимогам, тим вище оцінка критерію. Наприклад, при оцінці критерію «рівень експлуатаційних витрат» вимога полягатиме у зведенні витрат до мінімуму, і чим витрати менше, тим вище оцінка критерію у балах. Для критерію «надійність виробника» має значення вимога до його надійності: чим краще виробник задовольняє вимозі надійності, тим вище бальна оцінка цього критерію програмного забезпечення аналітичних систем.

Сьомий етап – розрахунок інтегральної оцінки функціонально-експлуатаційної групи критеріїв розкритий у таблиці 1.

Восьмий етап – попередній розрахунок вартісного критерію для кожного програмного забезпечення. Ми вважаємо, що цей критерій варто розглядати окремо, оскільки він піддається приблизному розрахунку для усіх програмних продуктів, крім того, людина сприймає фінансові показники набагато легше, ніж «знеособлені» інтегральні оцінки. А.В. Дорохов, В.В. Гаркин, М. Драшкович зазначають у своїй роботі, що вартість програмного забезпечення, трудомісткість його освоєння та впровадження на сьогодні є практично основними показниками, по яких визначається поширення інформаційних систем на інформаційному ринку [5]. Зазначений факт підтверджує, що вартість впровадження заслуговує відособленого розгляду при оцінці альтернатив.

Відомо, що універсальною методикою для розрахунку вартості володіння інформаційною системою і її компонентами є TCO (Total Cost of Ownership), яка відбиває прямі і непрямі витрати на розробку, впровадження, супровід і експлуатацію інформаційних систем [2, с. 160]. Вона включає безліч показників і є трудомісткою для розрахунку. Проте ми не рекомендуємо використати TCO при виборі програмних продуктів збору і аналізу інформації для аналітичних систем. По-перше, ми пропонуємо враховувати тільки очевидні та істотні витрати. Інформаційні системи збору і аналізу інформації для цілей управління впроваджуються для обмеженого малого числа користувачів, тому переважно показників TCO вважаємо за доцільне нехтувати. По-друге, методика TCO вимагає знання безлічі початкових даних, наприклад, часу експлуатації інформаційних систем, що заздалегідь визначити важко при виборі програмних засобів збору і аналізу інформації.

Звертаючись до питання вибирання засобів збору та аналізу інформації, встановимо, що вартісний критерій розраховуватиметься виходячи з таких витрат: ціна придбання програмного забезпечення, вартість придбання програмних і апаратних засобів для роботи з програмними засобами, вартість навчання персоналу роботі з програмними продуктами. Ми зазначаємо, що на цьому етапі розрахунок критерію вартості програмного забезпечення буде попереднім, це відбувається з двох причин. По-перше, для забезпечення порівнянності, в порівнянні альтернатив, ми пропонуємо розраховувати критерій вартості для одного робочого місця. По-друге, у випадках, коли для одних і тих же програмних засобів потрібно однаково програмне або апаратне забезпечення ціну його придбання не слід включати у критерій вартості кожного з програмного забезпечення, оскільки це створить труднощі при оцінці альтернативних програмних засобів. Відповідно, ціна програмно-апаратних засобів, потрібних для декількох програмних систем, буде включена в загальний критерій вартості, який визначається для групи програмного забезпечення.

Звернемося до питань розрахунку витрат на придбання програмних і апаратних засобів, необхідних для роботи з даним програмним забезпеченням. Необхідні програмні та апаратні засоби визначаються виходячи з вимог виробника до програмно-апаратного забезпечення. Виробники зазначають вимоги, як правило, у вигляді списку операційних систем, що підтримують роботу з даним продуктом, і мінімальних обмежень швидкодії та величини комп'ютерної пам'яті. Проте можуть бути й не такі тривіальні вимоги. Деякі програми аналізу працюють тільки з певними підтримуваними структурами і типами даних, для них потрібно програмне інтеграції даних, для зберігання і роботи з великими об'ємами даних

потрібні програмно-апаратні рішення сховищ даних.

У загальному вигляді витрати на додаткові програми та апаратні засоби дорівнюватимуть вартості облаштування одного робочого місця необхідними програмними та апаратними засобами. При з'ясуванні необхідності додаткових програмно-апаратних коштів для конкретного програмного засобу можливі три варіанти: перший: облаштування робочого місця для впровадження програмного забезпечення не потрібно; другий: потрібно облаштування унікальними (що не вимагаються для інших програмних продуктів) програмними та апаратними засобами; третій: потрібно дообладнання програмно-апаратними засобами не унікальними, які будуть потрібні також для інших програмних продуктів. У першому випадку вартісна оцінка критерію дорівнює нулю. У другому випадку – вартості придбання додаткових програмно-апаратних коштів. У третьому випадку вартісна оцінка критерію розраховуватиметься: як ділення вартості придбання додаткових програмно-апаратних коштів на кількість вибраних програмних продуктів, для яких ці засоби потрібні. У даному випадку є викристалізовується проблема: визначити заздалегідь кількість програмних засобів з групи із загальними технічними вимогами, які у результаті будуть вибрані. Ми пропонуємо залишити значення критерію вартості не унікального програмно-апаратного забезпечення у вигляді формули: в чисельнику вартість програмно-апаратного забезпечення, необхідного для групи програмного забезпечення, а в знаменнику невідоме число, рівне кількості вибраних програмних засобів з цієї групи. Чисельник піддається розрахунку і буде виражений у грошових одиницях. Знаменник може набувати значень в діапазоні від нуля до загальної кількості програмного забезпечення з групи. При цьому один програмний засіб може входити у декілька груп, якщо для його роботи потрібно декілька програмно-апаратних засобів, які можуть бути потрібні для різних програмних продуктів. Таким чином, формула розрахунку витрат на додаткові програми і техніку виглядатиме так:

$$Cna = C_y + \sum_{i=1}^n C_{ny_i} + B_{nni}, \quad (2)$$

де C_{na} – вартість дообладнання робочого місця програмно-апаратними засобами для впровадження ПП;

C_y – вартість дообладнання робочого місця унікальними програмно-апаратними засобами, що вимагаються для ПП;

n – кількість груп програмних засобів, для яких потрібно однакове програмне або апаратне забезпечення

C_{ny_i} – вартість дообладнання робочого місця не унікальними програмно-апаратними засобами, що вимагаються для ПЗ групи i ;

B_{nni} – кількість вибраних ПЗ групи i , для яких потрібно дообладнання робочого місця тими ж не унікальними програмно-апаратними засобами.

Вартість навчання персоналу роботи з ПЗ також розраховуватиметься для кожного програмного продукту. Витрати на навчання необхідно розраховувати у разі, якщо персоналу підприємства, якому належить працювати з даним програмним засобом, потрібне навчання для роботи з ним. Можливі два варіанти навчання: надання платних освітніх послуг і навчання на робочому місці. При першому варіанті, вартості навчання персоналу відома. У другому випадку, вартість навчання розраховуватиметься як приблизна оцінка витрат робочого часу на самонавчання, переведена в грошові одиниці виходячи з се-

редньої заробітної плати даного персоналу. Формула розрахунку виглядає таким чином:

$$C_0 = Y_0 + B_{co} \cdot Z_{nc}, \quad (3)$$

де Z – вартість навчання співробітника підприємства для підготовки до використання ПЗ;

Y_0 – вартість послуг сторонніх організацій по навчанню співробітника підприємства використанню ПЗ;

B_{co} – кількість робочого часу в годиннику, який знадобиться співробітнику для самостійного навчання роботи з ПЗ;

$Z_{ПЗ}$ – середня заробітна плата співробітника підприємства за годину.

Кількість робочого часу в годиннику, який знадобиться співробітнику для самостійного навчання, визначається експертом.

Формула розрахунку звідного критерію вартості для конкретного програмного забезпечення виглядає таким чином:

$$C = C + C_{ув} + C_{па} + C_0, \quad (4)$$

де Z – критерій вартості ПЗ;

C – ціна ПЗ;

$C_{ув}$ – вартість послуг з впровадження ПЗ, що робляться сторонніми організаціями;

$C_{па}$ – вартість дообладнання робочого місця програмно-апаратними засобами для впровадження ПЗ;

Z – вартість навчання співробітника підприємства для підготовки до використання ПЗ.

На дев'ятому етапі послідовності відбувається порівняння програмних продуктів у рамках типів і формування варіантів груп програмного забезпечення. До складу кожної групи входить хоч би один програмний засіб кожного з вибраних типів. Таким чином, програмні засоби кожної групи разом будуть здатні вирішувати поставлені завдання. При виборі враховуються функціонально-експлуатаційний критерій і критерій вартості: чим більше значення першого і менше – другого, тим прийнятніше виявляється програмне забезпечення аналітичних систем.

Десятий етап дає відповідь на питання: чи досить у рамках кожного типу програмного забезпечення варіантів програмних засобів із задовільними (потенційно задовільними, якщо критерії вартості розраховані не до кінця) значеннями критеріїв?

Одинадцятий етап полягає в остаточному розрахунку критеріїв вартості для кожної групи програмного забезпечення, сформованої на дев'ятому етапі. У даному випадку можна робити розрахунок виходячи не з одного робочого місця, а фактичної кількості робочих місць, які вимагається забезпечити програмними засобами заданого типу. Формула розрахунку критерію вартості для конкретної групи програмного забезпечення буде такою:

$$C_g = \sum_{i=1}^m C_i \cdot P_{mi}, \quad (5)$$

де C_g – критерій вартості для групи ПЗ;

m – кількість ПЗ у групі;

C_i – критерій вартості i -го програмного засобу;

P_{mi} – кількість робочих місць, які вимагається забезпечити програмним засобом i .

Остаточний вибір групи програмного забезпечення відбувається виходячи із загального критерію вартості групи з урахуванням функціонально-експлуатаційних критеріїв кожного програмного засобу за кожним типом, до якого воно входить.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки: запропонована поетапна послідовність дозволяє зробити вибір програмних засобів збору та аналізу інформації для ефективного управління виходячи з поставлених

завдань з урахуванням передбачуваних витрат на введення в експлуатацію програмних засобів, а також функціональних і експлуатаційних характеристик. Ефект згладжування критеріїв, неминучий при застосуванні методу простого адитивного зважування, компенсується тим, що в якості альтернатив вибираються програмні продукти, функціональне призначення яких дозволяє вирішувати завдання збору і аналізу інформації, що ставляться, а також які задовольняють мінімальним вимогам до програмного забезпечення та «вписуються» в ресурсні обмеження. Крім того, вартість упровадження програмного забезпечення розглядається окремо, що дозволяє адекватно враховувати її при виборі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ахаев А.В. Метод выбора программного продукта на основе интеграла шоке и империалистического алгоритма / Ахаев А.В., Ходашинский И.А., Анфилофьев А.Е. // Доклады Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники. – 2014. – № 2(32). – С. 224-229.
2. Бунова Е.В. Оценка эффективности внедрения информационных систем / Бунова Е.В., Буслаева О.С. // Вестник АГТУ, сер.: Управление, вычислительная техника и информатика. – 2012. – № 1. – С. 158-164.
3. Верников Д.А. Критерии выбора информационных технологий для формирования бизнес-процессов в финансово-экономической деятельности / Верников Д.А. // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2013. – № 3. – С. 227-229.
4. Глухова Ю.В. Использование метода анализа иерархий для выбора системы электронного документооборота / Глухова Ю.В. // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 4(36). – С. 7.
5. Дорохов А.В. Оценка качества программного обеспечения для логистических информационных систем/ Дорохов А.В., Гаркин В.В., Драшкович М. // Системы обработки информации. – 2010. – Выпуск 7(88). – С. 12-16.
6. Ехлаков Ю.П. Методика оценки конкурентоспособности прикладных программных продуктов / Ехлаков Ю.П., Янченко Е.А. // Бизнес-информатика. – 2011. – № 3. – С. 10-15.
7. Іванюта П.В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті [Текст] : навчальний посібник / П.В. Іванюта ; Мін-во освіти і науки України, Держ. Комітет статистики України, Держ. академія статистики, обліку та аудиту, Полтавська філія. – К. : ЦУЛ, 2007. – 180 с.
8. Костіна Д.Ю., Сухарев П.М. Дослідження сучасних інформаційних систем аналізу фінансового стану підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.experts.in.ua/baza/analytic/detail.php. [дата звернення 20.01.15 р.]. – Назва з екрана.
9. Основи інформаційних систем : навчальний посібник / За ред. проф. В.Ф. Ситника. – К. : КНЕУ, 2007. – 252 с.
10. Чернышева Т.Ю. Иерархическая модель оценки и выбора программных продуктов для организации / Чернышева Т.Ю., Жуков А.Г. // Ползуновский вестник. – 2013. – № 2. – С. 25-28.

УДК 657.37:336.226.1

Малышкин А.И.

*аудитор, доктор экономических наук, профессор
Киевской государственной академии водного транспорта*

БАЗА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ УКРАИНЫ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АНАЛИЗ СОВМЕСТИМОСТИ

Статья посвящена сравнительному анализу алгоритмов формирования базы прибыли предприятия (организации) в России и Украины. Исследуются модели построения учетной базы налога на прибыль (тип учета доходов и расходов) в разных странах. Сравняется структура показателей налоговых деклараций, их объем и влияние на эффективность налоговой системы страны. Делается вывод о различных подходах к расчету базы налогообложения прибыли, сложившихся в Украине и России, что подтверждает тезис о несовместимости украинской и российской моделей налогообложения прибыли.

Ключевые слова: налог на прибыль, налоговый учет прибыли, декларация о прибыли предприятия.

Малишкін А.І. БАЗА ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ ТА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ: АНАЛІЗ СУМІСНОСТІ

Стаття присвячена порівняльному аналізу алгоритмів формування бази оподаткування прибутку підприємства (організації) в Росії та Україні. Досліджуються моделі побудови облікової бази податку на прибуток (тип обліку доходів та витрат) у різних країнах. Порівнюється структура показників податкових декларацій, їхній обсяг і вплив на ефективність податкової системи країни. Робиться висновок про різні підходи до обрахування бази оподаткування прибутку, що склалися в Україні та Росії, що підтверджує тезу про несумісність української та російської моделей оподаткування прибутків.

Ключові слова: податок на прибуток, податковий облік прибутку, декларація про прибуток підприємства.

Malyshkin O.I. BASE OF PROFIT TAXATION OF ENTERPRISE IN UKRAINE AND THE RUSSIAN FEDERATION: ANALYSIS OF COMPATIBILITY

The article is devoted to the comparative analysis of algorithms in forming the base of profit taxation of the enterprise (organization) in Russia and Ukraine. We study models of construction of accounting base for profit taxation (type of profit and expenses accounting) in different countries. The author compares the structure of parameters of tax returns, their scope and impact on the efficiency of the tax systems of the country. It is concluded that approaches to calculating the base of profit taxation, established in Ukraine and Russia, are different, which confirms the thesis of incompatibility of Ukrainian and Russian models of profit taxation.

Keywords: profit taxation, accounting of profit taxation, enterprise's profit declaration.

Постановка проблеми. Анализ международных отношений в сфере налогообложения свидетельствует, что налоговые отношения являются частью как

внутренней, так и внешней политики каждой страны. Последнее характерно для экономических союзов, когда отношения выходят за пределы границ

отдельной страны и требуют согласования с другими участниками союза. Особенно это присуще таким налогам, как пошлина, налог на добавленную стоимость, акцизы, взимаемые на границах государств.

Внутренние налоги, в том числе и налог на прибыль предприятия, направлены на решение внутренних бюджетных запросов государства с целью содействия инвестиционному климату в стране. В этом контексте анализ базы налогообложения прибыли как информационного источника показателей декларации по налогу на прибыль предприятия России и Украины дает возможность сравнить системы налогообложения прибыли различных стран, выявить их различия, с одной стороны, и возможность их унификации или координации, с другой.

Такая постановка вопроса приобретает особую актуальность в связи с последними событиями – вступлением в силу договора про ассоциацию Украины и Евросоюза и фактически продемонстрированное нежелание Украины вступать в Таможенный или Евразийский союз. Хотя еще год назад такой вектор был обозначен руководством Украины как ключевое направление внешней экономической политики.

Анализ последних исследований и публикаций. В каждой стране насчитывается немало публикаций, освещающих как теоретические, так и практические аспекты налогообложения прибыли. В тоже время, аспекты анализа интернационального построения учета базовых показателей налоговых деклараций в России и Украине в литературе практически не освещены.

Постановка задания. Исследование алгоритмов формирования базы налогообложения прибыли предприятия (организации) в России и Украине и формирование на этой основе выводов о совместимости и отличиях украинской и российской моделей налогообложения прибыли.

Изложение основного материала. Украина. Значимость налога на прибыль для бюджета страны. Актуальность исследований в области налогообложения прибыли предприятий в Украине определяется многими факторами. Один из них находится в непосредственной связи с международной практикой. Начиная с середины 90-х годов XX века западная экономическая мысль в авторстве Е.С. Хендрексена и М.Ф. Ван Бреда трактует бухгалтерский учет как определенную знаковую систему определения прибыли, а теорию бухгалтерского учета – как анализ методов его вычисления [1, с. 73].

Значимость налога на прибыль для бюджета страны можно проследить, принимая во внимание его долю в структуре налоговых поступлений (доходов) Госбюджета Украины. Как показывают расчеты, за 5 последних лет она составляет в среднем 21,2%: в период до вступления в силу Налогового кодекса Укра-

ины (далее – НКУ) (2009–2010 гг.) – 23,1%; в период действия НКУ (2011–2013 гг.) – 19,3% (табл. 1).

Из таблицы видно, что произошло снижение поступлений на относительном уровне с момента введения НКУ. Кроме того, по сравнению с объемами поступлений в бюджет страны от других налогов, налог на прибыль не занимает ключевую роль. Аналогичная ситуация характерна и для других стран. Например, в Великобритании доля этого налога в доходах госбюджета в 2008/2009 гг. составляла еще меньше – 8,2% [2, с. 91].

Статус налогового учета. Учетные источники составления декларации предприятиями Украины на законодательном уровне не определены. В соответствии со статьей 44 НКУ задекларировано бухгалтерский подход – для расчета налогооблагаемой прибыли бухгалтерские данные о доходах и расходах корректируются на суммы налоговых разниц постоянного и временного характера [3]. Это исключает ведение отдельного налогового учета доходов и расходов, как это принято в России. Однако реально механизм налоговых разниц не применяется в связи с отсутствием методического обеспечения его функционирования. Частично эту проблему устраняет утвержденное в 2011 году Минфином Украины Положение по бухгалтерскому учету налоговых разниц (далее – ПБУ 27) [4]. Однако в целях заполнения декларации практика требует более подробных рекомендаций по информационному обеспечению расчетов как налоговых доходов и расходов, так и налоговых разниц.

Уровень связей финансового и налогового учета. Связь между этими видами играет важную роль в построении механизма информационного обеспечения отчетных данных. Известно, что в Украине бухгалтерский финансовый учет налога на прибыль построен по аналогии с требованиями МСБО 12 «Налог на прибыль» на базе П(С)БО 17 «Налог на прибыль». Это означает, что на счетах бухучета определяют только временные налоговые разницы – так называемый балансовый подход. При этом рассчитывают отсроченные налоговые активы и (или) обязательства и на сумму их изменений за год корректируют величину расходов на налог на прибыль в отчете о финансовых результатах (отчет о совокупном доходе).

В то же время НКУ требует учитывать и постоянные разницы, которые в бухучете не применяются. Такая противоречивость приводит к разным методикам определения налогооблагаемой прибыли с разными целями – для финансовой отчетности и для налоговой отчетности. Связь данных видов учета проявляется в алгоритмах расчета показателя.

Алгоритм расчета. В соответствии с требованиями статьи 133 НКУ показатель прибыли до налогообложения можно рассчитать по формуле:

Таблица 1

Налог на прибыль предприятий в структуре налоговых поступлений государственного бюджета Украины за 2009–2013 гг.

Показатель	Измеритель	Годы				
		2009	2010	2011	2012	2013
Налоговые поступления до бюджета	Сумма, млрд грн	170,9	175,5	190,6	256,9	309,0
	Темп роста, %	-	102,7	108,6	134,8	120,2
Налог на прибыль предприятия	Сумма, млрд грн	42,1	41,9	40,0	47,6	57,8
	Темп роста, %	-	99,5	95,5	119,0	121,4
Доля налога в сумме налоговых поступлений, %	По суммам	24,6	23,8	20,9	18,5	18,7
	Темп роста	-	96,7	87,8	88,5	101,0

Источник: составлено автором по данным приложения 1 к Закону Украины о государственном бюджете на соответствующий год

$$\text{Пр./Уб. нал.} = \text{Доп.} + \text{ПД} - \text{С} - \text{ДР}, \quad (1)$$

где Пр./Уб. нал – прибыль (убыток) по нормам налогового кодекса; Доп. – Доходы от операционной деятельности; ПД – прочие доходы; С – себестоимость реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг; ДР – другие расходы.

Именно такой алгоритм определения объекта налогообложения заложен в формат декларации по налогу на прибыль, который действует в Украине с 2011 года до настоящего времени (с изменениями и дополнениями) [5].

С другой стороны, по нормам ПБУ 27 он определяется иначе: финансовый результат до налогообложения, рассчитанный сравнением доходов отчетного периода с расходами, которые были осуществлены для получения этих доходов, которые признаны и оценены в соответствии с положениями (стандартами) бухгалтерского учета, корректируется на сумму постоянных налоговых разниц и часть налогооблагаемых временных разниц, относящейся к отчетному периоду.

Следовательно, такой показатель можно рассчитать по формуле [6]:

$$\text{Пр./Уб. нал.} = \text{Пр. бух.} +/ - \text{ПНР} +/ - \text{ВНРп.}, \quad (2)$$

где Пр./Сб.нал. – прибыль (убыток) по нормам налогового кодекса; Пр.бух. – прибыль по нормам стандартов бухгалтерского учета; ПНР – постоянная налоговая разница; ВНРп. – временная налоговая разница, относящаяся к отчетному периоду.

Нельзя не обратить внимание, что приведенные формулы 1 и 2 показывают разный алгоритм определения одного и того же показателя налогообложения. Однако результаты расчетов должны давать одну величину показателя.

Возникает вопрос: какая из формул должна быть основной? На наш взгляд, приоритет следует отдать нормам НКУ и поэтому в практической работе бухгалтерий предприятий целесообразно применять формулу 1 как основной алгоритм, а формулу 2 – как вспомогательный (контрольный) алгоритм. Первый алгоритм выполняет расчетную функцию и иллюстрирует налоговый подход к определению показателя прибыли с позиций норм НКУ. Второй алгоритм выполняет контрольную функцию и иллюстрирует бухгалтерский подход к определению показателя прибыли с позиций ПБУ 27.

По результатам учета и расчетов налоговых разниц в примечаниях к годовой финансовой отчетности за 2014 год следует заполнить соответствующие таблицы. Последние могут быть использованы налоговыми органами для контроля расчетов базы налога в контексте связи статей декларации с бухгалтерским учетом доходов и затрат. Однако этот процесс сдерживает отсутствие утвержденного полного перечня налоговых разниц в разрезе доходов и расходов с целью составления декларации.

Формат налоговой декларации. По структуре налоговая декларация по налогу на прибыль предприятия Украины включает в себя бланк декларации и определенные приложения к ней. В основной части декларации приводятся следующие статьи доходов и расходов, формирующих налоговую базу (табл. 2).

Таким образом, декларация украинского предприятия построена по типу «доходы минус расходы» с представлением расшифровок составляющих общих сумм доходов и расходов непосредственно в декларации. Кроме того, более детальные расшифровки подаются в приложениях, количество которых

Таблица 2

Последовательность определения налога на прибыль в декларации предприятия Украины (фрагмент)

Показатели	Код строки
Доходы, которые учитываются при определении объекта налогообложения (строка 02 + строка 03):	01
Доход от операционной деятельности (доход от реализации товаров (работ, услуг))	02
Расходы, учитываемые при определении объекта налогообложения (строка 05 + строка 06)	04
Расходы операционной деятельности, в том числе:	05
Себестоимость приобретенных (изготовленных) и реализованных товаров (работ, услуг)	05.1
Другие расходы (сумма строк 06.1 – 06.5)	06
Административные расходы	06.1
Расходы на сбыт	06.2
Финансовые расходы	06.3
Другие расходы обычной деятельности и прочие операционные расходы	06.4
Отрицательное значение объекта налогообложения предыдущего отчетного (налогового) года	06.5
Объект налогообложения от всех видов деятельности (строка 01 – строка 04) (+, -)	07

Источник: составлено автором на основании приказа Миндоходов Украины от 30.12.13 г. № 872 «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на прибыль предприятия»

достаточно значительно – 14. При этом применяется бухгалтерский принцип накопления и группировки статей доходов и расходов с учетом требований налоговых ограничений и корректировок. Модель налогового учета с целью составления декларации целесообразно определить как «встроенная» в систему бухгалтерского учета с элементами механизма налоговых разниц [7, с. 164].

Российская Федерация. Статус налогового учета. Налог на прибыль организаций РФ выступает одним из наполнителей федерального и местных бюджетов страны. Информационной базой декларации по налогу на прибыль организации РФ служат данные отдельного налогового учета доходов и расходов. В отличие от Украины, в РФ такой вид учета регламентировано с 2002 года Налоговым кодексом РФ (далее – НКРФ). В частности, статьями 313–333 НКРФ установлены определенные правила формирования и накопления информации для составления декларации по налогу на прибыль. По сути, эти правила отличаются от нормативов бухгалтерского учета – национальных Положений бухгалтерского учета (ПБУ) России.

Необходимость отдельного налогового учета доходов и расходов российские авторы публикаций видят в том, что бухгалтерский учет со своими приемами непрерывного наблюдения за хозяйственными процессами не удовлетворяет реализации фискальных интересов государства [8, с. 4].

Характерной для определенного круга авторов является позиция приближения налогового учета в организации к налоговому бюджетированию. Последнее тесно связано с финансовым бюджетированием предприятия, имеющего практическую потребность. При этом сущность налогового бюджетирования определяется как право каждого налогоплательщика

использовать разрешенные законом рычаги, приемы, способы для максимального сокращения своих налоговых обязательств. Составляющими бюджетирования выступают его элементы – планирование, учет и управление затратами на уплату налогов, взносов. От налогового бюджетирования авторы из РФ протягивают логическую цепь в налоговый менеджмент. Последний формирует налоговую политику организации и осуществляет ее практическую реализацию в налоговом планировании [9, с. 56; 10, с. 6].

Таким образом, налоговый учет, по версии российских авторов (И. Бажин, Т. Бодрова, В. Захарин, Н. Лабинцев, М. Малис, Е. Цепилова) выступает органической частью налогового бюджетирования и решает важные задачи на стратегическом и оперативном уровнях планирования. Одновременно он является системой, которая тесно связана с бухгалтерским учетом. Однако не заменяет последний и не выступает его составной частью.

Наши исследования показали, что такой вывод о месте налогового учета в системе бухгалтерской информации является отражением определенного подхода отдельной страны к иерархии учетных систем в структуре управления предприятием и бюджетным процессом. В условиях переходных и централизованно управляемых экономик государство вынуждено тщательно контролировать систему налогообложения плательщиков. А это возможно в полной мере в условиях отдельного учета и отчетности в целях налогообложения. Этап переходной экономики может продолжаться довольно долго и определяется многими факторами. Сейчас Россия и некоторые другие страны постсоветского пространства находятся именно в такой фазе развития экономики.

По мнению авторов Н. Лабинцева и Е. Цепиловой, политика относительно налогового учета в Российской Федерации должна отражать: общий порядок формирования доходов и расходов; деление расходов на прямые и косвенные; порядок определения доли расходов, учитываемых в текущем налоговом (отчетном) периоде; сумму остатка расходов (убытков), относимых в последующие налоговые периоды; порядок создания резервов; сумму задолженности по налогу [11, с. 72].

Подтверждением данных налогового учета в соответствии с нормативными документами являются: первичные учетные документы (в том числе, справки бухгалтера); аналитические и сводные регистры налогового учета доходов и затрат за отчетный (налоговый) период без отражения по счетам бухгалтерского учета); расчет налоговой базы.

Уровень связей финансового и налогового учета. Важным условием качества налоговой информации выступает степень связи финансового и налогового учета, которую можно проследить на уровне моделей их построения. По мнению российских авторов, налогоплательщик может выбрать одну из трех моделей налогового учета с учетом степени его автономности по отношению к системе бухгалтерского учета [12, с. 292].

Первая модель предусматривает использование самостоятельных аналитических регистров налогового учета, при этом налоговый учет ведется параллельно с бухгалтерским. В основу второй модели положены данные, формируемые в системе бухгалтерского учета. При этом регистры бухгалтерского учета дополняются реквизитами, необходимыми для определения налоговой базы. В третьей модели используются регистры и бухгалтерского и налогового учета. В том случае, если порядок группи-

ровки и учета объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения не отличается от порядка, установленного правилами бухгалтерского учета, целесообразно применять бухгалтерские регистры.

Формат налоговой декларации. По форме и структуре декларация российского плательщика имеет другую структуру, чем та, что применяется в Украине. В частности, результирующая часть расчетов – сумма налога, подлежащего уплате в бюджет, приводится в начале декларации в разделе 1, тогда как в украинской форме декларации – в конце расчетов [13]. Остальные разделы российской декларации представлены расшифровками налоговой базы (показателей раздела 1). Иерархически построение разделов декларации выглядит так: лист – раздел – подраздел – приложение. В Украине иерархия проще: основной раздел – приложения. Это свидетельствует о громоздкости формата декларации российской организации.

Налогоплательщики с 2010 года применяют следующую последовательность расчета налога на прибыль (табл. 3).

Таблица 3

Последовательность определения налога на прибыль в декларации организации Российской Федерации (фрагмент)

Код строки	Содержание строки декларации
010	Доходы от реализации
020	Внереализационные доходы
030	Расходы, уменьшающие сумму дохода от реализации
040	Внереализационные расходы
050	Убытки
060	Итого прибыль (убыток) (строки 010-050)
070	Доходы, которые исключают из прибыли
090	Сумма льгот по законодательству РФ
100	Налоговая база (строка 060 – стр. 070 – стр. 090)
110	Сумма убытка, уменьшающего налоговую базу
120	Налоговая база для исчисления налога
140	Ставка налога на прибыль
180	Сумма рассчитанного налога на прибыль (стр. 120 x стр. 140)
210	Сумма начисленных авансовых платежей
240	Сумма налога, уплаченного за пределами РФ и зачисляется в уплату
270	Сумма налога к уплате (стр. 080 – стр. 210 – стр. 240)
280	Сумма налога к уменьшению
290	Сумма ежемесячных авансовых платежей
320	Сумма ежемесячных авансовых платежей, подлежащих уплате в I квартале следующего налогового периода

Источник: составлено автором на основании Приказа Федеральной налоговой службы РФ «О порядке составления и представления налоговой декларации по налогу на прибыль Российской организации» от 16.12.2010 г. № ММВ-7-3 / 730 @)

В группированном виде доходы и расходы в целях налогообложения организации РФ выглядят следующим образом (табл. 4).

Алгоритм расчета. Таким образом, алгоритм определения базы налогообложения предприятия (организации) РФ можно представить следующим образом:

Таблица 4
Группы доходов и расходов предприятия,
участвующих в налоговых расчетах организации
Российской Федерации

Доходы	Расходы
Доходы от реализации	Расходы, уменьшающие сумму дохода от реализации
Внереализационные доходы	Внереализационные расходы
	Доходы, исключаемые из прибыли
	Убытки
Сумма льгот по законодательству РФ	
Налоговая база (стр. 120)	

Источник: составлено автором

$$\text{Пр.нал.} = \text{Др.} + \text{Двр.} - \text{Рр.} - \text{Ввр.} - \text{Сл.} \quad (3)$$

где Пр.нал. – налогооблагаемая прибыль; Др. – доходы от реализации; Двр. – внереализационные доходы; Рр. – расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации; Ввр. – внереализационные расходы; Сл. – сумма льгот, предусмотренных законодательством РФ для уменьшения налога.

Таким образом, декларация российской организации построена по типу «доходы минус расходы» (как и в Украине) с представлением расшифровок составляющих общих сумм доходов и расходов непосредственно в декларации, а также в приложениях, количество которых достаточно значительно – 22 позиции [14]. При этом применяется бухгалтерская терминология и номенклатура статей доходов и расходов, которая известна еще с советских времен – показатели доходов от реализации, внереализационные доходы и внереализационные расходы, что в Украине отменено еще с 2000 года. Украинские бухгалтерские и налоговые термины больше отвечают требованиям Международных стандартов финансовой отчетности.

Содержание каждой статьи декларации организации РФ имеет налоговое наполнения в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ. Механизм налоговых разниц или налоговых корректировок прибыли в российских организация не применяется. Модель учета с целью составления декларации можно определить как «автономную» относительно бухгалтерского финансового учета.

Выводы. Проведенное исследование свидетельствует о том, что структура налоговой декларации украинского предприятия отличается от российского аналога. Система сбора информации для декларации, в отличие от России, не регламентирована законодательно, поэтому предприятие-налогоплательщик выбирает информационную модель самостоятельно с учетом механизма налоговых разниц. Объем декла-

рации как в России, так и в Украине требует его значительного сокращения, аналогично тому, как это сделано, например, в Польше. В этой стране бланк декларации о доходах предприятия умещается на 3 страницах формата А4.

Таким образом, подходы к построению информационной базы декларации и структура учетных показателей анализируемых стран существенно отличаются, что не дает оснований сделать вывод об их аналогичности или методологической сопоставимости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

- Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда ; пер. с англ. ; под. ред. проф. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 1997. – С. 213.
- Андрющенко В.Л. Податкові системи зарубіжних держав : навч. посібник / В.Л. Андрющенко, Т.В. Тучак. – К. : Кондор, 2012. – 222 с.
- Налоговый кодекс Украины от 02.12.2010 № 2755-VI [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakonl.rada.gov.ua>.
- Об утверждении Положения бухгалтерского учета «Налоговые разницы» : Приказ Министерства финансов Украины от 25.01.2011 № 27.
- Об утверждении формы Налоговой декларации по налогу на прибыль предприятия : Приказ Министерства доходов Украины от 30.12.13 г. № 872.
- Малышкин А.И. Организация налогового учета: национальный и интернациональный аспекты // А.И. Малышкин / Международный бухгалтерский учет. – М. : ООО Издат. Дом «Финансы и кредит», 2013. – № 18(264). – С. 55-62.
- Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика : монографія / О.І. Малишкін. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 376 с.
- Малис Н. Налоговый учет // Н. Малис, А. Толкушкин. – М. : Магистр, 2009. – С. 71 ; Налоговый учет и аудит: состояние и развитие : [монография] ; под. ред. проф. Н.Т. Лабынцева. – Ростов н/Д, 2010. – С. 50.
- Захарин В. Налоговый учет: практ. руководство для бухгалтера // В. Захарин / – М. : Гроссмедиа, 2007. – С. 26.
- Бодрова Т.В. Теория и методология формирования системы управленческого учета для целей налогообложения // Т.В. Бодрова : дис. ... д-ра экон. наук. – Орел, 2008. – С. 15.
- Налоговый учет и аудит: состояние и развитие : [монография] ; под. ред. проф. Н.Т. Лабынцева. – Ростов н/Д, 2010. – С. 50.
- Лабынцев Н.Т., Цепилова Е.С. Налоговый учет в России: состояние и перспективы развития : сборник научных трудов. Выпуск 20/1 // Н.Т. Лабынцев, Е.С. Цепилова / Изд. КНЕУ. – Киев, 2013. – С. 291-296.
- Приказ Федеральной налоговой службы РФ «О порядке составления и представления налоговой декларации по налогу на прибыль российской организации» от 16.12.2010 г. № ММВ-7-3/730@).
- Рекомендации МНС РФ «Система налогового учета, рекомендуемая МНС России для исчисления прибыли в соответствии с нормами Налогового кодекса РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.minfin.ru.

УДК 657.1

Мардус Н.Ю.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»***Брик С.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*

АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Розроблено концепцію облікової політики, організації бухгалтерського обліку на підприємстві та фінансової звітності з урахуванням національних і міжнародних стандартів.

Ключові слова: методичні рекомендації, бухгалтерський облік, фінансова звітність, баланс, облікова політика, стандарт, актив.

Мардус Н.Ю., Брик С.В. АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Разработана концепция учетной политики, организации бухгалтерского учета на предприятии и финансовой отчетности с учетом национальных и международных стандартов.

Ключевые слова: методические рекомендации, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, баланс, учетная политика, стандарт, актив.

Mardus N.Y., Brick S.V. ASPECTS OF ACCOUNTING AND FINANCIAL REPORTING

Article is devoted to developing the concept of accounting policies, accounting organization in the enterprise and financial reporting in accordance with national and international standards.

Keywords: guidelines, accounting, financial statements, balance sheet, accounting policy, standard, assets.

Постановка проблеми. Зростання вимог щодо якості бухгалтерського обліку на українських підприємствах зумовлює особливу увагу до правильного оформлення і затвердження облікової політики та організації фінансової звітності.

19 березня 2013 року набрав чинності наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, зареєстрований у Мін'юсті 28.02.2013 р. за № 336/22868, яким затверджено Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1].

Всі юридичні особи (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством, застосовують форми фінансової звітності, визначені цим наказом, починаючи із звітності за I квартал 2013 року. Але НП(С)БО 1 вніс низку змін, що не може не відобразитися на досконалості організації облікової політики на підприємстві, бухгалтерського обліку та документообігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження окремих теоретичних і практичних аспектів формування підходів до бухгалтерського обліку і фінансової звітності неодноразово здійснювалися теоретиками застосування бухгалтерського обліку в Україні (Ф. Ф. Бутинець [2], С. Ф. Голов [3]) і бухгалтерами – практиками. Однак, як свідчить аналіз результатів дослідження, зазначена проблема вимагає подальшого вивчення.

Постановка завдання. Як було зазначено вище, з моменту створення підприємства його власники або уповноважений орган мають забезпечити ведення бухгалтерського обліку за встановленими в країні правилами, тобто НП(С)БО [1] і МСФЗ [4]. Проте їх вимоги, якими б універсальними вони не були, не можуть врахувати особливості кожного підприємства. Тому в окремих аспектах зазначені стандарти окреслюють межі дозволеного вибору. Отже, мета положення про облікову політику на підприємстві – визначити ті аспекти обліку і фінансової звітності, щодо яких у підприємства є право вибору.

Наявність затвердженої на підприємстві облікової політики – прямий обов'язок вищого керівництва

підприємства, встановлений п. 5 ст. 8 Закону № 996, а її дотримання – обов'язок головного бухгалтера та інших осіб, що відповідають за ведення господарського обліку підприємства. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Мінфіну України від 27.06.2013 р. № 635 [5], дозволяють створити нове чи вдосконалити наявне положення про облікову політику підприємства просто і ефективно.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [6], під час складання фінансових звітів підприємства можна визначати склад статей, за якими розкривається інформація, а саме можуть не наводити статті, передбачені у формах фінансової звітності, затверджених національними положеннями (стандартами), у разі, якщо за ним немає інформації до розкриття (крім випадків, коли така інформація була в попередньому звітному періоді), а також включати у фінансові звіти додаткові статті у порядку, визначеному НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у разі, якщо стаття відповідає таким критеріям: інформація є суттєвою, оцінка статті може бути достовірно визначена.

Кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статтях фінансової звітності визначаються керівництвом підприємства, якщо такі критерії не встановлені положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства та іншими нормативно-правовими актами, виходячи з потреб користувачів такої інформації [5].

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безперервно – з першого дня реєстрації до ліквідації. Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996, зі змінами від 16.10.2012 р., питання організації бухгалтерського обліку в компанії належать до компетенції її власника або уповноваженого органу відповідно до законодавства та установчих документів.

Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку, а також за фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах та їх збереження упродовж встановленого терміну (але не менше трьох років) несе власник або уповноважений орган відповідно до законодавства та установчих документів.

Організація бухгалтерського обліку – це діяльність керівництва підприємства щодо створення, вдосконалення та контролю системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення достовірною інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів.

Основними завданнями організації бухгалтерського обліку є:

- своєчасне, повне, достовірне, безперервне відображення всіх операцій господарської діяльності, які були здійснені на підприємстві;
- обробка отриманої інформації за допомогою відповідних процедур, прийомів та способів;
- складання балансу і фінансової звітності на основі отриманих первинних документів, що були зведені до відповідних регістрів бухгалтерського обліку, а також подання їх до відповідних державних органів.

Але, щоб досконало організувати бухгалтерський облік на підприємстві, особливу увагу треба приділити розробленню концепції облікової політики та організації фінансової звітності на підприємстві.

Склад звітності та строки її подання регулюються Постановою КМУ від 07.11.2013 р. № 820, що внесла зміни до постанови КМУ від 28.02.2000 р. № 419 «Про затвердження Порядку подання фінансової звітності». Відтак з 01.01.2014 р. граничний строк для подання річних фінансових звітів (статистика) – 28 лютого наступного за звітним року.

Щодо подання фінзвітності до територіальних органів Міндоходів, то вона, як і раніше, подається у строки, передбачені для подання декларації з податку на прибуток (абз. 2 п. 5 Порядку № 419). Тобто для більшості підприємств, для яких базовим звітним періодом є календарний рік (п. 49.18 ПКУ). Решта (які подають декларації з податку на прибуток цюкварталу) подають фінансову звітність, як і декларацію з податку на прибуток (УПК № 1171).

У разі, коли дата подання звітності випадає на неробочий день, термін подання переноситься на перший після вихідного робочий день.

Як і раніше річна фінансова звітність має бути складена на підставі даних річної інвентаризації. Це вимога чинного законодавства (ст. 10 Закону про бухгалтерський облік та п. 12 Порядку № 419). Така фінансова звітність складається за підсумками року, на останній день календарного року – 31.12.2013 р. – усі показники (активи і зобов'язання) мають бути підтвержені річною інвентаризацією.

Обов'язковість проведення інвентаризації перед складанням річної звітності передбачено ст. 11 Закону про бухгалтерський облік та п. 3 Інструкції № 69. Згідно з п. 12 Інструкції відомості про результати проведених у звітному році інвентаризацій наводяться у примітках до фінансової звітності за визначеною нею формою (відомість результатів інвентаризації).

До завдань інвентаризації належить виявлення реальної вартості активів і зобов'язань, що утворюють показники майже всіх основних статей балансу підприємства.

Відтак було визначено основні аспекти складання річної фінансової звітності, які зазнали змін, а саме:

- у річній фінзвітності не повинна виокремлюватися надзвичайна діяльність. Завдяки змінам, внесе-

ним Наказом № 627, із Плану рахунків та Інструкції № 291 вилучено рахунки 75 «Надзвичайні доходи» та 99 «Надзвичайні витрати». Зрештою, така зміна повністю збігається з позицією у МСФЗ. Завдяки змінам до п. 29 П(С)БО 16 «Витрати» витрати, які раніше визнавалися надзвичайними, мають знайти своє відображення у складі інших витрат. Перед складанням звітності варто ще раз перевірити, щоб рахунки 75 та 99 були обнулені, а залишки за ними датою 09.08.2013 р. (дата набрання чинності Наказом № 627) перенесені на рахунки 74 і 97;

– усі суми дооцінок необоротних активів за підсумками звітного року мають бути відображені не на колишньому субрахунку 423 «Дооцінка активів», а на новому рахунку 41 «Капітал у дооцінках», на якому обліковується й узагальнюється інформація про дооцінки (уцінки) необоротних активів і фінансових інструментів, які відображаються у складі власного капіталу і розкриваються у звіті про фінансові результати (звіті про сукупний дохід). Залишок на цьому рахунку у разі уцінки та вибуття зазначених активів, зменшення їх корисності тощо має бути зменшено. Нині на рахунку 423 на кінець року має відображатися накопичене сальдо за курсовими різницями, які призводять до змін у власному капіталі підприємства, а накопичених раніше дооцінок не має бути;

– внаслідок змін на субрахунку 703 мають бути відображені за наявності доходи від орендних платежів за оренду об'єктів інвестиційної нерухомості. Доходи від орендних платежів за оренду інших активів слід відображати, як і раніше, у складі інших операційних доходів (субрахунок 719).

Кількісні критерії та якісні ознаки суттєвості інформації про господарські операції, події та статті фінансової звітності визначаються керівництвом підприємства, якщо такі критерії не встановлені положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативно-правовими актами, відповідно до потреб користувачів такої інформації [3].

У фінансовій звітності обов'язково наводиться інформація, розкриття якої вимагають національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку або міжнародні стандарти фінансової звітності та/або інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України з питань бухгалтерського обліку. Інформація, що підлягає розкриттю, наводиться безпосередньо у фінансових звітах або у примітках до фінансової звітності.

Згорання статей активів і зобов'язань, доходів і витрат є неприпустимим, крім випадків, передбачених відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності.

Основними принципами складання фінансової звітності на підприємстві є:

1) інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації;

2) фінансова звітність повинна містити лише достовірну інформацію, яка впливає на ухвалення рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому;

3) фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекуренень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності;

4) фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди, або фінансові звіти різних підприємств;

5) передумовою зіставності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику і її зміни. Установлення і зміни облікової політики підприємства здійснюються підприємством, яке визначає її за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів [3].

У НП(С)БО 1 немає вимоги щодо укладання фінансової звітності у тисячах гривень без десяткових знаків, як це було передбачено попередніми П(С)БО 2 – П(С)БО 5 [1]. Згідно з принципом єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці, можна зробити висновок, що тепер є можливість самостійно визначити, у якому вимірнику формувати звітність. Головне, щоб цей вимірник був єдиним для усіх форм звітності.

Рекомендовано також основні кроки, яких слід дотримуватися перед складанням річного балансу:

1. Відобразити в обліку результати річної інвентаризації (відповідні операції відображають в обліку в періоді завершення інвентаризації, яка обов'язково проводиться перед складанням річного фінансового звіту).

2. З урахуванням зокрема результатів інвентаризації, перекаліфувати за потреби активи та зобов'язання, за потреби – списати їх або нарахувати чи скоригувати резерви. Йдеться про те, що у бухгалтерському обліку оборотних активів не можуть обліковуватися необоротні активи (наприклад, довгострокова дебіторська заборгованість) і навпаки. Аналогічно у складі довгострокових зобов'язань не можуть бути відображені поточні зобов'язання (наприклад, частина довгострокового кредиту банку, що підлягає погашенню упродовж наступного року) і навпаки. Відповідні зміни відображаємо у бухгалтерському обліку.

3. Якщо підприємство веде облік розрахунків із контрагентами без застосування рахунків обліку виданих і отриманих авансів (тобто «згорнуто», що загалом не відповідає Інструкції про застосування Плану рахунків, проте практикується багатьма підприємствами), на дату річного балансу потрібно відповідні статті розгорнути (аванси віднести на відповідні субрахунки 371 та 681 або зробити їх аналітичне виділення).

4. У разі обліку овердрафтів за кредитом рахунка обліку грошових коштів у банку (31) на кінець року віднести їх на рахунок обліку кредитів банку (рахунок 60) [5].

5. Нарахувати амортизацію основних засобів та нематеріальних активів, а також відобразити в обліку всі інші необхідні операції за останній звітний місяць (квартал) відповідного року.

6. Відобразити нарахування податків та зборів, що виникають унаслідок діяльності підприємства у звітному році. Якщо на момент складання балансу достовірних даних про суму таких податків немає, але вони є істотними, слід нарахувати відповідні резерви. Зокрема йдеться про відображення у фінансовій звітності сум річного податку на прибуток, суму якого треба буде віднести на фінансовий результат (рахунок 79).

7. Закрити рахунки обліку витрат періоду (92, 93, 94), що повністю належать до операційних витрат у періоді їх виникнення, рахунок обліку інших

(неопераційних) витрат – 97 шляхом віднесення їх дебетового залишку на фінансовий результат (рахунок 79). Під час використання 8-го класу рахунків (за економічними елементами) перед цим також закрити 8-й клас рахунків.

8. Закрити рахунки обліку доходів (рахунки класу 7) шляхом віднесення їх кредитового залишку на фінансовий результат (рахунок 79).

9. Визначити річний фінансовий результат – прибуток або збиток шляхом віднесення відповідного залишку за рахунком 79 на відповідний субрахунок рахунка 44.

10. Вивести сальдо на одному із субрахунків рахунка 44 (441, 442).

Відповідно до ст. 13 Закону про бухгалтерський облік усі підприємства станом на кінець останнього дня звітного періоду (року або кварталу) складають баланс. Баланс – це звіт про майновий стан, складений на відповідну звітну дату.

Згідно з п. 7 розділу II НП(С)БО 1 у балансі підприємства та з урахуванням самої його форми відповідно до загальної балансової формули відображаються: Активи = Капітал + Зобов'язання.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Сьогодні немає окремого П(С)БО, що регулювало би порядок складання балансу та зміст його окремих статей. НП(С)БО 1 регулює лише загальні положення щодо змісту балансу та визначає його форму.

Тому, під час складання фінансової звітності, зокрема балансу, необхідно керуватися законодавчими актами [6] і «Методичними рекомендаціями з перевірки порівнянності показників фінансової звітності», що затверджені наказом Мінфіну від 11.04.2013 р. № 476, що містять формули, які дозволяють перевірити взаємозв'язок даних рядків балансу.

Баланс складають юридичні особи – суб'єкти великого та середнього підприємництва (ст. 55 ГКУ).

Суб'єкти малого підприємництва – юридичні особи, а також представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності складають баланс за формою, визначеною П(С)БО 25 (форма №1-м).

За новими стандартами форма стала меншою. Коди рядків – чотиризначні. Баланс підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду. У балансі відображаються активи, зобов'язання та власний капітал підприємства. Підсумок активів балансу повинен дорівнювати сумі зобов'язань та власного капіталу.

Актив відображається в балансі за умови, що його оцінка може бути достовірно визначена і очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з його використанням.

Витрати на придбання та створення активу, який не може бути відображений в балансі, включаються до складу витрат звітного періоду.

Зобов'язання відображається у балансі, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод.

Власний капітал відображається в балансі одночасно з відображенням активів або зобов'язань, які призводять до його зміни.

Згідно з п. 3 розділу IV НП(С)БО 1 згорання статей активів і зобов'язань є неприпустимим, крім випадків, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) є частиною квартальної і річної звітності тих

підприємств, які повинні подавати фінансову звітність згідно з вимогами НП(С)БО 1 [1].

На Звіт поширюються загальні вимоги, встановлені НП(С)БО 1 [1] та Порядком № 419, зокрема і щодо термінів його подання до державних органів статистики та Міндоходів.

Звіт складають наростаючим підсумком з початку звітного року. Його показники зазначають у тисячах гривень без десяткового знака, крім розділу IV Звіту, грошові показники якого наводять у гривнях з копійками. Форма складається із чотирьох розділів:

1. Фінансові результати (розділ змінено).
2. Сукупний дохід (новий розділ).
3. Елементи операційних витрат (без змін).
4. Розрахунок показників прибутковості акцій (без змін).

Доходи і витрати визначають згідно з П(С)БО та відображають у Звіті у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження та сплати грошей.

Під час заповнення Звіту слід користуватися Методичними рекомендаціями № 433 [6] та Методичними рекомендаціями № 476.

Згідно з п. 7 П(С)БО 16, витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображають у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Дохід згідно з п. 5 П(С)БО 15 визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Критерії визнання окремих видів доходів наведено у п. 6–20 П(С)БО 15.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності [6] у процесі складання фінансових звітів підприємства можуть визначати склад статей, за якими розкривається інформація, а саме можуть не наводити статті, передбачені у формах фінансової звітності, затверджених національними положеннями (стандартами), у разі, якщо щодо них немає інформації до розкрит-

тя (крім випадків, коли така інформація була в попередньому звітному періоді), а також включати до фінансових звітів додаткові статті в порядку, визначеному НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у разі, якщо стаття відповідає таким критеріям: інформація є суттєвою, оцінка статті може бути достовірно визначена.

Висновки. З окреслених досліджень рекомендовано основні принципи і елементи щодо організації фінансової звітності за новими правилами, тобто НП(С)БО і МСФЗ, яких слід дотримуватися перед складанням фінансової звітності, а саме річного балансу.

Дотримання основних принципів може суттєво спростити відносини з працівниками контролюючих та правоохоронних органів, цікавість яких до стану бухгалтерського підприємства зростає з кожним роком.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Загальні вимоги до фінансової звітності : Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/>.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
3. Голов С. Ф. МСФЗ у форматі МІНФІНУ / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік та аудит. – 2013. – № 4. – С. 3–8.
4. Безверхий К. Вітчизняна фінансова звітність за МСФЗ: міфологія від Мінфіну / К. Безверхий // Бухгалтерський облік та аудит. – 2013. – № 2. – С. 8–12.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України : Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності : Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/>.
7. Лист від 09.12.03 р. № 31-04200-30-5/7021 на запит щодо застосування нормативно-правових документів з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/articled>.

СЕКЦІЯ 8 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.832

Іванченко Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету

ПРЕДСТАВЛЕННЯ СИСТЕМИ НЕЧІТКОГО ЛОГІЧНОГО ВИСНОВКУ ТА АКТИВАЦІЇ НЕЧІТКИХ ПРАВИЛ БАЗИ ЗНАТЬ ДОМЕННОГО ПРОСТОРУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто метод, що відповідає спрощеному методу нечіткого логічного виведення, але відрізняється від останнього тим, що нечітка база знань не залишається фіксованою, а модернізується в міру надходження експериментальних даних. Зазначено, що системи нечіткого висновку доменного простору економічної безпеки підприємства призначена для перетворення значень вхідних змінних ідентифікаторів потенціалів у вихідні змінні процеси управління на основі використання нечітких правил продукційного вигляду. Запропоновано модель бази нечітких знань як об'єднання часткових баз потенціалів економічної безпеки підприємства. Розглянуто продукційну нечітку систему доменного простору економічної безпеки підприємства, яка є деякою узгодженою множиною окремих нечітких продукцій або правил нечітких продукцій.

Ключові слова: доменний простір, економічна безпека підприємства, нечітка база знань, продукційна нечітка система, системи нечіткого висновку.

Иванченко Н.А. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ НЕЧЕТКОГО ЛОГИЧЕСКОГО ВЫВОДА И АКТИВАЦИИ НЕЧЕТКИХ ПРАВИЛ БАЗЫ ЗНАНИЙ ДОМЕННОГО ПРОСТРАНСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрено метод, который соответствует упрощенному методу нечеткого логического вывода, но отличается от последнего тем, что нечеткая база знаний не остается фиксированной, а модернизируется по мере поступления экспериментальных данных. Указано, что система нечеткого вывода доменного пространства экономической безопасности предприятия предназначена для преобразования значений входных переменных идентификаторов потенциалов в выходные переменные процесса управления на основе использования нечетких правил продукционного вида. Предложена модель базы нечетких знаний как объединение частных баз потенциалов экономической безопасности предприятия. Рассмотрено продукционную нечеткую систему доменного пространства экономической безопасности предприятия, которая является некоторым согласованным множеством отдельных нечетких продукций или правил нечетких продукций.

Ключевые слова: доменное пространство, экономическая безопасность предприятия, нечеткая база знаний, продукционная нечеткая система, система нечеткого вывода.

Ivanchenko N.O. PRESENTATION OF FUZZY INFERENCE AND ACTIVATE FUZZY RULES KNOWLEDGE BASE DOMAIN SPACE ECONOMIC SECURITY

The article is devoted to the method corresponding to a simplified method of fuzzy inference, but differs from the latter in that fuzzy knowledge base remains fixed and upgraded as revenue experimental data. Indicated that fuzzy inference system domain space of economic security is designed to convert the value of the input variable identifiers potential output variables in the management process through the use of fuzzy rules of the production form. The model of fuzzy knowledge bases as potential bases of association partial economic security. Considered productive fuzzy system domain space of economic security, which is somewhat consistent set of individual fuzzy rules or productions productions.

Keywords: blast space, economic security, fuzzy knowledge base, productive fuzzy systems, fuzzy inference.

Постановка проблеми. За аналогією із звичайними продукційними системами важливим компонентом систем нечітких продукцій є так званий метод виведення висновків на основі нечітких умов в базі правил нечітких продукцій. Основою для проведення операції нечіткого логічного висновку є база правил, що містить нечіткі вислови у формі «Якщо – то» і функцій приналежності для відповідних лінгвістичних термів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз низки наукових праць, зокрема [1–4] стосовно використання нечіткої логіки у найрізноманітніших застосуваннях свідчить, що нечітка логіка забезпечила комерційний успіх систем заснованих на знаннях. Нечітка логіка сьогодні все частіше використовується в пристроях повсякденного використання, де вона більше не асоціюється зі штучним інтелектом.

Мета статті. Невизначеність процесів в умовах трансформаційної економіки потребують розвитку та вдосконалення системи управління доменним простором економічної безпеки підприємства (ДП ЕкБП) з використанням нечіткої логіки, що зумовило мету статті.

Виклад основного матеріалу. Нечітким логічним виведенням (*fuzzy logic inference*) в ДП ЕкБП є апроксимація залежності $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ за допомогою нечіткої бази знань (НБЗ) і операцій над нечіткими множинами.

Нечіткий висновок здійснюється на основі НБЗ^{потенціал} ДП ЕкБП. Системи нечіткого висновку ДП ЕкБП призначена для перетворення значень вхідних змінних ідентифікаторів потенціалів у вихідні змінні процеси управління ЕкБП^{рієнь} на основі використання нечітких правил продукційного вигляду. Для цьо-

го системи нечіткого висновку повинні містити базу правил нечітких продукцій і реалізувати нечітке виведення висновків на основі посилянь та умов представлених у формі нечітких лінгвістичних висловів.

Продукційна нечітка система ЕкБП або ж *система з нечіткими правилами продукцій ЕкБП* є деякою узгодженою множиною окремих нечітких продукцій або правил нечітких продукцій.

Нечіткі правила продукцій багато в чому близькі логічним моделям представлення знань. У загальному під правилом *нечіткої продукції* або просто *нечіткою продукцією* розуміється вираз такоговигляду:

$$(i): Q; P; A \Rightarrow B; S, W, N$$

де (i) – ім'я нечіткої продукції. За аналогією із звичайним правилом продукції як ім'я (i) нечіткої продукції може виступати сукупність індикаторів, що дозволяє однозначно ідентифікувати нечітку продукцію в системі нечіткого висновку або в базі нечітких правил. Як ім'я нечіткої продукції може використовуватися її номер в системі.

Q – сфера застосування нечіткої продукції;

P – умова застосовності ядра нечіткої продукції;

$A \Rightarrow B$ – ядро нечіткої продукції, в якому A – умова ядра (або антецедент), *Антецедентом* правила називають множину нечітких термів, визначених для входів, що є умовою спрацьовування правила;

« \Rightarrow » – знак логічної секвенції (або проходження);

S – метод або спосіб визначення кількісного значення ступеня істинності висновку ядра; S – метод або спосіб визначення кількісного значення ступеня істинності висновку B на основі відомого значення ступеня істинності умови B . Цей спосіб загалом визначає, так звану, *схему* або алгоритм нечіткого висновку в продукційних нечітких системах і є *методом композиції* або *методом активації*.

W – коефіцієнт визначеності або упевненості нечіткої продукції; W – коефіцієнт визначеності або упевненості виражає кількісну оцінку ступеня істинності або відносну вагу нечіткої продукції. Коефіцієнт упевненості набуває свого значення з інтервалу $[0,1]$ і часто називається ваговим коефіцієнтом нечіткого правила продукції.

N – постумова продукції, що мають вид процедур, які виконуються, в тому випадку, якщо ядро продукції реалізувалося E – зв'язки з іншими продукціями.

Сфера застосування нечіткої продукції Q , умова застосовності ядра нечіткої продукції P і постумова нечіткої продукції N визначаються аналогічно класичній продукції. Також і ядро $A \Rightarrow B$ є центральним компонентом нечіткої продукції. Ядро продукції записується в тій же формі: «Якщо A , то B », де A і B – деякі вирази нечіткої логіки, які найчастіше виражаються у формі нечітких висловів, водночас секвенція інтерпретується в звичайному логічному сенсі як знак логічного проходження висновку B з умови A . Як вирази A і B можуть використовуватися складені логічні нечіткі вислови, тобто елементарні нечіткі вислови, сполучені нечіткими логічними зв'язками, такими, як нечітке заперечення, НЕ, нечітка кон'юнкція І, нечітка диз'юнкція АБО.

Основна проблема наближених міркувань з використанням нечітких правил продукцій полягає в тому, щоб на основі деяких нечітких висловів з відомим ступенем упевненості, які є умовами нечітких правил продукцій, оцінити ступінь істинності інших нечітких висловів, відповідних нечітких правил продукцій, що є висновками.

Взаємозв'язок між умовою і висновком в нечіткому правилі продукції в загальному випадку є деяким бінарним нечітким відношенням на декартовому добутку універсальної множини відповідних лінгвістичних змінних. Цей підхід і використовуватиметься надалі для визначення різних схем або методів нечіткого висновку на основі продукційних нечітких систем.

Загалом для формального визначення різних методів нечіткого висновку стосовно нечіткого правила продукції розглянемо дві нечітких множини A і B , задану відповідно до універсальних множин U і V . Водночас нечітка множину A інтерпретується як умова деякого нечіткого правила продукції, а нечітка множину B – як висновок цього ж правила.

Основна ідея полягає в тому, що нечітку множину A можна розглядати як унарне відношення на універсальній множині U , а нечітку множину B можна розглядати як унарне відношення на універсальній множині V . В цьому випадку перше відношення визначається функцією приналежності $\mu_A(u)$, а друге відношення – функцією приналежності $\mu_B(v)$.

Тепер припустимо, що деяким способом визначено бінарне нечітке відношення на декартовому добутку універсальних множини $V: Q = \{\mu_Q(u,v)/(u,v)\}$, де $u \in U$ і $v \in V$. Якщо додатково відомі значення функції приналежності множини A $\mu_A(u)$, то функція приналежності $\mu_B(v)$ другої множини може бути визначена в результаті нечіткої композиції відповідних нечітких відносин з використанням будь-якої з наведених нижче композицій.

Відтак кожне продукційне правило може бути представлено у вигляді дерева. Причому дерево формується на основі конструкцій, кожна з яких складається з двох вершин і поміченої дуги. Вершини, що містять конкретні поняття, зв'язані дугою з заданою семантичним відношенням. Допустимо з'єднання конструктивів задається за допомогою описів гілок дерева.

З цього розуміємо, що специфікація продукційного правила включає множину:

- понять T_k , використовуваних в методі;
- конструкторів K_{hc} , що визначає зв'язок між двома поняттями;
- графів K_{hg} у вигляді множини альтернативних кортежів, компоненти яких складають вершини першого рівня графа і множину можливих варіантів побудови гілок.

Цієї інформації достатньо для генерації ядер продукційних правил, що належать до системи продукцій, з декларативним представленням методу.

Для реалізації аналізу відношення $Y \cap X \neq \emptyset$ добре підходять методи нечіткого регулювання. Розглянемо основні аспекти їх застосування.

Відношення $Y \cap X \neq \emptyset$ може бути істинно для $\forall(Y, \forall X)$ де $l=1 \div 5$. Індекс l послідовно нумерує множини в такому порядку: множину властивостей, множину родових термінів, множину видових термінів, множину термінів, що означають «ціле» і множину термінів, що означають «частину». На практиці можуть простежуватися різні комбінації істинності відношення $Y \cap X \neq \emptyset$. Двома найцікавішими є випадки, коли відношення $Y \cap X \neq \emptyset$ істинно при $l \in \{1,2,3\}$ і $l \in \{1,4,5\}$.

Відношення R можна розглядати як нечітку підмножину прямого добутку $X \times B$ повної множини передумов X і висновків B . Відтак процес одержання (нечіткого) результату виведення B' з використанням спостереження A' і знання $A \rightarrow B$ можна подати у виді композиційного правила *нечіткий «modus ponens»*: $B' = A' \cdot R = A' \cdot (A \rightarrow B)$, де « \cdot » – операція згортки.

Знання експерта $A \rightarrow B$, де « \cdot » нечітка імплікація відображає нечітке причинне відношення передумови і висновку, тому його можна назвати нечітким відношенням і позначити через R : $R = A \rightarrow B$.

Нехай $\mu_{j_p}(x_i)$ – функція приналежності входу $\{x_i\}$ нечіткому терму $a_i^{j_p}$, $i = 1, 2, \dots, n$; $j = 1, 2, \dots, m$; $p = 1, 2, \dots, k_j$; $\mu_{d_j}(y)$ – функція приналежності виходу у нечіткому терму d_j , $j = 1, 2, \dots, m$. $a_i^{j_p} = \int \mu^{j_p}(x_i) |x_i|$, де \int сукупність пар елементів підмножини, $\mu^{d_j}(y)$ – функція приналежності виходу y нечіткому терму d_j , $j = 1, 2, \dots, m$; $d_j = \int \mu^{d_j}(y) |y|$ – ступінь приналежності входу $\{x_i\}$ нечіткому терму з бази знань. Тоді ступінь приналежності конкретного вхідного вектора індикаторів $x^* = \{x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*\}$ нечітким термам d_j з бази знань визначається такою системою нечітких логічних рівнянь:

$$\mu_{d_j}(x^*) = \max_{p=1,2,\dots,k_j} \min_{i=1,2,\dots,n} (\mu_{j_p}(x_i^*)), j=1,2,\dots,m.$$

Нечітка множина y , відповідна вхідному вектору x^* , яка має верхню і нижню межі діапазону значень \bar{y} та \underline{y} , відповідно, визначається як:

$$y = \bigcup_{j=1}^m \int \min(\mu_{d_j}(x^*), \mu_{d_j}(y)) dy.$$

де \bigcup – операція об'єднання нечітких підмножин.

Чітке значення виходу y^* , що відповідає вхідному вектору x^* , визначається в результаті дефазифікації нечіткого y .

Операцію композиції і операцію імплікації в алгебрі нечітких множин можна реалізувати порізно (водночас буде відрізняться й одержуваний результат).

В статті використано метод нечіткого виведення Е. Мамдані, який використовує ДП ЕкБП із правилами та передбачає виконання таких дій. За своєю суттю цей алгоритм спричиняє розглянуті етапи, оскільки найбільшою мірою відповідає їх параметрам:

1) уведення нечіткості (виконання антецедентів правил). Знаходяться ступені істинності для передумов кожного правила: $\mu_{j_p}(x_i^*)$, $i = 1, 2, \dots, n$; $j = 1, 2, \dots, m$; $p = 1, 2, \dots, k_j$. На етапі фазифікації визначаються ступені істинності умов ядра кожного правила;

2) логічне виведення. Знаходяться рівні «відтінання» для передумов кожного з правил (з використанням операції мінімум):

$$\mu_j(y) = \min_{i,p} \mu_{j_p}(x_i^*), i=1,2,\dots,n; j=1,2,\dots,m; p=1,2,\dots,k_j.$$

Потім знаходяться «усічені» функції приналежності:

$$\mu_{j'}(y) = \min(\mu_j(y), \mu_{d_j}(y)), j = 1, 2, \dots, m;$$

3) композиція. Здійснюється об'єднання знайдених усічених функцій з використанням операції максимум, що призводить до одержання підсумкової нечіткої підмножини для змінної виходу з функцією приналежності:

$$\mu(y) = \max_j (\mu_{j'}(y)), j = 1, 2, \dots, m;$$

4) приведення до чіткості (дефазифікація) – проводиться для отримання y^* , наприклад, центроїдним методом.

– *центр тяжіння* (COG – center of gravity, центроїд – centroid):

$$y^* = \frac{\sum_{i=1}^k y_i \mu_Y(y_i)}{\sum_{i=1}^k \mu_Y(y_i)};$$

де y_i – i -й *сінгльтон* (одноточкова нечітка множина), $\mu_Y(y_i)$ – значення функції приналежності для i -го елемента нечіткої множини Y ;

Елементи нечіткої множини, для котрих значення функції приналежності менше, ніж певний рівень α , до розрахунків не беруться.

Мета дефазифікації полягає в тому, щоб, використовуючи результати акумуляції всіх вихідних лінгвістичних змінних, набути звичайного кількісного значення кожної з вихідних змінних, яке може бути використане спеціальними програмами, зовнішніми щодо системи нечіткого висновку.

Етап дефазифікації вважається закінченим, коли для кожної з вихідних лінгвістичних змінних потенціалів ЕкБП будуть визначені підсумкові кількісні значення у формі деякого дійсного числа $EkBP_{потенціал}^g$, $g=1,\dots,9$, тобто у вигляді $EkBP_{потенціал}^{фінансовий}$, $EkBP_{потенціал}^{сіловий}$, \dots , де G – загальна кількість вихідних лінгвістичних змінних в базі правил системи нечіткого висновку.

Апарат нечіткого висновку виконує нечіткий логічний висновок за алгоритмом Мамдані з вибраною точністю і обґрунтовано вибраними методами активізації, акумуляції і дефазифікації.

Відповідність між значеннями критеріїв оцінювання та термами лінгвістичних змінних описується за допомогою функцій належності (*Membership Function*). Вид функції визначається властивостями об'єкта моделювання.

Дослідження ДП ЕкБП відбувається в умовах, коли немає «реального аналогу». Наприклад, сьогдні немає загальноприйнятних нормативних значень, які б визначали, як саме підприємства розподіляються за тими чи іншими рівнями ЕкБП. У зв'язку з відсутністю загальноприйнятних стандартів та вимірників результуючої змінної та, відповідно, принциповою неможливістю проведення налаштування моделі на реальних значеннях цього показника, пропонуємо використати для побудови функцій належності.

Зважаючи на те, що рішення у ЕкБП доволі часто ухвалюються в умовах обмеженої та неоднорідної НБЗ, використання статистичного методу визначення параметрів функції приналежності є малоефективним.

Задавання функцій приналежності здійснювалось у вигляді *прямих методів* для кожного $x \in E$ значення $\mu(x)$. Прямі методи побудови функції приналежності використовуються для вимірних понять, таких, як значення індикаторів та потенціалів ДП ЕкБП.

Для конкретного об'єкта (індикатора, потенціалу ДП ЕкБП), відповідно до наведеної шкали, задаємо $\mu_A(x) \in [0, 1]$, формуючи векторну функцію приналежності $\{\mu_A(x_1), \mu_A(x_2), \dots, \mu_A(x_n)\}$.

Щоб визначити вид залежностей функції приналежності нечітких множин нами розглянуті різні види функцій приналежності.

Всі ці характеристики нечіткого ДП ЕкБП дозволяють повною мірою врахувати основні властивості ЕкБП у процесі її моделювання. Назва лінгвістичної змінної індикатора, потенціалу та універсальна множина зазвичай відповідають назві та множини значень певного кількісного критерію оцінювання потенціалу $НБЗ_{потенціал}^g$. Що стосується значень лінгвістичних змінних, то для аналізу стану ЕкБП запропоновано використовувати упорядковану терм-множину значень, яка складається з трьох або п'яти термів залежно від потенціалу (табл. 1.). Всі лінгвістичні змінні сформованого комплексу економіко-математичних моделей для ЕкБП визначаються терм-множиною значень, яка складається з 3 (MF1='Low-level', MF2='Middle-level', MF3='High-level') що відповідає «Низький», «Середній», «Високий», або «Високий», «Середній», «Низький», або 5 елементів – (MF1='Low-level', MF2='Low-level-50', MF3='Middle-level', MF4='High-

level-50', MF5='High-level') що відповідає «Дуже низький», «Низький», «Середній», «Високий», і «Дуже високий».

Властивості терм-множини $НБЗ_{потенціалу}^g$, $g=1, \dots, 9$, ДП ЕкБП такі:

- упорядкованість термів;
- позитивний або негативний інгредієнт вектора значень;
- симетричність множини значень щодо центру;
- пропорційне зростання сили висловлювань позитивних та негативних значень щодо центру симетрії;
- однакова сила змісту термів «Низький»-«Високий» та абсолютна протилежність їх за знаком. Аналогічна ситуація і з парою термів «Дуже низький» і «Дуже високий».

У результаті численних експериментальних досліджень встановлено, що повною мірою ці властивості задовольняє лінійно впорядкований ряд цілих

чисел {10, 20, 30, 40, 50, 60, 70, 80, 90} та {10, 30, 50, 70, 90}. Відповідність між значеннями лінгвістичної змінної фінансового потенціалу ЕкБП та рівнями рейтингової шкали схематично зображено на рис. 1.

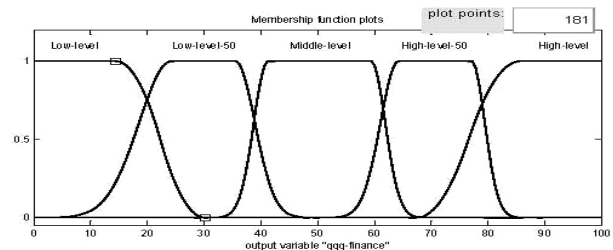


Рис. 1. Графічне відображення функції належності фінансового потенціалу ЕкБП відповідному терму

Таблиця 1

Характеристики вихідних лінгвістичних змінних ДП ЕкБП

	Нечітка база знань потенціалу ЕкБП	Функція приналежності	Терм-множини значень потенціалу
1.	НБЗ фінансового потенціалу ЕкБП	Zmf, gaussmf, smf, gauss2mf	Range=[0 100] NumMFs=5 MF1='Low-level': 'zmf', MF2='Low-level-50': 'gauss2mf', MF3='Middle-level': 'gauss2mf', MF4='High-level-50': 'gauss2mf', MF5='High-level': 'smf'
2.	НБЗ маркетингового потенціалу ЕкБП	Gaussmf, gauss2mf	Range=[0 100] NumMFs=5 MF1='Low-level-50': 'gauss2mf', MF2='Low-level-50': 'gauss2mf', MF3='Middle-level': 'gauss2mf', MF4='High-level-50': 'gauss2mf', MF5='High-level': 'gauss2mf',
3.	НБЗ техніко-технологічного потенціалу ЕкБП	Gaussmf, gbellmf, smf, zmf, gauss2mf	Range=[0 100] NumMFs=5 MF1='Low-level': 'zmf', MF2='Low-level-50': 'gauss2mf', MF3='Middle-level': 'gauss2mf', MF4='High-level-50': 'gauss2mf', MF5='High-level': 'smf',
4.	НБЗ Кадрового потенціалу ЕкБП та інтелектуальний	Zmf, gaussmf, smf, gauss2mf	Range=[0 100] NumMFs=5 MF1='Low-level': 'zmf', MF2='Low-level-50': 'gauss2mf', MF3='Middle-level': 'gauss2mf', MF4='High-level-50': 'gauss2mf', MF5='High-level': 'smf',
5.	НБЗ Політико-правового потенціалу ЕкБП	Zmf, gaussmf, smf, gauss2mf	Range=[0 100] NumMFs=5 MF1='Low-level': 'zmf', MF2='Low-level-50': 'gauss2mf', MF3='Middle-level': 'gauss2mf', MF4='High-level-50': 'gauss2mf', MF5='High-level': 'smf',
6.	НБЗ Інформаційно-аналітичного потенціалу ЕкБП	Zmf, gaussmf, smf, gauss2mf	Range=[0 100] NumMFs=3 MF1='Low-level': 'zmf', MF2='Middle-level': 'gauss2mf', MF3='High-level': 'smf',
7.	НБЗ Екологічного потенціалу ЕкБП	Zmf, gaussmf, smf, gauss2mf	Range=[0 100] NumMFs=3 MF1='Low-level': 'zmf', MF2='Middle-level': 'gauss2mf', MF3='High-level': 'smf',
8.	НБЗ Силового потенціалу ЕкБП	Zmf, gaussmf, smf, gauss2mf	Range=[0 100] NumMFs=3 MF1='Low-level': 'zmf', MF2='Middle-level': 'gauss2mf', MF3='High-level': 'smf',
9.	НБЗ Ринкового потенціалу ЕкБП	gaussmf, trimf	Range=[0 100] NumMFs=3 MF1='mf1': 'trimf', MF2='mf2': 'trimf', MF3='mf3': 'trimf',

Така терм-множина значень є однією з найпоширеніших, коли для опису лінгвістичних змінних застосовуються трапецієподібні чи квазі-дзвоноподібні функції належності. Значною мірою це обумовлено тим, що зазначена терм-множина ділить відповідну універсальну множину на п'ять – дев'ять рівнів. Три – п'ять рівнів характеризуються абсолютною належністю значень вхідного критерію одному з термів лінгвістичної змінної, а два чи чотири описують проміжні стани. Сьогодні п'ятирівневий розподіл якісних оцінок вважається одним з найпростіших та найкращих згідно зі ступенем їх деталізації та сприйняття людиною [4].

Крім того, така структура терм-множини є раціональною у випадках економічної інтерпретації результатів моделювання на основі рейтингового підходу. Адже такий набір термів дозволяє поставити їх у відповідність певній рейтинговій шкалі, яка зазвичай складається з 5–9-ти рівнів.

Аналіз результатів моделювання $НБЗ^g_{потенціал}$, $g=1, \dots, 9$, ДП ЕкБП охоплює економічну інтерпретацію результатів оцінювання $НБЗ^g_{потенціал}$, $g=1, \dots, 9$, ДП ЕкБП. Задля цього використовується рейтинговий підхід, у межах якого в розроблено рейтингову шкалу ЕкБП – рівень. Детальний опис результатів оцінювання, у процесі якого аналізуються значення проміжних індикаторів, які характеризують ЕкБП. Ця процедура дозволяє встановити, які саме фактори підтримують чи обмежують ЕкБП. Ця інформація значно підвищує цінність результатів оцінювання, адже дозволяє не лише проводити постійний моніторинг рівня ЕкБП, але й керувати ним шляхом усунення/послаблення негативних і підсилення позитивних чинників.

Для побудови $НБЗ^g_{потенціал}$, $g=1, \dots, 9$, ДП ЕкБП необхідно вирішити важливе завдання знаходження відповідних нечітких правил, що відображають специфіку ДП ЕкБП. Ця проблема може бути вирішена двома способами. Перший полягає у отриманні необхідних знань безпосередньо від експертів певної предметної області та трансляції цих знань в нечіткі правила. Проте це важкий шлях, оскільки експерти, як правило, не знають нечіткої теорії, а інженерні знання не завжди адекватні дійсності.

Другий спосіб пов'язаний з автоматичним отриманням знань з даних, які є прикладами вирішення конкретних завдань. Нині існує доволі велика кількість методів, що дозволяють автоматично отримувати знання з даних: нейронні мережі, алгоритми класифікації і кластеризації, еволюційні методи і генетичні алгоритми [1; 3].

Істотним недоліком методів скорочення правил НБЗ є необхідність спочатку працювати зі свідомо надлишковою за обсягом базою знань, що обумовлює в деяких випадках повільну роботу методів.

Максимальна кількість таких комбінацій сягає $K=L^I$, де I – кількість вхідних лінгвістичних змінних, L – кількість термів у терм-множині значень кожної лінгвістичної змінної. До того ж, це композиційне правило потребує проведення процедури дефазифікації вихідної лінгвістичної змінної, від вибору якої суттєво залежить остаточний результат розрахунку.

Під час дослідження $НБЗ^g_{потенціал}$, $g=1, \dots, 9$, ДП ЕкБП формується нечітка система, що містить свідомо надлишкове число продукційних правил. У процесі роботи методу зайві продукційні правила виключаються.

Висновки. Описаний метод відповідає спрощеному методу нечіткого логічного виведення, але відрізняється від останнього тим, що НБЗ не залишається фіксованою, а модернізується в міру надходження експериментальних даних. Причому несуперечність нового продукційного правила щодо набору правил з бази знань гарантується процедурою її поповнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Когнітивні технології в економіці : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. І. Антошкіна, О. Ю. Чубукова, Н. О. Іванченко. – Донецьк : Юго-Восток, 2014. – 439 с.
2. Люгер Д. Ф. Искусственный интеллект: стратегии и методы решения сложных проблем / [Л. Ф. Люгер] ; пер. с англ. – 4-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – 864 с.
3. Когнитивная бизнес-аналитика : [учебник] / под науч. ред. д-ра техн. наук, проф. Н. М. Абдикеева. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 511 с.
4. Іванченко Н. О. Нечітка семантико-онтологічна модель бази знань доменного простору економічної безпеки підприємства // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 5. – Ч. 5. – С. 231–235.

УДК 004.942:330.322:330.341.1

Мельников В.В.*аспірант кафедри інформаційних систем
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана***МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ**

Стаття присвячена теоретичному та методологічному аспекту моделювання інвестицій в інноваційні кластери. Однією із важливих умов забезпечення сталого економічного розвитку є проведення активної інвестиційної політики в інновації, а саме в інноваційні кластери. Інноваційні кластери сьогодні потребують значних витрат, що обумовлено науковістю інноваційних продуктів. Процес створення інноваційної продукції пов'язаний не тільки зі значними інвестиціями, але і ризиками на всіх етапах життєвого циклу. Створення системи інвестування інноваційних кластерів є важливим і актуальним завданням держави загалом. У зв'язку з цим на практиці постійно постає питання про ефективність вкладених інвестицій в інноваційні проекти та розробки такого механізму управління інноваційним ризиком, який дозволяв би скоротити втрати ефекту від інвестицій і, у свою чергу, підвищити ефективність інноваційної діяльності кластеру. Зменшити ризик можливо за допомогою моделювання.

Ключові слова: моделювання, інвестиції, інноваційні кластери, ризик, управління, прийняття рішень, ефективність інноваційної діяльності.

Мельников В.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ

Статья посвящена теоретическому и методологическому аспекту моделирования инвестиций в инновационные кластеры. Одним из важных условий обеспечения устойчивого экономического развития является проведение активной инвестиционной политики в инновации, а именно в инновационные кластеры. Инновационные кластеры сегодня требуют значительных затрат, что обусловлено наукоемкостью инновационных продуктов. Процесс создания инновационной продукции связан не только со значительными инвестициями, но и рисками на всех этапах жизненного цикла. Создание системы инвестирования инновационных кластеров является важной и актуальной задачей государства в целом. В связи с этим на практике постоянно возникает вопрос об эффективности вложенных инвестиций в инновационные проекты и разработки такого механизма управления инновационным риском, который позволял бы сократить потери эффекта от инвестиций и, в свою очередь, повысить эффективность инновационной деятельности кластера. Уменьшить риск можно с помощью моделирования.

Ключевые слова: моделирование, инвестиции, инновационные кластеры, риск, управление, принятие решений, эффективность инновационной деятельности.

Melnikov V.V. SIMULATION OF INVESTMENT IN INNOVATIVE CLUSTERS

The article is devoted to theoretical and methodological aspects of modeling investment in innovation clusters. One of the important conditions for sustainable economic development is an active investment policy innovations, namely innovation clusters. Innovative clusters present significant costs due to science-intensive innovative products. The process of creating innovative products associated not only with significant investment, but the risk at all stages of the life cycle. Creating a system of investment innovation clusters is an important and urgent task of the state as a whole. In this regard, in practice, always raises the question of the effectiveness of investments in innovation projects and development of this innovative risk management mechanism that would allow to reduce the effect of loss of investment and, in turn, improve innovation cluster. Reduce the risk of possible through simulation.

Keywords: modeling, investment, innovation clusters, risk management, decision-making, effectiveness of innovation.

Постановка проблеми. Забезпечення суттєвого зростання рівня конкурентоспроможності більшості інноваційних кластерів з урахуванням їх нинішнього становища може відбуватися лише на засадах реалізації широкомасштабних інвестиційних програм модернізації виробництва, зокрема запровадження нових прогресивних технологій виготовлення продукції. Сучасний етап розвитку світової економічної системи характеризується збільшенням ролі інвестування в інноваційні кластери та забезпеченні національної конкурентоспроможності, формуванні підвалин стійкого економічного розвитку в умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності. Здійснення таких програм у кластерах передбачає виконання комплексу взаємопов'язаних дій з оцінювання ефективності, планування та регулювання реалізації інвестиційно-інноваційних заходів, спрямованих на підвищення конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Чим менше імідж країни відповідає очікуванням інвестора, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат і тим на більші поступки їй пільги повинні погоджуватися інноваційні кластери держави для залучення капіталу. І навпаки, поліпшення інвестиційного клімату дозволяє інноваційним кластерам держави послідовно знижувати пільги, вирівнюючи їх відповідно до міжнародних стандартів, і створювати конкурентно-інвестиційний ринок, проа-

налізувати фактори інвестування в інноваційні кластери та їх взаємозв'язок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним основам вивчення інвестиційної діяльності присвячені роботи таких вчених, як М.О. Скоромнюк [1], О.В. Кужель, В.С. Марцин, О.Ю. Рудченко [2], С.П. Титова, В.Г. Федоренко [3] та ін. Важливість інноваційної складової в економіці нового типу досліджували у своїх працях В.А. Дзеніс, С.А. Дзенис, В.П. Евтушенков, В.М. Полтерович, В.Л. Плескач, Т.Ю. Зінчук та інші [4-7]. Однак, незважаючи на численні наукові дослідження у цій галузі, питання інвестування в інноваційні кластери досі залишається недостатньо вирішеним.

Відповідно до М. Іванова, інноваційно-інвестиційна діяльність у регіональній економічній системі – це системний процес, що відображає комплексне забезпечення взаємодії між виробництвом, інноваціями та інвестиціями на рівні регіону за рахунок інтеграції зв'язків як «знизу», від підприємств, так і «згори», від центру, з метою досягнення соціально-економічного ефекту розвитку регіону [8, с. 81].

Постановка завдання. Розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо моделювання інвестицій в інноваційні кластери. Особливо важливим для інноваційних кластерів є не тільки пошук, а й ефективне використання ін-

вестицій з урахуванням інтеграційних процесів, які можуть стати основою підвищення ефективності інноваційної діяльності. Тому виникає необхідність дослідити інвестування в інноваційні кластери. Інноваційні кластери – це економічна система, а найбільш ефективний метод дослідження – це моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиція (від лат. invest, вкладення коштів) – господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.

Основною метою інвестицій є відтворення й оновлення основного капіталу. Проблема інвестування завжди привертала увагу економічної науки, оскільки інвестиції безпосередньо впливають на основи інноваційної діяльності, визначаючи процес економічного зростання.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [9].

Форми інвестицій в інноваційні кластери:

- грошові кошти та їх еквіваленти (цільові внески, оборотні кошти, цінні папери, наприклад, акції або облигації, кредити, позики, застави тощо);
- земля та право на користування природними ресурсами;
- будівлі, споруди, машини та обладнання, вимірювальні і випробувальні кошти, оснащення та інструмент, будь-яке інше майно, що використовується у виробництві або володіє ліквідністю;
- майнові права, що оцінюються, як правило, грошовим еквівалентом.

При інвестуванні в інноваційні кластери необхідно враховувати фактори, при яких буде досягнутий найбільший дохід та корисність від впровадження та реалізації проектів інноваційного кластеру.

Фактори, які необхідно враховувати при інвестуванні в інноваційні кластери, та зв'язок між ними показані на рисунку 1.

Ефективне управління витратами на інвестиціями в інноваційні кластери процеси не може базуватися виключно на набутому досвіді вищого керівництва. В основі механізму управління доцільно поставити певну модель, яка б відображала сутнісні взаємозв'язки використовуваних ресурсів та кінцевих результатів інноваційної діяльності.

Розглядаючи закономірності формування інвестиційних механізмів у контексті забезпечення конкурентоспроможності кластерів, слід звернути увагу на чинники, які обумовлюють її рівень, оскільки саме на пошук та активізацію чинників і повинна бути спрямована дія цих механізмів.

Сучасна інвестиційна політика України є суперечливою, оскільки базується, з одного

боку, на ліберальній економічній концепції, а з іншого – на механізмі адміністративного регулювання. Таке двостійкий розвиток економіки є причиною незадовільного стану інвестиційної діяльності в сфері капітальних інвестицій [10].

Збереження існуючої моделі розвитку промислового сектору України з орієнтацією на низькотехнологічне виробництво та експорт може призвести до подальшого нарощування технологічного відставання від розвинутих країн та зниження конкурентних позицій національної економіки. Тому пріоритетним завданням державної політики на сучасному етапі є здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на усіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості [11].

Сучасний стан інноваційної активності в Україні більшість дослідників, як українських, так і зарубіжних, визначають як незадовільний або кризовий. Якщо сьогодні і надалі ця тенденція не зміниться, Україна має абсолютні шанси назавжди втратити будь-яке геополітичне значення.

Визначальну роль у світовому економічному просторі відіграють ті держави, що усвідомили, що знання цінюються більше за сировину. Кластери виконують роль конструктивних блоків у продуктивній, інноваційній економіці.

Економіки, що формуються на основі кластерів, – це модель конкурентноздатної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення.

Сьогодні головним фактором економічного зростання є ефективні інвестиції в інноваційні кластери,

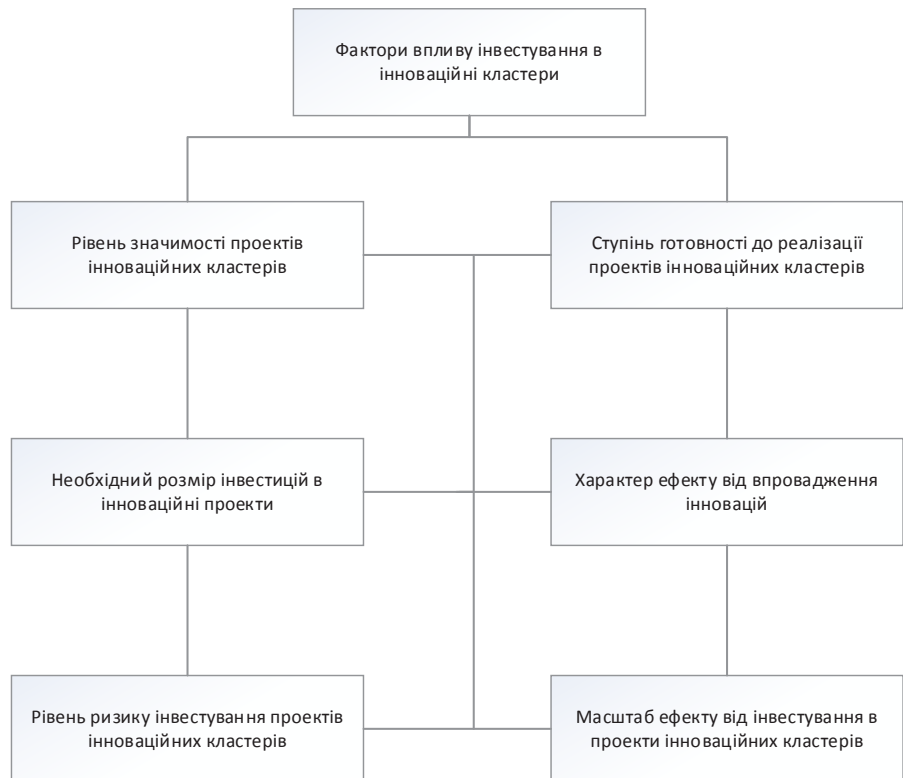


Рис. 1. Фактори інвестування в інноваційні кластери та зв'язок між ними

які забезпечують структурну перебудову економіки на новій технологічній основі і сприяють підвищенню її конкурентоспроможності. У випадку відсутності відповідних інвестицій зростає загроза економічній безпеці як на мікро-, так і на макрорівні.

Інвестиції в інноваційні кластери передбачають такий рівень їх прибутковості, який був би не меншим, чим віддача від вкладення вільних фінансових коштів на депозити. Інвестування інноваційної діяльності здійснюється на основі розроблених інноваційних програм або проектів.

Інноваційні кластери інвестуються за допомогою власного капіталу або внесків учасників, також інвестування може бути з боку інвесторів або клієнтів, які зацікавлені у створенні інноваційного продукту, та інвестування іншими банками, які не входять в інноваційний кластер.

Розвиток інноваційних кластерів в Україні є однією з умов підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та інтенсифікації механізмів приватно-державного партнерства. У свою чергу це вимагає інвестування в виробничі, науково-дослідницькі, освітні та сервісні підприємства для організації спільної діяльності у складі територіального кластера в інтересах модернізації та інноваційного розвитку економіки регіону, зростання зайнятості і доходів населення території.

Епоха інформації та інновацій вимагає нового підходу до ролі держави у визначенні пріоритетів державного регулювання щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Система інвестування інноваційних кластерів на рівні держави покликана забезпечити такі завдання:

- створення необхідних передумов для швидкого і ефективного впровадження технічних новинок в усі ланки господарського комплексу країни, забезпечення її структурно-технологічної перебудови;

- збереження і розвиток стратегічного науково-технічного потенціалу в пріоритетних напрямках економічної діяльності;

- створення необхідних матеріальних умов для збереження і розвитку наукового потенціалу країни, запобігання відпливу наукових кадрів за кордон.

Стратегія соціально-економічного розвитку держави залежить від систематизованого впровадження інновацій. Інновації в свою чергу залежать від інвестицій. Тому виникає необхідність моделювання інвестицій в інноваційні кластери для зменшення ризику процесу інвестування в інноваційні кластери.

Банки виконують функції інвестування інноваційних кластерів: кредитування інноваційних проектів, фінансовий консалтинг, підтримка емісії цінних паперів, видача гарантій учасникам інноваційного кластеру, таким чином виконуючи керівну роль та забезпечуючи ефективний грошовий потік.

В рамках розробки стратегії організаційного розвитку інноваційного кластеру необхідно рішення задачі оптимального розподілу інвестицій між науковою, виробничою і функціональними видами діяльності кластеру для досягнення оптимального результату, а також планування продажів продукції, виходячи з існуючих трендів на цільових ринках і здійснюваних організаційних змінах, які впливають на витрати виробництва.

Традиційні аналітичні методи дослідження економічних, фінансових, соціальних систем все частіше наштовхуються на проблеми, що не мають ефективного вирішення в рамках класичних парадигм. Класичні підходи були розроблені для опису стійкого світу, який поволі еволюціонує. По самій своїй суті

ці методи та підходи не були призначені для опису та моделювання швидких змін, непередбачуваних стрибків і складних взаємодій окремих складових сучасного світового ринкового процесу.

Апарат математичних моделей і оптимального управління давно і успішно використовується для побудови моделей розвитку складних систем, до яких і належать інноваційні кластери.

Наявні в інноваційному кластері ресурси, які інвестуються у модернізацію організаційного та технологічного забезпечення процесу – I_i . Іноді обсяги інвестицій перевищують наявні ресурси або ж терміни виконання таких інвестицій потрібно радикально прискорити. Тому в цих випадках слід інтенсифікувати інвестування наявних ресурсів або ж нарощувати їх обсяги. Очевидно, що у такому випадку зростатимуть витрати Z_i . У загальному, сумарні інвестиції в інноваційні кластери становлять (1):

$$I_{\Sigma} = \sum_{i=1}^n (I_i + Z_i), \quad (1)$$

де I_{Σ} – сукупні інвестиції в інноваційні кластери в рамках окремого проекту, n – кількість етапів проекту.

Інноваційна діяльність, порівняно з іншими видами діяльності, більшою мірою пов'язана з ризиком, оскільки повна гарантія позитивного результату практично відсутня. У результаті інноваційні проекти більш залежні від чинників невизначеності, які і є причиною виникнення ризиків.

Інвестування в інноваційні кластери вимагає від зовнішніх інвесторів фінансових ресурсів у великих обсягах та з досить значним терміном їх окупності. Це, в свою чергу, призводить до зниження показників ліквідності та платоспроможності інвесторів, та за критичних умов – навіть до банкрутства. У зв'язку з цим, при формуванні оптимального портфелю джерел інвестування інноваційних кластерів, постає об'єктивна передумова у проведенні глибокого аналізу та здійснення моделювання рівня дохідності інвестицій від проектів інноваційних кластерів, тому що на практиці не всі проекти успішно реалізуються, тому виникає інвестиційний ризик.

Інвестиційний ризик являє собою можливість нездійснення запланованих цілей інвестування (таких, як прибуток або соціальний ефект) і отримання грошових збитків. Цей ризик необхідно оцінювати, обчислювати, описувати та планувати, плануючи інвестування в інноваційні проекти кластера, тому виникає необхідність моделювання отримання прибутку від інвестування.

Коли гарантовано, що інвестиції не завдають збитків і вкладаються на дуже короткий період, їх називають безпечними.

Таким чином, рівень ризику можна поділити на безпечну ставку і премію інвестору за ризик, пов'язаний із фактором часу.

Припустимо, є кілька економічних агентів-інвесторів, кожен з яких приймає (одночасно з іншими агентами і незалежно від них) рішення про інвестиції в нові технології. У фіксований і відомий всім агентам момент часу той агент, який досяг найкращих результатів – назовемо його «переможець», отримує фіксований дохід – наприклад, продає результати розробок, або виходить на ринок виробництва і стає монополістом. Решта агентів не отримують нічого, тобто їх витрати зроблені марно. Потрібно знайти рівновагу гри агентів.

Позначимо $N = \{1, 2, \dots, n\}$ – безліч агентів. Агент номер i вибирає свою дію $u_i \geq 0$ – рівень розвитку ін-

новаційних технології. Дійснозначні функції витрат агентів $\{c_i(y_i)\}_{i \in N}$ відомі усім агентам.

Позначимо:

$$x(y) = \max_{i \in N} \{y_i\}, \quad (2)$$

де $y = \{y_1, y_2, \dots, y_n\}$ – вектор дій агентів.

Агент-інвестор з номером $k(y) = \arg \max_{i \in N} \{y_i\}$, який досяг цей результат, називається переможцем. Таким чином, можна промодельовати зацікавленість інвесторів інвестувати в інноваційні кластери. Також можна вважати, якщо переможців декілька, то вони ділять дохід від інвестування в інноваційні кластери порівну.

Проаналізуємо затрати інвесторів в інноваційні кластери. Введемо функцію $H(x)$. Її змістовна інтерпретація така: переможець отримує дохід $H(x)$, що залежить від результату (2). Переможені інвестори нічого не отримують. Тобто виграш переможця дорівнює $H(x) - c_k(x)$, а виграші переможених дорівнюють їх витратам, узятим зі знаком мінус:

$$f_i(y) = \begin{cases} H(x) - c_k(x), & \text{якщо } i = k(y) \\ -c_i(y_i), & \text{якщо } i \neq k(y) \end{cases}, i \in N. \quad (3)$$

Таким чином, можна дослідити ефективність інвестування в інноваційні кластери та зменшити ризики інвесторів.

Отже, у ринковій економіці інноваційні кластери є ефективним засобом конкурентної боротьби, оскільки ведуть до створення нових потреб, до зниження собівартості продукції, до припливу інвестицій, до підвищення іміджу (рейтингу) виробника нових продуктів, до відкриття та охоплення нових ринків, зокрема і зовнішніх.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Інноваційна діяльність, порівняно з іншими видами діяльності, більшою мірою пов'язана з ризиком, оскільки повна гарантія позитивного результату практично відсутня. За допомогою моделювання можливо ефективно дослідити інноваційні кластери, а саме інвестування в їх проекти, проаналізувавши доходи та ризики інвесторів. Розроблено теоретичні та методологічні рекомендації щодо моделювання інвестицій в інноваційні кластери. Головним фактором економічного зростання є ефективні інвестиції в інноваційні кластери, які

забезпечують структурну перебудову економіки на новій технологічній основі і сприяють підвищенню її конкурентоспроможності. Використовуючи агентно-орієнтоване моделювання, можна більш детально промодельовати та прослідкувати інвестування в інноваційні кластери, оцінивши ризики та доходи учасників інвестування в інноваційні кластери, а також врахувати фактори інвестування в інноваційні кластери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скоромнюк М.О. Невизначеність і ризики в інвестиційних процесах / Скоромнюк М.О. // *Фінанси України*. – 2003. – № 5. – С. 13-19.
2. Рудченко О. Ю. Актуальні питання відтворення основних фондів та активізації інвестиційної діяльності в економіці України / О.Ю. Рудченко, Н.І. Омелянчик, В.Г. Федоренко // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2003. – № 16. – С. 17-22.
3. Федоренко В.Г. *Інвестознавство* : підручник. – 2-ге вид, перероб. – К. : МАУП, 2002. – 408 с.
4. Дзеніс В.А. Участие банков в инвестиционных процессах экономического развития Украины и её регионов / В.А. Дзеніс, С.А. Дзеніс // *Научный информационный журнал «Бизнес-информ»*. Научно-практические проблемы социально-экономического развития. – Харьков, 2010. – № 5. – С. 27-29.
5. *Инновационное развитие – основа модернизации экономики России / Национальный доклад*; ред. кол.: Евтушенков В.П. [и др.] – М. : ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2008. – 168 с.
6. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории / В.М. Полтерович // *Экономика и математические методы*. – 2006. – № 1(28) – С. 17-23.
7. Плєскач В.Л. Інноваційна діяльність в Україні: стан та проблеми / В.Л. Плєскач, Т.Ю. Зінчук // *Матеріали Міжнародного симпозиуму «Інноваційна політика та законодавство в Європейському союзі та Україні: формування, досвід, напрямки наближення»*. – К. : Фенікс, 2011. – С. 69-73.
8. Іванов М. Підвищення ефективності функціонування регіональних економічних систем на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності / М. Іванов // *Схід: Спецвипуск*. – 2011. – № 1(108). – С. 79-82.
9. Закон України «Про інвестиційну діяльність» от від 18.09.1991 р. № 1560-XII // *ВВРУ*. – 1991. – № 47. – Ст. 646.
10. Борщ Л.М. *Інвестування: теорія і практика* : навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Борщ Л.М., Герасимова С.В. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
11. Розпорядження КМУ від 17.06.2009 р. № 680-р «Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи».
12. Петрова І.Л. *Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди* : монографія / І.Л. Петрова, Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна. – К. : Дорадо, 2010. – 320 с.

УДК 330.46:658.5

Опаленко А.М.

викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційної діяльності, аспірант
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

ОРГАНІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена дослідженню ефективного управління ризиками виробничого підприємства, зокрема побудові організаційної моделі системи ризик менеджменту. Описано поняття організаційної моделі, організацію роботи відділу управління ризиками. Проаналізовано принципи формування «ідеальної» організаційної структури. У відповідності з принципами системного аналізу вперше побудовано багатопланову організаційну модель структури підприємства. Розроблена автором багатопланова організаційна модель структури підприємства визначає структуру підпорядкованості підрозділів, показує взаємозалежність та взаємозв'язок усіх елементів структури, а також розкриває їх основні функціональні обов'язки.

Ключові слова: ризик, ефективне управління ризиками виробничого підприємства, складна економічна система, гармонійна структура, організаційна модель, система ризик-менеджменту виробничого підприємства.

Опаленко А.Н. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию эффективного управления рисками производственного предприятия, в частности построению организационной модели системы риск менеджмента. Описаны понятие организационной модели, организация работы отдела управления рисками. Проанализированы принципы формирования «идеальной» организационной структуры. В соответствии с принципами системного анализа впервые построено многослойную организационную модель структуры предприятия. Разработанная автором многослойная организационная модель структуры предприятия определяет структуру подчиненности подразделений, показывает взаимозависимость и взаимосвязь всех элементов структуры, а также раскрывает их основные функциональные обязанности.

Ключевые слова: риск, эффективное управление рисками производственного предприятия, сложная экономическая система, гармоничная структура, организационная модель, система риск-менеджмента производственного предприятия.

Opalenko A.M. ORGANIZATIONAL MODEL OF RISK-MANAGEMENT SYSTEM THE MANUFACTURING ENTERPRISE

The article researches the effective risk-management of the manufacturing enterprise, in particular the building an organizational model of risk-management. The idea of organizational model and organization of the Department of Risk-Management is described. The principle of forming «perfect» organizational structure is analyzed. According to the principles of system analysis a multi-organizational model of the enterprise structure was first built. The author's multi-organizational model of the enterprise structure defines the structure of units subordination and shows the interdependence and interrelation of all elements of the structure, and reveals their major functional charges.

Keywords: risk, effective risk-management of the manufacturing enterprise, complicated economic system, harmonic structure, organizational model, risk-management system of the manufacturing enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах за наявності великої кількості джерел, факторів ризику ефективне управління виробничим підприємством неможливе без використання спеціальних методів аналізу і управління ризиками, дослідження та вдосконалення організаційної моделі системи ризик менеджменту. Для реалізації функції управління ризиками на виробничих підприємствах необхідні значні організаційні зусилля, витрати часу та інших ресурсів. Доцільно здійснювати цю функцію, використовуючи окрему підсистему в системі управління підприємством, зокрема введення відділу управління ризиками підприємства в організаційну структуру підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням поняття «організаційна структура» займалися багато вчених. Так, у працях [1-6] проведено порівняння видів організаційних структур, наведено переваги та недоліки, концепції розвитку, формування, зазначені принципи та етапи удосконалення організаційних структур управління. Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що на сьогодні не існує єдиної, універсальної організаційної структури управління виробничим підприємством.

Постановка завдання. Таким чином, актуальним, науковим та прикладним завданням є розробка організаційної моделі системи ризик-менеджменту виробничого підприємства з урахуванням специфіки діяльності для забезпечення ефективного функціонування в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційну модель (enterprise model) у контексті визначення поняття «бізнес-моделювання» означено в праці [7] як представлення або зображення структури, діяльності, процесів, інформації, ресурсів, людей, цілей та обмежень організації бізнесу, уряду або іншої форми організації.

Організаційна модель системи ризик-менеджменту (ОМСРМ) виробничого підприємства показує взаємозалежність та взаємозв'язок всіх елементів структури, а також розкриває їх основні функціональні обов'язки. Зокрема, у [8, с. 50] зазначається, що організаційна структура регулює розподіл задач між підрозділами, їх компетентність у вирішенні визначених проблем, загальну взаємодію цих елементів.

При побудові організаційної моделі системи ризик-менеджменту необхідно зазначити структуру підпорядкованості підрозділів, визначити функції, повноваження та обов'язки.

Система управління в відповідності з принципом системного підходу, запропонована у [9, с. 39], включає шари прийняття рішення (вибору, навчання та адаптації, самоорганізації). Вченими пропонується формувати багатопланові системи прийняття рішень для розв'язування завдань управління підприємствами (рис. 1).

У працях О.В. Марковського [10] цю багатопланову структуру було розвинуто з врахуванням сучасного стану діяльності українських банків та включено ще блок обліку та контролю.

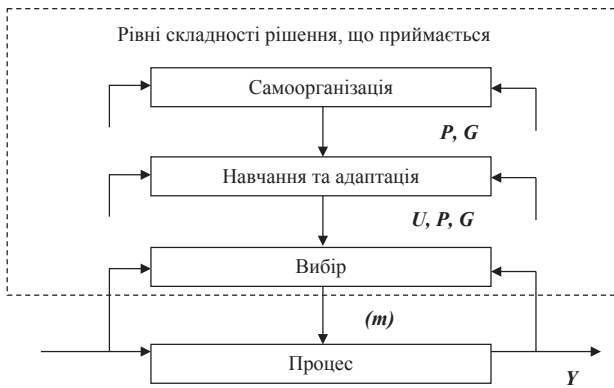


Рис. 1. Багатшарова структура прийняття рішень
Джерело: [9]

З точки зору загальних принципів на рисунку 2 побудована багатшарова організаційна модель структури підприємства, використовуючи модифіковану багатшарову структуру О.В. Марковського [10].

Діяльність виробничого підприємства пов'язана з виникненням ризику, за впливу різних факторів нестабільного зовнішнього (внутрішнього) середовища. Так, наприклад, відмова чи несвоєчасне постачання сировини (матеріалів) призведе до зупинки технічного процесу виробництва, – виникає ризик втрати постійних покупців виготовленої продукції. Ще прикладом може слугувати зміна ціни на сировину, або зростання розміру кредитних зобов'язань чи орендних платежів за користування промисловим обладнанням, приміщеннями, земельними ділянками, або нестача тимчасово вільних коштів для інвестування, що також призводить виникненню ризику, та знизить ефективність діяльності підприємства.

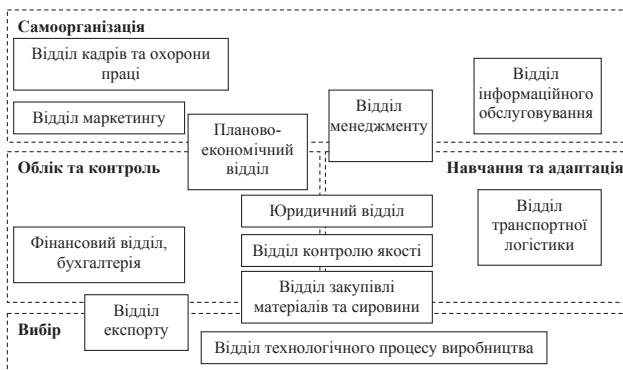


Рис. 2. Багатшарова організаційна модель структури підприємства

Джерело: авторська розробка на основі [9; 10]

Так, для впровадження системи ризик-менеджменту на виробничому підприємстві необхідне створення відокремленого структурного підрозділу – Відділу управління ризиками. Варто зауважити, що розробки посадових інструкцій працівників, формування ефективної системи розподілу повноважень між працівниками, налагодження каналів зв'язку та передачі інформації – є невід'ємною складовою впровадження та ефективної роботи відділу.

Підприємство є складною економічною системою, що поєднує в собі взаємозалежні компоненти виробничо-економічного, технологічного та зовнішнього середовища. Саме складність економічних процесів

Таблиця 1
Принципи формування «ідеальної» організаційної структури виробничого підприємства

Стосовно самого виробничого підприємства	Орієнтація структури управління на досягнення довгострокових результатів діяльності
	Структурно-функціональна впорядкованість, яка виявляється в тісних зв'язках між елементами структури
	Ефективне розв'язування задач управління в діючій організаційній структурі
	Проходження інформації не повинно бути змислово спотвореним
	Наявність тісних зв'язків між цілями, задачами, економічними умовами
	Ефективне використання наявних ресурсів
	Ефективний підбір, підготовка, достатнє стимулювання, професійна і психологічна адаптація кадрів
Стосовно вищого керівництва	Реорганізація підприємства повинна вирішувати причини конфліктних ситуацій і розв'язувати проблеми в цілому
	Покращення виробничої діяльності підприємства
Стосовно вищого керівництва	Підвищення якості управлінських рішень
	Повноваження по прийняттю управлінських рішень у керівництва повинні бути орієнтовані на довгострокові стратегії
	Оскільки у великих і складних системах головний керівник (генеральний директор) не може безпосередньо слідкувати за протіканням усіх процесів, то варто провести групування підрозділів на вищому управлінському рівні
	Відкритість інформації у структурних підрозділах та високі професійні здібності у керівників цих підрозділів
Стосовно вищого керівництва	Наявність невеликої кількості замісників генерального директора, обов'язки та відповідальність яких чітко розмежована
	Наявність спеціалістів по управлінню змінами, завдання яких полягають у забезпеченні реакції підприємства на зміну кон'юнктури ринку
	Невеликі витрати часу керівництва підприємства на усунення ситуацій, що виникають внаслідок невідповідності використовуваної організаційної структури
	Не перевищення своїх повноважень
Стосовно відділу управління ризиків	Коректне взаємовідношення між окремими підрозділами, що пов'язано з визначенням їх мети, умов роботи і стимулювання; розподіл відповідальності між працівниками; організація інформаційних потоків; вибір відповідних технічних засобів
	Чітке визначення компетенцій, неможливість дублювання повноважень керівництва
	Чітка підпорядкованість
	Чітке визначення відповідального за розв'язання задачі чи прийняття рішення
	Відповідальність за помилки і прорахунки
	Відповідність прав обов'язкам
	Вплив професійних навиків і здібностей на результати діяльності підприємства, а не вплив людського фактора
	Зміна умов роботи одного підрозділу повинна узгоджуватися, щоб не призвести до нового функціонального, правового чи іншого співвідношення працівників та підрозділів (зміна в ідеальній структурі)
	Підвищення відповідальності вищестоящих ланок у структурі

Джерело: авторська розробка

та невизначеність підкреслює необхідність Відділу управління ризиками вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. На рисунку 3 наведена схема управлінського впливу на діяльність підприємства.

Ризики, які виникають у процесі діяльності підприємства, досліджуються, фіксуються, аналізуються, підлягають кількісному та якісному оцінюванню та розробляється план дій по управлінню ними.

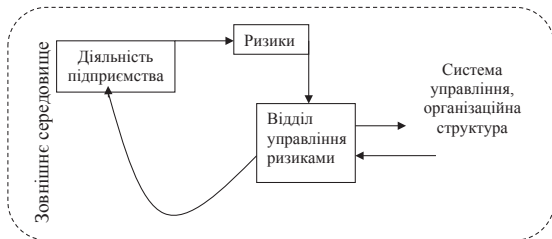


Рис. 3. Схема управлінського впливу на діяльність підприємства

Джерело: доповнено на основі [11]

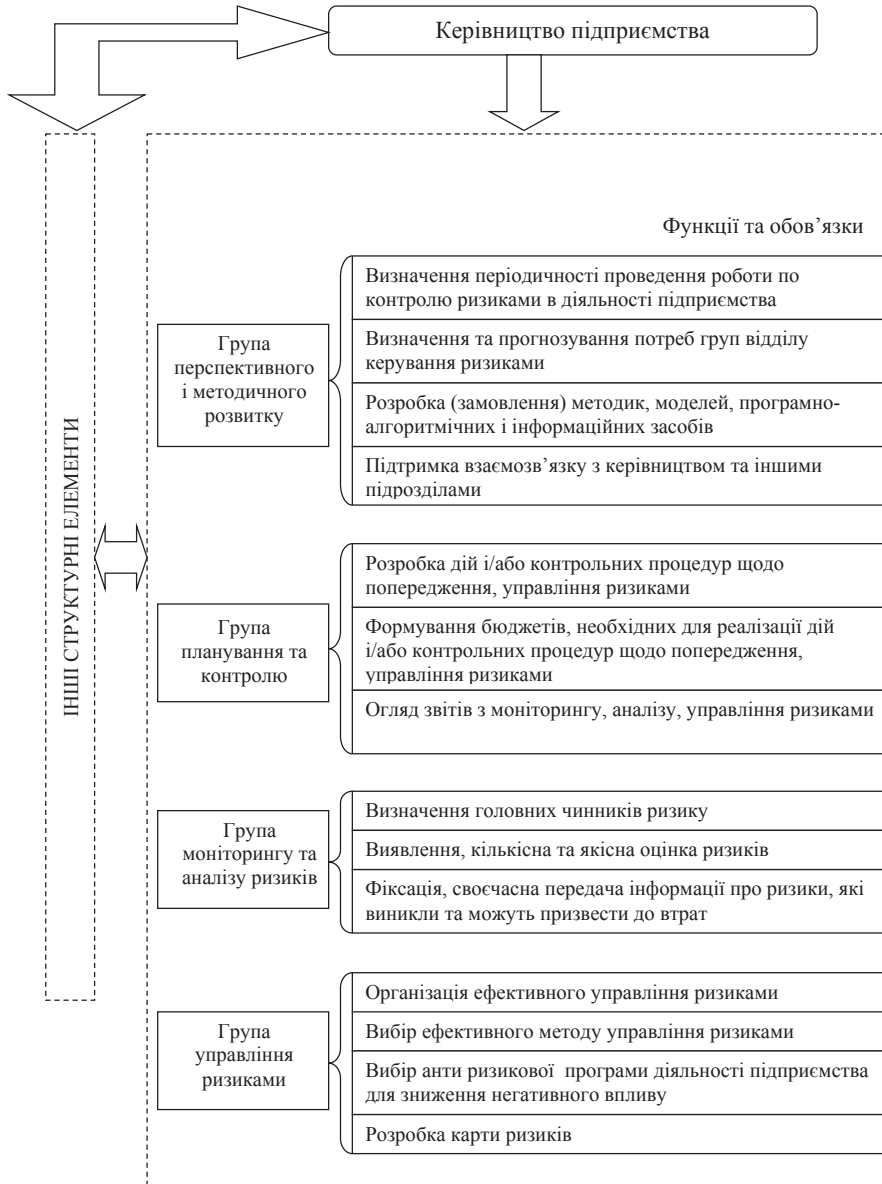


Рис. 4. Організація роботи відділу управління ризиками

Джерело: авторська розробка

Керівництвом підприємства затверджуються управлінські рішення стосовно впровадження заходів зі зменшення рівня ризиків (негативних наслідків) до сприятливих для підприємства, а також часткового усунення або зменшення факторів ризику. Як результат, – маємо управлінський вплив, що змінює діяльність підприємства.

Доповнивши організаційну структуру відділом управління ризиків, варто проаналізувати і на якому шарі він буде знаходитись. Відділ контролює основну діяльність підприємства, тобто знаходиться в блоці обліку та контролю. Складність зовнішнього середовища, визначається кількістю факторів, які впливають на діяльність підприємства, а тому і на Відділ управління ризиками. Саме працівники даного відділу мають вивчати, досліджувати, аналізувати, кількісно і якісно оцінювати, зменшувати негативний вплив ризиків на діяльність виробничого підприємства.

Організаційна модель має чітко зрозумілу структуру, функції та місце відділу управління ризиків в загальній системі управління виробничим підприємством, якщо ж витрати на діяльність кожної страти відповідають принципу гармонійності, то вона вважається «ідеальною» організаційною структурою.

Гармонійність розглянуто у працях [10-14].

Основні принципи формування «ідеальної» організаційної структури наведено у таблиці 1.

Сама ж організація роботи та функції кожної групи відділу управління ризиками наведена на рисунку 4.

Керівництву підприємства належить основна роль у прийнятті управлінського рішення, що стосуються проблем управління ризиком, так як саме керівництво затверджує рішення стосовно реалізації плану ефективного управління ризиками, впровадження антиризикової програми дій, або ж відкидає, якщо вважає їх беззмисловими.

Висновки. Отже, для управління виробничим підприємством у сучасних умовах ринкової економіки необхідне ефективне використання технічних, економічних, організаційних, інформаційних, фінансових, трудових та інших ресурсів. При цьому система управління і різні її рівні відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності і рентабельності підприємства, де незалежно від форми власності і професійної спрямованості формується організаційна структура управління, яка забезпечує ефективну діяльність.

Перспективою подальших досліджень є побудова іде-

альної структури управління виробничим підприємством з урахуванням функції ризик менеджменту та специфіки діяльності досліджуваного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ігнат'єва І.А. Інноваційні підходи адаптації організаційних структур управління підприємств до принципів корпоративного управління / І.А. Ігнат'єва, В.С. Кудлай, О.Ю. Євлах // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 108-111.
2. Калюжна Н.Г. Удосконалення організаційної структури управління машинобудівного підприємства : автореф. дис. ... к.е.н. ; 08.06.01 / Н.Г. Калюжна. – Луганськ : Східноукраїнський нац. ун-т ім. Володимира Даля, 2005. – 19 с.
3. Метеленко Н.Г. Формування організаційної структури управління як складової внутрішнього господарського механізму промислового підприємства / Н.Г. Метеленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 46-49.
4. Продіус І.П. Удосконалення організаційної структури управління промислового підприємства / І.П. Продіус, М.П. Пріступа // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 3-4(4-5). – С. 17-22.
5. Петренко С.А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С.А. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2. – С. 245-252.
6. Седікова І.О. Види організаційних структур управління служби маркетингу на підприємстві сокової галузі / І.О. Седікова // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 4(20). – С. 21-26.
7. Fox M.S., Gruning M. Enterprise Modeling // American Association for Artificial Intelligence. AI Magazine. – 1998. – 19, № 3. – P. 109-121.
8. Писаревський І.М. Менеджмент організацій : навч. посібник / І.М. Писаревський, Л.А. Мохріна, О.В. Познякова. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 133 с.
9. Волкова В.Н. Основы теории систем и системного анализа / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – СПб. : Изд-во СПбГТУ, 1999. – 512 с.
10. Марковський О.В. Моделювання структури та управління ризиками в діяльності комерційного банку : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.11 / О.В. Марковський; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2010. – 206 с.
11. Клименко С.Є. Механізми реструктуризації машинобудівного підприємства з урахуванням аналізу ринку : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / С.Є. Клименко; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2011. – 207 с.
12. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
13. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем : монографія / [Л.Н. Сергєєва, А.В. Бакурова, В.В. Воронцов, С.О. Зульфугарова]. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с.
14. Структурна гармонізація економіки як чинник економічного зростання / [О.Г. Білоцерківець, Т.В. Бурлай, Н.Ю. Гончар, Н.І. Горшкова, І.В. Крючкова]; Інститут економіки та прогнозування НАН України / [І.В. Крючкова (ред.)]. – К. : Експрес, 2007. – 520 с.

УДК 330.47

Підгородецька В.М.

*старший викладач кафедри програмної інженерії
Хмельницького національного університету*

МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ Й МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ДИНАМІКИ

У статті висвітлюються поняття моделі та математичного моделювання економіки. Проводиться аналіз відомих моделей макроекономіки. Обґрунтовується побудова динамічної моделі валового внутрішнього продукту методом математичних приростів.

Ключові слова: динамічні моделі, математичне моделювання економіки, ВВП, метод економічних гіпотез, метод математичних приростів.

Подгородецкая В.Н. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ И МОДЕЛИРОВАНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

В статье освещаются понятия модели и математического моделирования экономики. Проводится анализ известных моделей макроекономики. Обосновывается построение динамической модели валового внутреннего продукта методом математических приращений.

Ключевые слова: динамические модели, математическое моделирование экономики, ВВП, метод экономических гипотез, метод математических приращений.

Pidgorodetska V.M. MATHEMATICAL MODELS AND MODELING MACROECONOMIC DYNAMICS

The article deals with idea of model and mathematic economic's simulation. The analysis of well known macroeconomics' model is presented. The construction of dynamics model of GDP by the method of mathematical growth is grounded.

Keywords: dynamic models, mathematic economic's simulation, GDP, method of economical hypothesis, mathematic's increase method.

Постановка проблеми. Дуже часто буває, що побудована нами модель описує одне, а реальний процес поводитьсь зовсім по-іншому. Це означає, що при конструюванні моделі ми знехтували якимись важливими рисами. Це значить, що наша модель досить неточна, поверхнева, не торкається істотних особливостей досліджуваного явища, не відображає достатньо повно його внутрішніх механізмів. У такій проблемній ситуації ми повертаємося до початку, намагаємося відшукати вірні вихідні позиції, уточнити нашу модель, а якщо вже вона виявилася зовсім непридатною, побудувати нову модель, спи-

раючись на принципово інші припущення. І так багато разів, уточнюючи, ускладнюючи, перевіряючи і відкидаючи невірне, ми намагаємось наблизитись до істини.

У зв'язку з цим виникає нагальна потреба в чіткому усвідомленні таких понять, як математична модель й моделювання макроекономіки, висвітлені, по можливості, різних підходів до побудови математичної моделі. У цій роботі ми дамо обґрунтування двох способів формування динамічної моделі валового внутрішнього продукту: методу економічних гіпотез і методу математичних приростів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теорії економічної динаміки та економіко-математичному моделюванню присвячена значна кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Вивченням теоретичних та практичних аспектів економіки займалися, зокрема, Р.Ф. Харрод, В.В. Вітлінський, Є.В. Кочура, В.М. Косарев, М.П. Войнаренко, О.О. Орлов, Н.А. Хрущ, Т.П. Завгородня, В.І. Малихін, В.А. Колемаєв, Н.І. Холод, В.В. Федосєєв, С.І. Шелобаєв, Ю.Г. Лисенко, В.Л. Петренко, А.Н. Марюта, Н.Є. Бойцун, О.О. Бакаєв, А.Г. Гранберг, В.І. Гриценко, Л.І. Бажан, К.А. Бобер та інші. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження – висвітлити поняття моделі та математичного моделювання економіки, проаналізувати відомі моделі макроекономіки, обґрунтувати метод математичних приростів побудови моделі динаміки валового внутрішнього продукту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття моделі є всеохоплюючим і одним із найдавніших [1, с. 109]. Воно таке ж давнє, як і поняття «число», хоча б тому, що число – це теж одна з моделей. І оскільки числами люди користувалися з давніх давен, то виходить, що поняття «модель» дуже давнє.

Насправді у різних випадках замість «модель» говорять: схема, образ, уявлення, відображення, креслення тощо. Хореограф конструє танець не на сцені, а на папері, де партнери зображуються квадратами, а партнерки – кружками. Ця схема – модель майбутнього танцю. Композитор, склавши мелодію, записує її за допомогою нот. Ноти мелодії – її модель. Економіст вихідний об'єкт дослідження замінює його «образом» – математичною моделлю для подальшого її вивчення засобами аналітичних методів та обчислювально-логічних алгоритмів.

Моделі можуть відрізнятися одна від одної насамперед тим, що при їх складанні переслідувалися різні цілі. Скажімо, тренер футбольної команди, складаючи схему гри, розглядає кожного гравця з погляду його швидкості, уміння володіти м'ячем, зіграності з командою, морально-вольових якостей та ін. На відміну від цього, митний чиновник, який оформляє виїзд команди за кордон, уявляє собі кожного гравця як набір анкетних даних: прізвище, ім'я, рік народження, громадянство тощо. Його модель гравця відрізняється від моделі тренера іншою точкою зору. Обидві ці моделі не влаштовують кравця, який шие футболістам олімпійську форму. Для нього футболіст (точніше, його модель) – це упорядкований набір чисел, кожне з яких позначає відповідний розмір.

Після усього викладеного немає потреби багато говорити про необхідність моделей у науці. Задача вченого – передбачити характер явищ і хід процесів. Але далеко не всі процеси та явища можна заздалегідь вивчити в натурі, в експерименті, щоб потім у потрібний момент відомості про них витягти з каталогу. Еволюція живих істот протікає мільйони років, до зірок мільйони мільйонів кілометрів, а деякі елементарні частинки живуть мільйонні долі секунди. До всіх цих реальностей не доберешся, їх замінюють моделями. Багато процесів проходить у прийнятний термін і на прийнятній відстані, але або багато коштують, як запуск космічної ракети, або важкодоступні, як плавка металу в доменній печі. Знання про ці процеси також здобуваються з їхніх моделей.

Але справа навіть не в дорожнечі та важкодоступності. Сам характер науки припускає вивчення

не одного окремого конкретного явища, а широкого класу споріднених явищ, необхідність формулювання якихось загальних категоричних тверджень, які й називаються законами. Зрозуміло, що за такого формулювання багатьма подробицями, властивими окремим явищам, нехтують. Для яскравішого виявлення закономірностей дослідник свідомо йде на огрубіння, ідеалізацію, схематичність. Іншими словами, він вивчає не саме нескінченно складне й глибоке реальне явище, а його більш-менш точну копію, його модель.

Відповідно до закону Ньютона, два тіла, притягаються одне до одного із силою, пропорційною добутку їхніх мас і обернено пропорційною квадрату відстані між ними, – ці два тіла не мають розмірів. Передбачається також, що в просторі немає інших тіл, окрім цих двох. Зрозуміло, що це ідеалізована ситуація, тобто модель. При її побудові ми нехтуємо такими несуттєвими у даному разі деталями, як розміри і форми тіл чи вплив сторонніх мас.

Саме так відбувається з усіма науковими законами про моделі. Тому немає нічого дивного чи крामольного у тому, що деякі наукові теорії визнаються згодом непридатними. Це не означає катастрофи світу. Просто одна модель світу замінюється іншою, більш точною.

Особливу роль у науці відіграють математичні моделі. Будівельний матеріал і інструменти цих моделей – математичні поняття – накопичувалися і удосконалювалися протягом тисячоліть. Цей розвиток не вимагав ні надчистих реактивів, ні синхрофазотронів, ні дослідних ділянок, а лише тихої кімнати, паперу й олівця. Можливо тому ще до епохи ЕОМ він сягнув досить далеко, і сучасна математика у своєму арсеналі містить винятково могутні й універсальні засоби дослідження.

Придивляючись до досліджуваного об'єкта чи явища, учений виділяє ті його особливості, риси і деталі, що, з одного боку, містять про об'єкт більш-менш повну інформацію, а з іншого боку – «допускають математичну формалізацію». Останнє означає, що цим особливостям і деталям можна поставити у відповідність придатні математичні об'єкти – числа, функції, матриці тощо. Тоді зв'язки і відносини, виявлені чи передбачувані в досліджуваному об'єкті між окремими його деталями і складовими частинами, можна буде записати за допомогою математичних відносин – рівностей, нерівностей, рівнянь тощо. У результаті виходить математичний опис механізму досліджуваного явища. Цим самим породжується математична модель.

Якщо модель являє собою систему рівностей між функціями та їхніми похідними, то для її вивчення залучається добре розвинута в даний час аналітична теорія диференціальних рівнянь; якщо перед нами матричні рівності, то ми маємо скористатися відповідними розділами алгебри. При цьому використовуються весь арсенал математичних засобів – від лінійної функції до електронно-обчислювальних машин. У результаті подібного вивчення дослідник отримує набір відомостей про властивості моделі: «така й така функції необмежено зростають, а отака коливається»; «ті й оті точки розташовані так чи так»; «якщо мають місце такі нерівності, то можливо є поява кривих осей такого виду», тощо. І якщо лише таких відомостей накопичиться надто багато, то настає час згадати, відображенням яких властивостей, деталей і рис реального явища слугують усі ці функції, точки й криві. Тоді властивості моделі, сформульовані нами в математичних термінах, перетворюються на відповідні властивості реальних об'єктів.

Математична модель концентрує записану мовою математичних відносин сукупність наших знань, являєнє і гіпотез про відповідний об'єкт чи явище. Оскільки ці знання ніколи не бувають абсолютними, а гіпотези можуть іноді навмисно не враховувати деякі ефекти, то модель лише приблизно описує поведіння реальної системи.

Таким чином, у загальному випадку під математичною моделлю системи слід розуміти будь-який опис, що відображає з певною точністю поведіння реальної системи в реальних умовах.

Поняття математичного моделювання і його значимості в економіці. Моделювання – це наукова теорія побудови і реалізації моделей, за допомогою яких досліджуються явища і процеси в природі та суспільному житті. Досліджуючи будь-яке явище (процес, об'єкт), ми подумки створюємо у свідомості їх моделі. Ось чому по суті кожна наукова робота – це в основній частині побудова та дослідження математичних моделей. Існують різні форми зображення математичної моделі. Різновид їх обмежується чотирма найтипівішими групами, а саме: інваріантна форма (як правило, зображення математичної моделі у вигляді диференціального рівняння або системи диференціальних рівнянь без висвітлення методів їх розв'язання); алгоритмічна форма (зображення математичної моделі у вигляді послідовності дій з метою досягнення шуканого результату); аналітична форма (зображення математичної моделі у вигляді формул та співвідношень за допомогою яких шукані результати визначаються через відомі дані); схемна форма (зображення математичної моделі у вигляді таблиць даних, діаграм, схем, графіків).

Неможливо уявити собі сучасну науку, зокрема економіку, без широкого застосування моделювання. Економічне моделювання тісно пов'язано з математикою. По суті застосування математичних методів в економіці зводиться до побудови економіко-математичних моделей. Задача побудови економічних моделей є не щось інше, як переклад з «мови економіки» на «мову математики». Загальний опис економічної системи – це справа економічної статистики (тобто статистика необхідна для аналізу). Управління економікою належить до функцій економічної динаміки (тобто динаміка необхідна для управління). Поняття «динаміка» належить до економіки, в якій рівні випуску продукції змінюються за часом. Аналогічно фізичному поняттю швидкості ми будемо мати в економіці постійний ступінь зміни (зростання чи зменшення) щорічного випуску продукції, прискорення (чи сповільнення) буде характеризувати зміна самого ступеня зміни. Зазначимо, що вперше постановку проблеми створення теорії економічної динаміки здійснив англійський економіст Р. Харрод [2, с. 4].

Дослідження засобами математики процесу поведінки економіки загалом, що розглядається як цілісна система, дістало назву «моделювання макроекономічної динаміки». Макроекономічними динамічними моделями прийнято називати моделі народно-господарського рівня, що оперують макроекономічними показниками типу: валовий суспільний продукт, валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, обсяг основних фондів, трудові ресурси країни тощо.

У рамках моделювання економіки може досліджуватись функціональна структура макроекономічних показників, наприклад розподіл суспільного виробництва (виробництво засобів виробництва і виробництво предметів споживання). Дослідження матеріально-речовинної і галузевої структур економіки

здійснюється за допомогою деталізованих міжгалузевих моделей.

Макроекономічні динамічні моделі є ефективним інструментом теоретичних досліджень процесу розширеного відтворення, зокрема кількісних взаємозв'язків факторів економічного розвитку, динаміки найважливіших пропорцій. У той же час моделі даного класу мають і важливе прикладне значення. Вони використовуються для вироблення концепції економічного і соціального розвитку, при вивченні можливих альтернатив економічної політики та їхніх довгострокових наслідків, для прогнозування і планування системи узагальнюючих показників народного господарства.

Аналіз наявних динамічних моделей і формування нової моделі. Найпростіша модель відтворення національного доходу [2, с. 82] формується при використанні двох припущень: а) пропорційності виробничого накопичення і приросту національного доходу в той же момент часу; б) незалежності (екзогенності) динаміки споживання, що призводить до моделі у вигляді лінійного неоднорідного диференціального рівняння першого порядку. Перехід від інваріантної до аналітичної форми цієї моделі, дозволяє аналізувати поведінку національного доходу при різних гіпотезах про динаміку споживання.

Модель Солоу [3, с. 310] є односекторною моделлю економічного розвитку. У цій моделі економічна система розглядається як єдине ціле, що виробляє лише один узагальнений продукт, котрий може і споживатись, і інвестуватись. Модель досить адекватно відображає найважливіші макроекономічні аспекти процесу відтворення. В ній експорт-імпорт у явному вигляді не враховується (нульове сальдо). Стан економіки в моделі Солоу задається п'ятьма ендегенними змінними, а саме: валовим суспільним продуктом, фондом невиробничого споживання, інвестиціями, кількістю зайнятих, виробничими фондами.

Окрім цього, в моделі фігурують такі екзогенні (задаються поза системою) показники: річний темп приросту чисельності зайнятих, частка вибулих протягом року основних виробничих фондів, коефіцієнт прямих витрат (частка проміжного продукту у валовому внутрішньому продукті), норма накопичення (частка валових інвестицій у ВВП). В припущенні, що: 1) ендегенні змінні змінюються в часі; 2) екзогенні змінні постійні в часі; 3) річний випуск у кожен момент часу визначається лінійно-однорідною неокласичною виробничою функцією, виводиться модель у вигляді нелінійного диференціального рівняння першого порядку. Ця модель досить часто зустрічається як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі, і досліджується, як правило, методами якісної теорії диференціальних рівнянь.

Запропонована В. Леонтьєвим динамічна міжгалузева модель [2, с. 145; 3, с. 280] являє собою класичний приклад використання систем диференціальних рівнянь у дослідженні проблем економічного зростання. Її місце у системі моделей народно-господарського рівня може трактуватися двоюко: 1) як дезагрегування найпростішої моделі відтворення суспільного продукту і національного доходу; 2) як розвиток статичної моделі міжгалузевого балансу.

При дезагрегуванні найпростішої моделі відтворення суспільного продукту в галузевому розрізі ендегенні й екзогенні змінні замінюються вектор-стовпцями, а параметри – квадратними матрицями. В результаті отримується система лінійних диференціальних рівнянь першого порядку з постійними ко-

ефіцієнтами, відома як динамічна модель В. Леонтьєва.

Фігурантами в цій моделі виступають: вектор-стовпець обсягів виробництва; вектор-стовпець абсолютних приростів виробництва; вектор-стовпець споживання (включаючи невиробниче нагромадження); матриця коефіцієнтів прямих матеріальних витрат (на відміну від коефіцієнтів статичного міжгалузевго балансу, коефіцієнти в динамічній моделі включають також витрати на відшкодування вибуття і капітальний ремонт основних виробничих фондів); матриця коефіцієнтів капіталоемності приростів виробництва (витрати виробничого нагромадження на одиницю приросту відповідних видів продукції).

Моделю вивчається засобами аналітичної теорії диференціальних рівнянь і, в найпростішому випадку (система складається з двох рівнянь), – засобами якісної теорії.

До об'єктів економічної динаміки (як складних динамічних економічних систем), що описуються рівняннями економічної динаміки, слід віднести також динамічну модель міжгалузевго балансу, павукподібну модель ринку, моделі динаміки техніко-економічного прогресу тощо.

Істотними перевагами макроекономічних динамічних моделей є їхня мала розмірність, доступність для глибокого математичного аналізу, можливість дослідження народного господарства при невеликій кількості вихідних даних, швидкість проведення різноманітних розрахунків. Незважаючи на удавану «полегшеність» вимог до макроекономічного моделювання, воно являє собою дійсно невичерпну сферу економічного пізнання.

До цього часу розроблено багато сотень модифікацій макромоделей, що мають теоретичне або прикладне значення. Однак їх вибір, систематизація, узагальнення та поширення на окремо взяті об'єкти економічної діяльності стають усе складнішим науковим завданням. Тому побудова та дослідження нових моделей, точніше враховуючих динаміку взаємозв'язків між макроекономічними показниками й більш наближених до реалій соціально-економічного життя, є актуальною проблемою наукової теорії макроекономічного моделювання.

Автором цієї статті в творчій співдружності з математиком М.М. Іванюком розроблено модель динаміки валового внутрішнього продукту (ВВП), на основі головної тотожності національних рахунків [4, с. 311].

За гіпотезами: а) споживання (сума особистих витрат і урядових закупівель) в кожний момент часу прямо пропорційне швидкості зміни ВВП; б) інвестиції з розрахунку на рік прямо пропорційні швидкості зміни споживання.

Динамічна модель формується у вигляді неоднорідного диференціального рівняння другого порядку. Називатимемо у подальшому цей спосіб побудови математичної моделі методом економічних гіпотез.

Для підтвердження адекватності цієї моделі реаліям макроекономічних процесів, а також для уточнення економічного змісту коефіцієнтів пропорційності, що фігурують в ній, продемонструємо новий підхід в її побудові.

Як і раніше [5, с. 158], будемо виходити з основної тотожності національних рахунків у спрощеному вигляді

$$y = s + i + x_n, \quad (1)$$

де y – валовий внутрішній продукт (ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених в країні протягом року), s – споживання (сума

особистих споживчих витрат і витратів уряду, місцевих органів влади на кінцеві продукти та послуги), i – інвестиційні витрати ділових фірм країни, x_n – чистий експорт (сальдо експортно-імпорتنих операцій).

Вважаючи змінні величини цієї тотожності функціями часу, перепишемо її у вигляді тотожності приростів функцій за надто малий проміжок часу Δt , а саме:

$$\Delta y = \Delta s + \Delta i + \Delta x_n. \quad (2)$$

З математичної точки зору змінні величини тотожності (1) слід розглядати як їх річні прирости. Тому, спираючись на прості геометричні міркування, можна виписати такі рівності:

$$\Delta y = y \cdot \Delta t, \quad \Delta x_n = x_n \cdot \Delta t, \quad (3)$$

і переписати (2) у вигляді

$$y \cdot \Delta t = \Delta s + \Delta i + x_n \cdot \Delta t \quad (4)$$

або у вигляді

$$y = \frac{\Delta s}{\Delta t} + \frac{\Delta i}{\Delta t} + x_n. \quad (5)$$

Нехай k_1 позначає частку від ділення споживання на ВВП, а k_2 – частку від ділення інвестицій на споживання, іншими словами, приймемо $y = k_1 \cdot \frac{dy}{dt} + k_2 \cdot \frac{ds}{dt} + x_n$. Введені величини можуть бути як сталими, так і змінними за часом.

Ці нововведені величини дозволяють переписати модель (5) у вигляді

$$y = k_1 \cdot \frac{\Delta y}{\Delta t} + k_2 \cdot \frac{\Delta s}{\Delta t} + x_n, \quad (6)$$

який у граничному співвідношенні при $\Delta t \rightarrow 0$ набуває виду

$$y = k_1 \cdot \frac{dy}{dt} + k_2 \cdot \frac{ds}{dt} + x_n. \quad (7)$$

Спираючись на нововведені величини, перепишемо диференціальне рівняння (7) таким чином:

$$y = x_n + k_1 \cdot \frac{dy}{dt} + k_2 \cdot \frac{d}{dt} \left(k_1 \cdot \frac{dy}{dt} \right). \quad (8)$$

Диференціальне рівняння другого порядку (8), що є моделлю відтворення валового внутрішнього продукту держави, записується у вигляді

$$y = x_n + k_1 \cdot \frac{dy}{dt} + k_1 \cdot k_2 \cdot \frac{d^2 y}{dt^2} \quad (9)$$

у випадку сталості екзогенних величин k_1, k_2 і у вигляді

$$y = x_n + (k_1 \cdot k_2 + k_1) \cdot \frac{dy}{dt} + k_1 \cdot k_2 \cdot \frac{d^2 y}{dt^2} \quad (10)$$

у випадку їх змінності за часом.

Спосіб побудови математичної моделі, ґрунтовно описаний вище, будемо називати в подальшому методом математичних приростів.

Висновки. У статті проведено чітке обґрунтування понять моделі й математичного моделювання для різних життєвих ситуацій, науковий аналіз найпоширеніших у вітчизняній літературі математичних моделей макроекономіки та опис їх значимості в наукових дослідженнях, детальне описання нового способу конструювання моделі динаміки макроекономіки – методу математичних приростів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ходаков В.Є. Вступ до комп'ютерних наук : [навч. посібник] / В.Є. Ходаков, Н.В. Пилипенко, Н.А. Соколова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 496 с.
2. Кочура Є.В. Моделювання макроекономічної динаміки : [навч. посібник] / Є.В. Кочура, В.М. Косарев. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 236 с.

3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : [навч. посібник] / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
4. Панчишин С. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка : [навч. посібник] : У 2 кн. Кн.1 : Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / С. Панчишин, П. Ост-роверх. – 4-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2006. – 723 с.
5. Підгородецька В.М. Модель динаміки внутрішнього валового продукту зі сталими екзогенними величинами / М.М. Іванюк, В.М. Підгородецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2006. – № 1. Т. 1. – С. 158-163.

УДК 338.46

Роскладка А.А.

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем
Київського національного торговельно-економічного університету

Божко В.І.

начальник відділу розвитку та інновацій
Навчально-наукового інформаційного центру
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

МЕТОДИКА ДІАГНОСТИКИ ТА КОНТРОЛЮ ШВИДКОСТІ ДОСТУПУ ДО МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Стаття присвячена комплексному дослідженню одного з найважливіших показників якості сучасного інформаційного забезпечення вищого навчального закладу – показника швидкості доступу до мережі Інтернет. Дослідження проведено із застосуванням методології статистичного управління процесами. Для моніторингу та контролю показника використано різні типи контрольних карт.

Ключові слова: мережа Інтернет, швидкість доступу, статистичне управління процесами, моніторинг, контроль, контрольна карта.

Роскладка А.А., Божко В.І. МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ И КОНТРОЛЯ СКОРОСТИ ДОСТУПА К СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Стаття присвячена комплексному дослідженню одного з важливіших показників якості сучасного інформаційного забезпечення вищого навчального закладу – показателя швидкості доступу до мережі Інтернет. Дослідження проведено із застосуванням методології статистичного управління процесами. Для моніторингу та контролю показателя використано різні типи контрольних карт.

Ключевые слова: сеть Интернет, скорость доступа, статистическое управление процессами, мониторинг, контроль, контрольная карта.

Roskladka A.A., Bozhko V.I. METHODS OF DIAGNOSTICS AND CONTROL OF ACCESS SPEED TO THE INTERNET

The article is devoted to the complex research of one of the most important indicators of the quality of modern process of the information support of higher educational establishment – the index speed Internet access. The study was conducted using the methodology of statistical process control. Monitoring and control of this indicator used by different types of control charts.

Keywords: Internet, access speed, statistical process control, monitoring, control, control card.

Постановка проблеми. Показник швидкості доступу до ресурсів глобальної мережі Інтернет є одним із найважливіших показників інформаційного забезпечення. Швидкість доступу до Інтернету впливає не лише на комфортні умови роботи у глобальній мережі, але й визначає можливість функціонування дистанційної освіти, проведення відеоконференцій та інших заходів, які базуються на потужному використанні інтернет-ресурсів. Основна проблема, яка зумовлює необхідність у постійному моніторингу цього показника, полягає у відмінності значень швидкості доступу, заявленої інтернет-провайдером, та реальної швидкості, яка доступна користувачам інтернет-сервісів.

Спонтанне та ситуаційне керування процесом інформаційного забезпечення лише на основі інтуїції і набутого досвіду рано чи пізно обертається провалом. Тільки зважений науковий підхід, постійний моніторинг та контроль процесу інформаційного забезпечення здатні забезпечити вирішення складних організаційних та технічних проблем.

Найбільш ефективними методами дослідження стабільності, керованості та оптимізації процесу інформаційного забезпечення є методи статистичного управління процесами (*Statistical Process Control – SPC*), рекомендації до застосування яких містяться у Міжнародному стандарті ISO 9001 [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи статистичного управління процесами знайшли своє відображення у роботах Ю. Адлера [2], Х. Куме [3], В. Лапідуса [4], Х. Рамперсада [5], Д. Уїлера, Д. Чамберса [6].

Проте абсолютна більшість досліджень процесів із застосуванням методології статистичного управління стосуються виробничих процесів. На відміну від виробничих підприємств, дослідження процесів діяльності вищого навчального закладу методами SPC і, зокрема, процесу інформаційного забезпечення є новим перспективним напрямом наукових досліджень [7].

Мета статті. Основне завдання даної статті полягає у комплексному дослідженні одного із найважливіших показників якості сучасного інформаційного забезпечення ВНЗ – показника швидкості доступу до мережі Інтернет – із застосуванням методології SPC.

Виклад основного матеріалу. Протягом грудня 2014 року авторами було проведено щоденні вимірювання швидкості доступу до Інтернету на п'яти серверах ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» шляхом завантаження тестового файлу з інтернет-ресурсу <http://rent3.tuthost.com/100mb.bin> обсягом 100 Мбайт. Результати вимірювань представлено у таблиці 1.

У таблиці 1 також розраховано середні значення за підгрупами:

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n} \quad (1)$$

та стандартні відхилення за підгрупами:

$$s = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n-1}} \quad (2)$$

Згідно з методичним підходом до вибору типу діаграми поведінки процесу [7, с. 215], враховуючи велику точність обчислень та значну динамічність показника, оберемо xS -діаграму для проведення діагностики процесу інформаційного забезпечення ВНЗ за показником швидкості доступу до Інтернету.

Значення центральної лінії для S -карти обчислюємо за формулою:

$$CL_S = \bar{s} \quad (3)$$

Значення верхньої та нижньої контрольних меж для S -карти обчислюємо, відповідно, за формулами:

$$UCL_S = B_4 \cdot \bar{s}; \quad (4)$$

$$LCL_S = B_3 \cdot \bar{s} \quad (5)$$

У формулах (4), (5) значення констант можна визначити за таблицею [8, с. 6]. Маємо:

$$CL_S = 1.4382; UCL_S = 3.0043; LCL_S = 0$$

S -карта діаграми представлена на рисунку 1.

Згідно з критеріями, представленими у [8, с. 10], S -карта не демонструє ознак порушення стабільності, що свідчить про ефективне групування даних у вибірці.

Побудуємо x -карту діаграми. Значення центральної лінії для x -карти обчислюємо за формулою:

$$CL_x = \bar{\bar{x}} \quad (6)$$

Значення верхньої та нижньої контрольних меж для x -карти обчислюємо, відповідно, за формулами:

$$UCL_x = \bar{\bar{x}} + A_3 \cdot \bar{s}; \quad (7)$$

$$LCL_x = \bar{\bar{x}} - A_3 \cdot \bar{s} \quad (8)$$

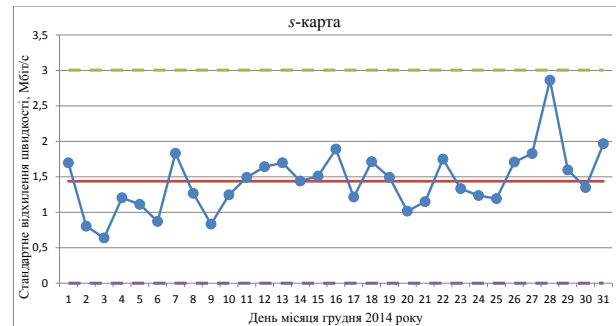


Рис. 1. S -карта діаграми поведінки процесу інформаційного забезпечення за показником швидкості доступу до мережі Інтернет

У формулах (7), (8) значення констант також можна визначити за таблицею [8, с. 6]. Маємо:

$$CL_x = 8.9156; UCL_x = 16.106; LCL_x = 1.7248$$

x -карта діаграми представлена на рисунку 2.

Таблиця 1

Результати вимірювання швидкості доступу до Інтернет, Мбіт/с (грудень 2014 року)

Число місяця	Порядковий номер сервера							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	11.9537	11.5285	14.6435	14.3318	10.9256	12.6766	1.69671	
2	15.8183	15.9092	13.9525	15.1805	15.6423	15.3006	0.80422	
3	4.76619	4.43963	4.99071	5.67475	5.97466	5.16919	0.63853	
4	4.0298	4.97624	2.14346	2.40682	2.72304	3.25587	1.20425	
5	5.2138	2.29939	3.93773	4.03667	2.97645	3.69281	1.11203	
6	16.5894	17.5951	17.4072	18.5164	18.73	17.7676	0.87105	
7	10.9858	9.08141	11.7219	7.32497	11.2335	10.0695	1.83258	
8	5.33923	5.28864	2.90045	4.0922	6.14022	4.75215	1.26723	
9	8.9508	9.34029	8.8304	7.29831	7.93584	8.47113	0.83317	
10	7.38533	5.99119	7.19064	6.21192	4.2567	6.20716	1.24562	
11	2.2997	4.60257	6.14276	5.72661	4.73562	4.70145	1.49229	
12	8.74815	7.32654	9.41777	11.8147	9.89596	9.44062	1.64262	
13	5.81048	6.77493	3.61103	4.77547	7.97626	5.78963	1.6976	
14	3.20203	3.49182	3.08926	2.3859	6.13164	3.66013	1.44015	
15	2.93985	3.88069	6.33276	2.67659	2.95002	3.75598	1.51129	
16	8.97537	9.0116	12.8408	8.90749	11.8764	10.3223	1.89024	
17	11.6389	11.6366	9.92659	9.58534	12.3949	11.0365	1.21513	
18	12.2854	16.579	15.3108	15.4155	13.4657	14.6113	1.71247	
19	13.8495	15.626	15.3278	12.8617	16.6154	14.8561	1.49175	
20	14.8366	15.0283	14.1978	16.9117	15.0231	15.1995	1.01576	
21	19.4219	21.0198	21.0373	21.5103	22.6118	21.1202	1.14874	
22	6.75596	5.91993	4.34993	3.21822	2.63124	4.57506	1.74894	
23	8.41488	7.88472	10.7671	8.93546	10.7275	9.34594	1.33221	
24	6.9121	6.82711	6.93439	9.67835	6.99782	7.46996	1.23604	
25	9.54301	10.7315	10.6039	12.7655	11.4665	11.0221	1.19205	
26	4.19381	8.44862	5.6787	5.90873	7.75772	6.39751	1.708	
27	17.7471	13.2445	17.4071	16.2581	17.1497	16.3613	1.82761	
28	2.01361	6.31282	0.74205	0.55644	6.14183	3.15335	2.86228	
29	9.51768	5.9997	5.74026	5.81268	6.44954	6.70397	1.59694	
30	5.05839	6.71894	5.42118	4.50383	3.02312	4.94509	1.34859	
31	3.5377	3.89787	3.01048	4.35495	7.95813	4.55183	1.96682	

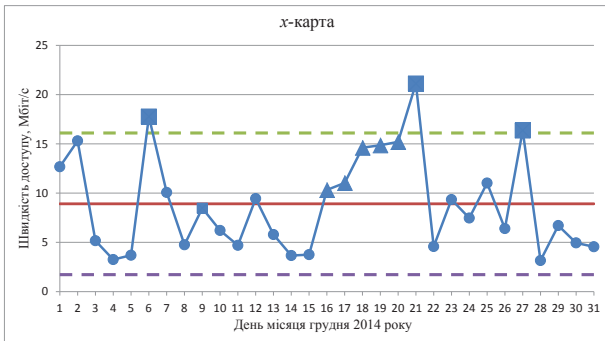


Рис. 2. x-карта діаграми поведінки процесу інформаційного забезпечення за показником швидкості доступу до мережі Інтернет

Згідно з критеріями, представленими у [8, с. 10], x-карта демонструє порушення стабільності за двома ознаками: вихід за контрольні межі трьох значень показника (квадратні маркери точок на рисунку 2) та зростаючу послідовність значень у період з 16 по 21 грудня (трикутні маркери точок на рисунку 2).

Виявлені у ході проведення діагностики порушення стабільності процесу негативно впливали на стабільність інтернет-зв'язку під час проведення відеоконференцій, а також дистанційних лекцій в Інституті заочно-дистанційного навчання ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». Зазначені проблеми спонукали до негайного пошуку особливих причин варіабельності значень показника швидкості доступу до Інтернету. Дослідження було вирішено розпочати зі значення, що

має найбільше стандартне відхилення показника швидкості доступу до мережі Інтернет на п'яти серверах протягом одного дня. Таке значення спостерігалось 28 грудня. Детальний аналіз значень показника протягом дня 28.12.2014 з використанням звітів програми *JPerf* продемонстрував суттєві порушення стабільності швидкості доступу до Інтернет. На рисунку 3 представлено звітні дані програми *JPerf*, отримані 28.12.2014 о 10:37 на регіональному сервері провайдера *URAN* (IP-адреса: 212.111.206.133).

На рисунку 4 представлено звітні дані тієї ж програми, отримані через 7 хвилин з цього ж серверу.

Подальший аналіз апаратного доступу із використанням трасування маршруту до сервера 212.111.206.133 дозволив виявити суттєві часові затримки на окремих ділянках маршруту (рис. 5).

Фахівцями навчально-наукового інформаційного центру була встановлена причина особливої варіабельності швидкості доступу до Інтернету, яка виявилася в неадекватній поведінці буфера мережевого інтерфейсу одного із маршрутизаторів, на якому спонтанно відбувалася зупинка передачі на мережевому інтерфейсі. Проблемний маршрутизатор був виведений з експлуатації для з'ясування та вирішення проблеми виробником устаткування.

Наступний аналіз протягом перших 10 днів січня 2015 року не виявив суттєвих порушень стабільності показника доступу до Інтернету на жодному з досліджуваних серверів (рис. 6, 7).

Проведемо контролювання мети процесу інформаційного

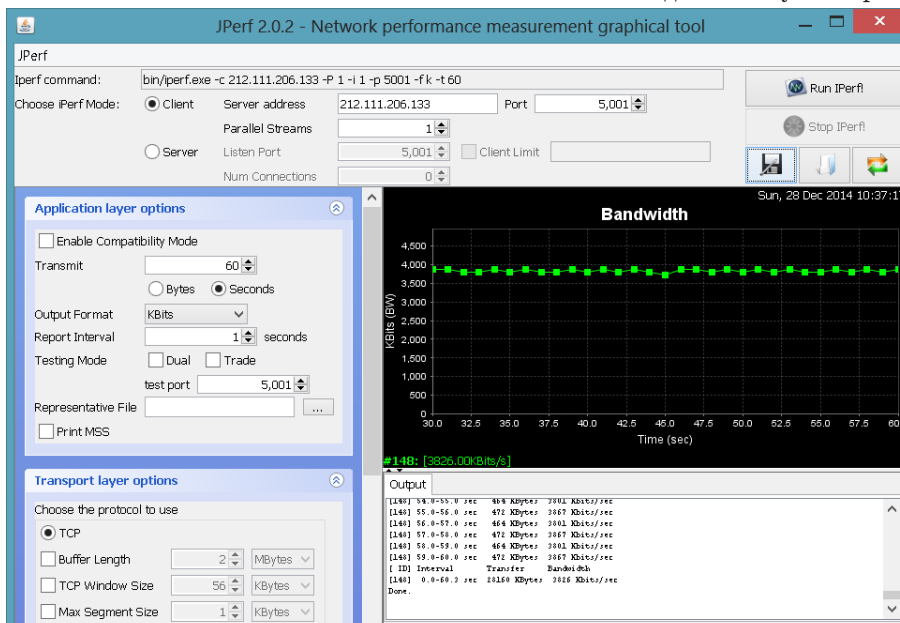


Рис. 3. Звітні дані показника швидкості доступу до Інтернет (Сервер 212.111.206.133, 28.12.2014, 10:37)

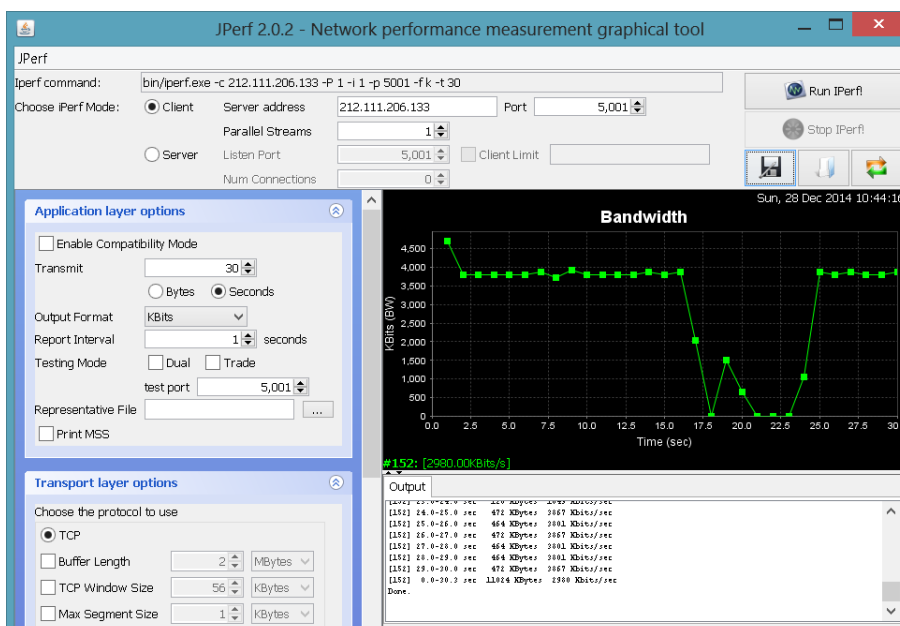


Рис. 4. Звітні дані показника швидкості доступу до Інтернету (Сервер 212.111.206.133, 28.12.2014, 10:37)

```

C:\Windows\System32\cmd.exe
C:\Windows\System32>pathping 212.111.206.133

Трасировка маршрута к SRU-CAM-137 [212.111.206.133]
с максимальным числом переходов 30:
 0 NNICUR [192.168.15.103]
 1 SRU-CAM-137 [212.111.206.133]

Подсчет статистики за: 25 сек. ...
      Исходный узел      Маршрутный узел
Прыжок RTT Утер./Отпр. % Утер./Отпр. % Адрес
 0                32/ 100 = 32% | NNICUR [192.168.15.103]
 1   28мс      32/ 100 = 32%  0/ 100 = 0% SRU-CAM-137 [212.111.206.133]

Трасировка завершена.

```

Рис. 5. Трасування маршруту до серверу 212.111.206.133

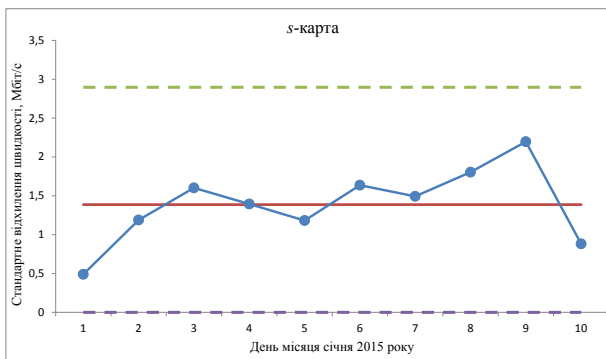


Рис. 6. S-карта діаграми поведінки процесу інформаційного забезпечення за показником швидкості доступу до мережі Інтернету (січень 2015 року)

забезпечення ВНЗ за показником швидкості доступу до Інтернету. З цією метою нанесемо на x -карту діаграми поведінки процесу ще одну центральну лінію, що відповідає номінальному значенню показника процесу $x_0 = 27.593$, яке обчислено емпіричним шляхом у ході дослідження технічних вимог до якості функціонування програмного забезпечення. На рисунку 7 номінальне значення x_0 позначене штрихпунктирною лінією.

Центральна лінія діаграми має значення $CL_x = 22.537$ і зображена на рисунку 7 суціль-

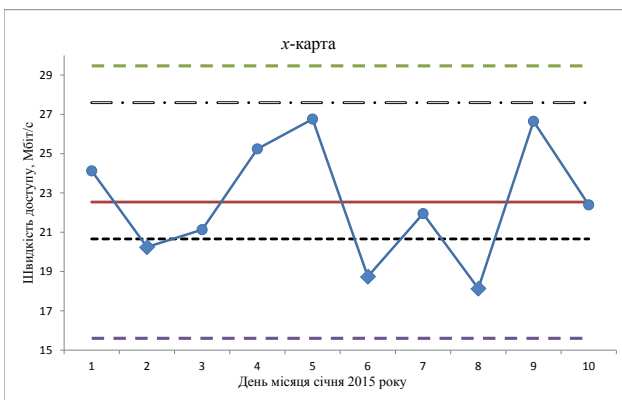


Рис. 7. x-карта діаграми поведінки процесу інформаційного забезпечення за показником швидкості доступу до мережі Інтернет (січень 2015 року)

ною лінією. Природні межі процесу, зображені на рисунку 7 звичайними пунктирними лініями, мають значення $UNCL_x = 29.470$; $LNCL_x = 15.604$.

Допустимі відхилення від лінії номінального значення (верхня та нижня цільові межі) побудуємо за величиною природних меж процесу за формулами:

$$\bar{U}CL = x_0 + A_3 \cdot \bar{s}, \quad (9)$$

$$\bar{L}CL = x_0 - A_3 \cdot \bar{s}. \quad (10)$$

На рисунку 7 цільові межі процесу зображені щільними пунктирними лініями.

Застосовуючи методичний підхід до контролювання мети процесу з використанням комбінації природних і цільових меж процесу [7, с. 234-237], встановлено, що розташування значень показника швидкості доступу до Інтернету відповідає другому випадку перебігу процесу [7, с. 235]. Він вимагає втручання у процес з метою корегування мети. У даному випадку цільове значення повинно бути зміщене в більший бік на величину

$$x_0 - CL_x = 27.593 - 22.537 = 5.056.$$

Оскільки провайдер інтернет-послуг забезпечує вхідну швидкість Інтернет, не меншу за розраховане номінальне значення, то збільшення швидкості доступу для кінцевих споживачів можливе лише шляхом мінімізації втрат у локальній мережі.

Висновки з проведеного дослідження. Методологія статистичного управління процесами є потужним інструментом виявлення порушень стабільності показника швидкості доступу до мережі Інтернет, дослідження причин відхилень значень показника та пошуку засобів їх усунення. Системне застосування контрольних карт Шухарта дає можливість не лише проводити моніторинг стабільності показників, але й ефективно управляти процесом інформаційного забезпечення вищого навчального закладу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ДСТУ ISO 9001:2008 Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2008, IDT). – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 34 с. – (Національний стандарт України).
2. Адлер Ю.П. На пути к статистическому управлению процессами / Ю.П. Адлер, В.Л. Шпер // Методы менеджмента качества. – 2003. – № 3. – С. 23-28.
3. Кумэ Х. Статистические методы повышения качества / Х. Кумэ ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 304 с.
4. Лapidус В.А. Система Шухарта. 2-е изд. / В.А. Лapidус. – Н. Новгород : СМЦ «Приоритет», 2004. – 40 с.
5. Рамперсад Х. К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения / Х. К. Рамперсад. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 256 с.
6. Уилер Д. Статистическое управление процессами: Оптимизация бизнеса с использованием контрольных карт Шухарта / Д. Уилер, Д. Чамберс ; пер. с англ. – М. : АльпинаБизнес Букс, 2009. – 409 с.
7. Роскладка А. А. Моніторинг, діагностика та контроль процесів в управлінні вищим навчальним закладом : [монографія] / А.А. Роскладка. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2012. – 316 с.
8. Статистичний контроль. Контрольні карти Шухарта (ISO 8258:1991, IDT): ДСТУ ISO 8258:2001. – К. : Держспоживстандарт України, 2003. – 32 с.– (Національний стандарт України).



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 9

Частина 6

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 28,37
Замов. № 19/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.