

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 11

Частина 3

Херсон
2015

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).

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

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

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

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

Скидан Олег Васильович, доктор економічних наук, доцент (проректор з наукової роботи та інноваційного розвитку Житомирського національного агроєкологічного 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 № 11 від 25.05.2015 р.

Свідectво про державну реєстрацію

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Firsova S.G., Aksom G.I.

DIFFUSION OF INNOVATIONS THEORIES REVISITED –
TOWARDS THE NEW PERSPECTIVES..... 9

Дутчак А.В.

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ТА ЇЇ СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ..... 12

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Козирева О.В.

ПЕРЕДУМОВИ І ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ УКРАЇНОЮ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ..... 17

Кушнерук А.С.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ
В КОРПОРАТИВНИХ УТВОРЕННЯХ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 21

Ніколаєнко Ю.В., Сакун О.С.

КОМПЛЕКСНИЙ СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ
ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ..... 26

Палешко Я.С.

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ..... 29

Резнік Н.П.

РОЗВИТОК МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ:
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ В РЕГІОНАЛЬНОМУ АПК..... 32

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Батракова Т.І.

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ –
ЧАСТИНА МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ..... 38

Демяненко К.А.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ..... 41

Дем'янченко А.Г.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСЬКИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ..... 46

Доронін А.В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ
В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ
ГАЛУЗІ СКОТАРСТВА УКРАЇНИ 52

Дунська А.Р.

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІЇ БАЖАНOSTІ
В ОЦІНЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... 55

Комаренко І.С.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 59

Корнієцький О.В.

КОНЦЕПЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ УКРАЇНИ..... 64

Крилов Д.В.

ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... 67

Лерніченко К.В.

ВІПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА
У ГАЛУЗЬ МІСЬКОГО РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ..... 71

Литовченко І.Л., Хмелярова Я.А.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «СУБКОНТРАКТАЦІЯ»
ЯК СУЧАСНОЇ ФОРМИ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ..... 75

Любомудрова Н.П. ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	79
Маказан Є.В., Маркова С.В., Закерничний П.І. КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	84
Чайковська М.А., Бузинник О.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	88

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ

І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Литвиненко О.Д. СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....	92
Маршук Л.М. ПЕРСПЕКТИВИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ.....	95
Мощицька Т.О. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК.....	99
Паршина М.Ю. АВС- ТА ХУЗ-АНАЛІЗИ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	102
Потапова Н.Н. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ В АСПЕКТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА.....	106
Прямухін Н.В. РОЛЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РИНКОВОМУ ПРОСТОРІ РЕГІОНІВ.....	109

СЕКЦІЯ 5

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Корнєєв М.В. ПРОЯВИ ДИСБАЛАНСІВ РУХУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЦІ.....	113
Косточка О.О. ГЕНЕЗИС ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ.....	117
Кравець Р.А. ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕАЛЬНИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	121
Кульчицька Н.Є., Дерманська Л.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ.....	128
Ліхновський П.М. АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ ІНВЕСТИВАННЯ У ЦІННІ ПАПЕРИ.....	131
Логвінов П.В. РЕФОРМА УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ: ВИДАТКОВА ЧАСТИНА.....	137
Мельничук О.В. ПОРЯДОК ВІДШКОДУВАННЯ ВИТРАТ СТРАХУВАЛЬНИКАМ ФОНДОМ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	143

СЕКЦІЯ 6

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Слісєєва О.К., Нетета А.О. ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ УКРАЇНИ.....	147
Коваленко О.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ	151



Макурін А.А.

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
У ВУГЛЕВИДОБУВНІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ.....155

Мельничук О.П.

АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ.....158

СЕКЦІЯ 7

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ

ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Синявська О.О.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ.....162

Фоміних Т.О., Кочнова І.В.

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ PR-ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ.....165

CONTENTS

SECTION 1

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Firsova S.G., Aksom G.I.

DIFFUSION OF INNOVATIONS THEORIES REVISITED –
TOWARDS THE NEW PERSPECTIVES..... 9

Dutchak A.V.

DEVELOPMENT THEORY OF INCOME DISTRIBUTION AND MODERN CONCEPT..... 12

SECTION 2

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kozyrieva O.V.

BACKGROUND AND PROSPECTS FOR UKRAINE IN CREATING
INTEGRATION ORGANIZATIONS AT THE REGIONAL LEVEL..... 17

Kushneruk A.S.

FOREIGN EXPERIENCE OF ORGANIZATION AND MANAGEMENT
IS IN CORPORATE FORMATIONS OF INDUSTRY..... 21

Nikolaenko Yu.V., Sakun O.S.

COMPLEX STRATEGIC APPROACH TO THE DEVELOPMENT
OF LOCAL INNOVATIVE CENTERS IN UKRAINE..... 26

Paleshko Ya.S.

WAYS OF THE OPTIMIZATION OF PUBLIC DEBT..... 29

Reznik N.P.

DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF MANAGEMENT:
PROBLEMS AND PERSPECTIVES IN THE REGIONAL AGRARIAN BUSINESS..... 32

SECTION 3

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Batrakova T.I.

TRANSFER PRICING – PART OF THE MECHANISM OF CRISIS MANAGEMENT..... 38

Demyanenko K.A.

REGULATORY AND LEGAL SUPPORT OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT..... 41

Demianchenko A.G.

THE FEATURES OF USE THE PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP
IN SEAPORTS IN UKRAINE..... 46

Doronin A.V.

THE EFFICIENCY OF BIOGAS PRODUCTION IN THE AGRICULTURAL
ENTERPRISES OF HUSBANDRY SECTOR OF UKRAINE..... 52

Dunska A.R.

APPLICATION OF DESIRABILITY FUNCTION IN EVALUATING
INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES..... 55

Komarenko I.S.

METHODICAL APPROACH TO THE FOOD INDUSTRY ENTERPRISES
COMPETITIVENESS PREDICTION 59

Kornietskiy A.V.

CONCEPT OF LOGISTIC MANAGEMENT REGIONAL TRANSPORT
LOGISTICS SYSTEMS UKRAINE..... 64

Krylov D.V.

INVESTMENT RISKS IN THE DEVELOPMENT
OF ORGANIZATIONAL ECONOMIC MECHANISM OF INVESTMENT
PROJECTS IN INDUSTRIAL ENTERPRISES..... 67

Lernichenko K.V.

IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS
IN URBAN RIVER TRANSPORT SECTOR..... 71

Lytovchenko I.L., Hmelyarova Y.A.

THE STUDY OF THE CONCEPT OF «SUBCONTRACTING»
AS MODERN FORMS OF INDUSTRIAL COOPERATION..... 75

Lyubomudrowa N.P.

ORGANIZATIONAL CULTURE AS A FACTOR OF PERSONNEL
MOTIVATION SYSTEM FORMATION..... 79



Makazan E.V., Markova S.V., Zakernichnuy P.I. THE CONCEPT OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS.....	84
Tchaikovs'ka M.A., Buzinnik O.V. ASSESSMENT OF EFFECTIVE OPERATION OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE.....	88

SECTION 4

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Litvinenko O.D. CURRENT STATUS INNOVATION INVESTMENT PROCESSES IN UKRAINE.....	92
Marshuk L.M. DECENTRALIZATION OF POWER PERSPECTIVES IN UKRAINE	95
Moschytska T.O. MODELING OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL STRUCTURE UKRAINE AND REGIONS FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT.....	99
Parshina M.Y. ABC- AND XYZ-ANALYSIS IN THE ESTIMATION SYSTEM OF EFFICIENCY OF THE POTENTIAL USE OF UKRAINE REGIONS	102
Potapova N.N. QUALITY MANAGEMENT AS A TOOL FOR ENHANCING EFFICIENCY OF HOUSING AND UTILITIES SECTOR.....	106
Priamukhina N.V. THE ROLE OF SMALL ENTERPRISE IN THE MARKET SPACE OF THE REGIONS.....	109

SECTION 5

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Korneyev M.V. DISPLAYS OF DISBALANCES OF MOTION FINANCIAL RESOURCES IN ECONOMY.....	113
Kostochka O.O. GENESIS AND EVOLUTION THEORIES OF SAVINGS.....	117
Kravets R.A. FINANCIAL FORECASTING IN SYSTEM OF INFORMATION SUPPORTING OF REAL ECONOMY MANAGEMENT IN UKRAINE AND AREAS OF IT'S IMPROVEMENT	121
Kulchytska N.Y., Dermanska L.V. EFICIENCY OF TAX POLITICS OF THE STATE IN MORDEN CRISIS TERMS.....	128
Likhnovskiy P.M. ANALYSIS OF INVESTMENT STRATEGIES IN SECURITIES.....	131
Logvinov P.V. SLOVAK REPUBLIC PUBLIC FINANCE MANAGEMENT REFORM: THE EXPENDITURE PART.....	137
Melnychuk O.V. PROCEDURE FOR FINANCING OF INSURERS BY THE SOCIAL INSURANCE FUND AGAINST TEMPORARY DISABILITY, AND WAYS TO IMPROVE IT.....	143

SECTION 6

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Yelisseyeva O.K., Neteta A.O. THE PARTICULARITIES IN PREPARATION THE FINANCIAL STATEMENTS BY BANKING INSTITUTIONS IN UKRAINE.....	147
Kovalenko O.V. FEATURES OF THE ACCOUNT OF CULTURAL PROPERTY.....	151
Makurin A.A. PROBLEMS OF REGULATORY ACCOUNTING IN COAL MINING INDUSTRY.....	155
Melnichuk O.P. ASPECTS OF ACCOUNTING FOR LABOR COSTS.....	158

SECTION 7
MATHEMATICAL METHODS, MODELS
AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Syniavska O.O.

THE MODEL OF QUALITY MANAGEMENT OF THE BANKING SERVICES.....162

Fominykh T.O., Kochnova I.V.

USE OF MODERN PR-TECHNOLOGIES IN PROJECT MANAGEMENT165

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

UDC 330.101.2

Firsova S.G.*PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv***Aksom G.I.***Master in Management
Universitetet i Nordland, Bodø, Norway*

DIFFUSION OF INNOVATIONS THEORIES REVISITED – TOWARDS THE NEW PERSPECTIVES

An article provides a comparative analysis of four main innovations diffusion theories. Theoretical and methodological differences between different approaches are examined and summarized as well as the role and impact of the main stakeholders is shown. It is then the main limitations of all four perspectives are outlined and the new ways of these theories interpretations are defined.

Keywords: diffusion of innovations, management fashion, translation theory, travel of ideas, media perspective, rate of adoption.

Фірсова С.Г., Аксьом Г.І. НОВИЙ ПОГЛЯД НА ТЕОРІЇ ДИФУЗІЙ ІННОВАЦІЙ – НА ШЛЯХУ ДО НОВИХ ПІДХОДІВ

В статті проведено порівняльний аналіз чотирьох основних теорій дифузії інновацій. Встановлені теоретичні та методологічні розбіжності між різними підходами та визначені ролі і ступені впливу різних сторін процесу дифузії. Знайдені та виокремлені недоліки усіх чотирьох теорій і визначені шляхи подолання цих обмежень за допомогою нових інтерпретацій.

Ключові слова: дифузія інновацій, управлінські моди, теорія перекладу, циркуляції ідей, медійний підхід, темп імплементації.

Фирсова С.Г., Аксём Г.И. НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ТЕОРИИ ДИФфуЗИИ ИННОВАЦИЙ – НА ПУТИ К НОВЫМ ПОДХОДАМ

В статье проведен сравнительный анализ четырех основных теорий диффузии инноваций. Установлены теоретические и методологические различия между разными подходами и определены роли и уровни влияния разных участников процесса диффузии. Найдены и выделены недостатки всех четырех теорий и определены пути преодоления этих ограничений с помощью новых интерпретаций.

Ключевые слова: диффузия инноваций, моды в менеджменте, теория перевода, циркуляции идей, медийный подход, темп имплементации.

Problem statement. The studies of organizational change and management ideas and practices transfer from one setting to another have attracted many scholars during the last two decades. They aimed to explain the routes and circumstances new management techniques and concepts overcome during the diffusion process as well as to answer the question: “Why some innovations become popular and spread very fast while others don’t?” The determination of the role of each management innovations diffusion participants is crucial for the speed and rate of adoption. Different approaches give different explanations of motives for management decisions to adopt new innovations and factors that influence these decisions. However researchers claim that all these perspectives have a number of weaknesses and gaps between different diffusion actors interactions. Since each of the theories presented in this paper has its own limitations and so-called “blind spots” it is necessary to conceptualize a set of principles and patterns that are mentioned most frequently in each of the theoretical approaches.

Analysis of recent research and publications. The patterns of management knowledge and innovations diffusion and adoption have been studied by numerous researchers from all over the world such as E. Rogers, E. Abrahamson, P. Carson, J. Benders, K. van Veen, A. Kieser, T. Clark, T. Bjørnøen, T. Malmi, M. Gosselin, K. Klineciewicz, K.A. Rønnevik, H. Scarbrough, J. Swan, B. Czarniawska, B. Joerges, K. Sahlin, C. Spell, T. Kostova, J. Alvarez, C. Mazza, M. Fren-

kel, P. Lillrank, D.III. Madsen, T. Stenheim and others. Among Ukrainian researchers diffusion issues has been reflected in G. Shamota and N. Matviychuk-Soskina publications.

Purpose of this paper. The purpose of this paper is to compare different theoretical and methodological perspectives on management innovations diffusion and adoption. Relying on previous achievements and experience of management innovations diffusion studies the main factors that influence a rate and speed of particular management concepts adoption are outlined and three main sides of dissemination process are defined. Drawing heavily from four main organizational change and diffusion perspectives this article therefore offers a balanced and an extended view on management ideas and practices transfer between different cultural and business contexts.

The main part. Traditionally, the dissemination and adoption of management innovations have been studied using the framework of diffusion of innovations theory, developed by Rogers in 1962 [1]. In 1990s this methodological approach gained its evolution in three theoretical branches – Travel of Ideas concept, Management Fashion Theory and Mass Media Perspective. All these theoretical developments were based on new institutionalism in order to increase an understanding of institutional processes that occurs when organization imitate other organizations [2; 3]. According to new institutional approach, the main motive for adopting new management innovation is to become similar to most successful and influential organizations from

particular institutional field and therefore to increase its own legitimacy, stability and survival chances.

Later theoretical and methodological approaches have shifted research focus from diffusion to translation model [4, p. 281] in order to improve and extend an existing diffusion research towards more dynamic and day-to-day practice-based explanations [5]. Usually when studying organizational change and new ideas and practices diffusion across the institutional fields, researchers use one of the above mentioned conceptual frameworks, but sometimes combining them and building on, for example, diffusion theory and management fashions perspective simultaneously.

All three diffusion theory developments emerged in 1990s in different parts of the world. The first one – Management Fashion theory has been formulated and conceptualized by Abrahamson in the most influential and frequently cited paper in the topic “Management Fashion” published in 1996 [6]. Building on the work of diffusion on the innovations and neo-institutional sociology he offered the first management fashion definition, arguing that this term refers to collective beliefs imposed by fashion-setters that a particular management idea or practice leads to a rational progress. Thus management fashion approach sees diffusion process as relations between fashion-setters (producers) and fashion-followers (consumers). Many administrative and technical innovations adoption have been explained using management fashions notion and a wide range of management concepts have been studied, such as Balanced Scorecard, Activity-Based Costing, Reengineering or Total Quality Management. They used to explain success or fail of a particular innovation by the quality and intensity of the work on supply-side while managers are considered as those who can be influenced and directed towards a desired decision. In their irrationality managers and organizations can even imitate each other's decisions to not adopt efficient and value-adding innovations or collectively adopting inefficient practices and concepts [7]. Some researchers raise questions whether this innovations are innovations per se, thus suggesting that in can be an “old wine in a new bottles” that fashion-setters sell to managers [6; 8]. The main factor that assures a success of certain fashion is its “interpretative viability” which means a degree of interpretation possibility and ability to fit a local context [9].

Approximately at the same time another theoretical framework was created in Scandinavian countries. Researchers in this field have argued that ideas do not stay unchanged during the diffusion but are actively

modified, reshaped and reinterpreted during the circulation and further adoption [10]. In contrast with traditional diffusion studies Scandinavian institutionalists claim that ideas are getting diffused and adopted not because of its original power but they become powerful as they circulate, thus emphasis is shifted from supply side to mediators and demand side. For example, particular innovations become popular and are widely adopted not due to their properties but because of the way they were packaged, formulated and promoted [10; 11]. According to this “translation theory” ideas need to be reembedded from their former context in order to travel and circulate and then they are getting repacked by different carriers and mediators which allows them to fit a new local requirements and conditions. This process was called an “edition” and consequently innovations are edited by mediators and adopters in order to fit their own wishes [12; 13]. As a result the same idea in one place doesn't mean the same as in the other location and sometimes it can be translated in a way its creator couldn't even imagine and in some cases ideas lose its fundamental features and principles [14].

Finally, proponents of the mass media perspective argue that business press not only serves as a mediator between supply and demand side of management innovations diffusion but it actively takes part in knowledge creation and reshaping [15, p. 581]. From this perspective, business media stands as an independent and powerful source of ideas and practices diffusion and legitimization since it creates discourses in perceptions and attitudes towards a particular innovation [16; 17]. Using a rhetoric techniques and tools it shapes an audience opinion about certain management concepts as a fashionable which is in line with management fashion theory [18].

Later diffusion studies has extended this theory proving that business press creates and disseminate management knowledge earlier then more academic outlets, thus considering business mass media as an origin of innovations emergence [8]. According to these assumptions, innovations appear firstly in professional press and then travel towards scholar journals. It means that special attention should be paid to business media in order to understand the pattern and logic of innovations diffusion and rate of adoption.

As we can see, the view on the diffusion process and the role different stakeholders play in it varies and depend on the theory employed for particular innovation diffusion study. A comparison summarized and presented below allows considering a view on the managers, research focus and view on innovation per se

Table 1

Comparison of different theoretical perspectives on diffusion of innovation

Theory Components	Diffusion of innovations	Travel of ideas theory	Management fads and fashions	Mass Media perspective
View on the managers	Rational and active receivers and decision-makers	Mostly passive; don't play a crucial role in diffusion process	Passive receivers that “make a decision” based on collective beliefs	Active receivers and decision-makers (however influenced significantly by mediators)
Research focus	Patterns and logic of innovations diffusion and adoption	The routes of innovation and its change and “edition” during the transfer phases	To answer the question: “Why some management ideas and practices spread quickly across the different fields why others do not?”	Business media as the main source of management knowledge creation, dissemination and legitimization
View on management innovations	Rational decision-making process	Ideas and practices are always changed during the diffusion process in order to fit the new cultural context	Cultural phenomenon, driven by collective beliefs; the demand for innovations are shaped by fashion-setters	The content and attitudes towards the particular innovation are actively shaped by business press

Source: developed by authors

Table 2

The role of the different stakeholders in diffusion process

Stakeholders	Theory	Diffusion of Innovations	Translation Theory	Management Fashions	Mass Media Perspective
Supply side (innovations creators, sellers)		high	medium	high	low
Mediators (Business media, consultants, scholars, business schools, management gurus)		low	high	medium	high
Demand side (potential adopters)		high	high	low	high

Source: developed by the authors

through the different theoretical and methodological lenses (Table 1).

Basing on above mentioned theories we can now outline the role different stakeholders play in management innovations transfer and further translation process. Different approaches offer various views on the fields and arenas of innovation dissemination and sides of diffusion process (Table 2).

Each of the change agents appears to be called decision-makers and are subscribed a power to influence a diffusion process and adoption rate in particular theoretical approach. Supply side of management ideas communication and spread are considered as the most influential by diffusion of innovations and management fashion theory [19]. The middle link of ideas translation and adoption is assumed to be a crucial by travel of ideas concept [15; 20; 21; 22] as well as by management fashion and consumption perspectives respectively while only diffusion theory doesn't see it as an influential factor. Finally, the role of the demand-side is acknowledged as vital one by all theoretical frameworks except fashion perspective.

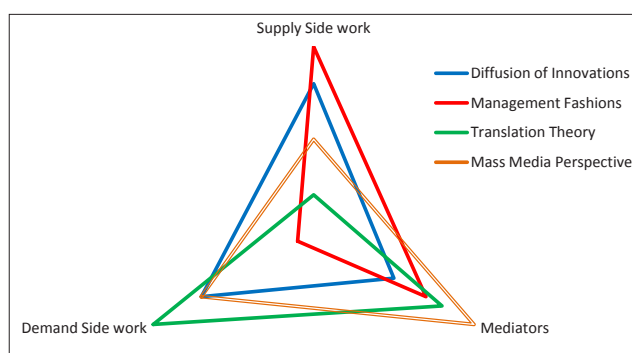


Figure 1. The role of the different stakeholders in diffusion process

Source: developed by the authors

It is therefore important not to constrain the view on the particular innovation diffusion and consider this process as complex, dynamic and multi-faceted where all three groups of stakeholders interact actively and simultaneously. Thus, it is necessary to look beyond the related diffusion models and dissemination networks since the broadest picture is offered when all discourse providers and receivers are taken into consideration [23; 24]. Diffusion and adoption of management ideas and practices are not limited by the participation of one or two change agents but are influenced by all mediators and communities that produce, provide, circulate, translate and adopt innovations.

Such a complex and hard-diffused concept as Beyond Budgeting can serve as an example of the diffusion that can be provided by supply side, mediators and potential adopters. Innovations that challenge an existing institutional norms and rules are difficult to adopt in a new context and thus requires help and active par-

ticipations from all stakeholders. Concept should be widely promoted and diffusion must be triggered by its creators, then a mass media should handle it, reframe and package it in accordance to local context in order to attract potential adopters' attention and make an innovation available for imitation and adoption. And finally, managers and organizations should be open for new challenges and let the new ideas and practices replace the old ones if they offer rational and efficient solutions old ones couldn't give.

Conclusions. Analysis of an existing management innovations diffusion explanations showed that there is no single taken-for-granted approach for management innovations diffusion patterns and rules. Different theoretical and methodological frameworks focus on different actors of transfer process and see diffusion from the different angles. Moreover, it was shown that all frameworks have it own limitations and weaknesses. In order to avoid narrow views on a diffusion process and the role of each participant of management ideas and practices adoption it is necessary to take into consideration all four approaches simultaneously. We than argue that all three categories of transfer process participants should be considered as a vital in management innovations communication, dissemination and adoption of particular management innovations. While many researchers focus solely on demand- or supply-side perspective in order to explain a diffusion patterns, rules and rate of adoption this comparative analysis shows that attention should be paid to all three main diffusion arenas since limited theoretical and methodological methods can restrict an understanding of the barriers and resistance origins an innovations face during its transfer across the different national and cultural contexts. A significant number of value-adding and efficient innovations have failed because their producers didn't paid enough attention to the mediators of the diffusion process and a large number of managers became victims of management fashions that didn't contain rational and efficient solutions. For managers it is important to avoid a distorted view on a certain innovations and take a rational decision, which in turn can be achieved within different theoretical perspectives on the nature and motives for management innovation production and dissemination. At the same time, management innovation suppliers should offer enough interpretative viability for their product in order to leave a certain room for interpretation which will increase a rate of adoption.

REFERENCES:

1. Rogers E.M. Diffusion of innovations. New York: Free Press, 1962.
2. Meyer J.W., Rowan B. Institutionalized organizations: Formal structures as myth and ceremony. American Journal of Sociology, 1977. – 83(2), 340-363.
3. DiMaggio P.J. Powell W.W. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. American Sociological Review, 1983. – 48: 147-160.
4. Zilber T.B. The work of the symbolic in institutional processes:

- Translations of rational myths in Israel high tech. *Academy of Management Journal*, 2006. – 49: 281-304.
5. Greenwood R., Oliver C., Sahlin-Andersson K., Suddaby R. Introduction. *The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*. – London: SAGE. – 2006.
 6. Abrahamson E. Management fashion. *Academy of Management Review*, 1996. – 21, 254-285.
 7. Abrahamson E. «Managerial fads and fashions: the diffusion and rejection of innovations». *Academy of Management Review*, 1991. – 16, 586-612.
 8. Spell C.S. Management fashions: Where do they come from, and are they old wine in new bottles? *Journal of Management Inquiry*, 2001. – 10 (4), pp. 358-373.
 9. Benders J. and van Veen K. What's in a fashion? Interpretative viability and management fashions. *Organization*, 2001. – 8(1), 33-53.
 10. Czarniawska B., Joerges B. «Travels of Ideas». In B. Czarniawska and G. Sevón (eds.), *Translating Organizational Change*. Berlin: Walter de Gruyter, 1996. – Pp. 13-47.
 11. Røvik K.A. Moderne organisasjoner: Trender i organisasjonstjenningen ved tusenårsskiftet. Bergen: Fagbokforlaget. – 1998.
 12. Sahlin-Andersson K. Imitating by editing success: The construction of organizational fields. In: Czarniawska B., Sévón G. eds. *Translating organizational change*. Walter de Gruyter, Berlin, 1996. – Pp. 69-92.
 13. Sahlin K., Wedlin L. Circulating ideas: Imitation, translation and editing. In: Greenwood R., Oliver C., Sahlin K., Suddaby R. eds. *The SAGE handbook of organizational institutionalism*. Sage, London, 2008. – Pp. 218-242.
 14. Westney D.E. Imitation and innovation: The transfer of western organizational patterns to Meiji Japan. *Harvard University Press*, 1987.
 15. Mazza C., Alvarez J.L. Haute couture and pret-a-porter: the popular press and the diffusion of management practices. *Organ. Stud.* – 2000. – 21, 567-588.
 16. Frenkel M. Communicating management: The role of the mass media in the institutionalization of professional management and productivity discourse in Israel. *Scandinavian Journal of Management*, 2005. – 21(2), 137-157.
 17. Alvarez J.L., Mazza C. and Strandgaard Pedersen J. The Role of Mass Media in the Consumption of Management Knowledge. *Scandinavian Journal of Management*, 2005. – 21(2).
 18. Madsen D.Ø., and Slåtten K. The Role of the Management Fashion Arena in the Cross-National Diffusion of Management Concepts: The Case of the Balanced Scorecard in the Scandinavian Countries. *Administrative Sciences*. 2013. – 3(3), 110-142.
 19. Madsen D.Ø. and Stenheim T. Doing research on 'management fashions': methodological challenges and opportunities. *Problems and Perspectives in Management*, 2013. – 11 (4), pp. 68-76.
 20. Ax C. and Bjørnenak T. Bundling and diffusion of management accounting innovations: The case of the balanced scorecard in Sweden. *Management Accounting Research*, 2005. – 16(1), 1-20.
 21. Scarbrough H., Robertson M., Swan J. The role of professional media in management fashion. *Scandinavian Journal of Management*, 2005. – 21(2), 197-208.
 22. Nijholt J.J., Heusinkveld S. & Benders J. Handling management ideas: Gatekeeping, editors and professional magazines. *Scandinavian Journal of Management*, 2014. – 30(4), 470-484.
 23. Madsen D.Ø. & Stenheim T. Is Corporate Social Responsibility a Management Fashion in Norway? Some Preliminary Evidence. *European Journal of Business Research*, 2014. – 14(1), 87-98.
 24. Van Rossem A. & Van Veen K. Managers' awareness of fashionable management concepts: an empirical study. *European Management Journal*, 2011. – 29, 206-216.

УДК 330.564.2:330.34

Дутчак А.В.

*здобувач кафедри економічної теорії та менеджменту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ ТА ЇЇ СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ

У статті досліджується зміна концепцій розподілу доходів. Встановлено, що на зміну підходів в теорії розподілу впливають ряд чинників: розвиток форм власності, зростання продуктивних сил та ускладнення структурних елементів процесу виробництва, зміна економічних та соціальних функцій держави, обсяг і структура споживання, досвід функціонування розподільних відносин у різних країнах. Розрізняються класичний, марксистський, функціональний, маржиналістський, оптимізаційний, інституціональний, політичний, соціальної справедливості, ліберальний підходи (концепції).

Ключові слова: розподіл доходів, концепція функціонального розподілу, теорії соціальної справедливості та ефективності в розподілі, теорія оптимального розподілу, теорія раціонального вибору.

Дутчак А.В. РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ И ЕЁ СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ

В статье исследуется изменение концепций распределения доходов. Установлено, что на смену подходов в теории распределения влияет ряд факторов: развитие форм собственности, рост производительных сил и осложнения структурных элементов процесса производства, изменение экономических и социальных функций государства, объем и структура потребления, опыт функционирования распределительных отношений в разных странах. Различаются классический, марксистский, функциональный, маржиналистский, оптимизационный, институциональный, политический, социальной справедливости, либеральный подходы (концепции).

Ключевые слова: распределение доходов, концепция функционального распределения, теории социальной справедливости и эффективности в распределении, теория оптимального распределения, теория рационального выбора.

Dutchak A.V. DEVELOPMENT THEORY OF INCOME DISTRIBUTION AND MODERN CONCEPT

This paper examines the changing of concepts of income distribution. We found that the change in distribution theory approaches affect a number of factors: the development of forms of ownership, the growth of productive forces and the complexity of the structural elements of the production process, changes in economic and social functions of the state, the volume and structure of consumption, the experience of the distribution relations in different countries. Differ classical, marxist, functional, marginalist, optimization, institutional, political, social justice, liberal approaches (concepts).

Keywords: income distribution, concept of functional separation, theory of social justice and efficiency in the distribution, theory of optimal allocation, theory of rational choice.

Постановка проблеми. У ході ринкової трансформації економіки України процес формування механізму ринкового розподілу доходів став одним із найскладніших та найуразливіших для суспільства з погляду його соціально-економічних наслідків. Неефективність соціально-економічного механізму ринкового розподілу доходів стала однією з причин загострення соціально-економічних суперечностей, що призвели до кризи в економіці і в суспільстві. Це загострює увагу теоретиків економічної науки до вивчення історичних підходів у теорії розподілу та практики функціонування ринкового розподілу доходів у соціально успішних країнах з ринковою економікою. Стоїть завдання віднайти ефективний механізм функціонування ринкового розподілу доходів на основі вивчення теоретичних підходів до його функціонування у процесі становлення і розвитку ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В історії економічної думки основи теорії розподілу доходів було закладено ще у працях фізіократів та представників класичної школи. Ф. Кене, В. Мірабо, А. Тюрго, В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, Дж.С. Мілль, К. Маркс розробили теорію факторного розподілу доходів. Наприкінці XIX – початку XX ст. у працях К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Візера, А. Маршалла, Дж.Б. Кларка, Е. фон Бем-Баверка Л. Валбраса, В. Парето, Ф. Еджуорта, К. Вікселля, П. Дугласа, Дж. Стіглера було закладено маржинальний підхід у формуванні факторних доходів. У працях Дж. Бьюкенена, Дж.М. Кейнса, А. Пігу, Е. Хансена, Я. Тінбергена обґрунтовано участь держави в перерозподілі національного доходу в суспільстві за допомогою фіскальної, економічної, соціальної політики. Соціальні підходи в теорії розподілу проявилися у працях К. Бюхера, Т. Веблена, Г. Еспінг-Андерсена, П. Струве, Р. Тітмаса, М. Туган-Барановського, Г. Шмоллера, Й. Шумпетера. Сучасні теорії ґрунтуються на інституційному підході, пов'язані з дією інститутів, механізмів і економічною поведінкою суб'єктів, започатковані у працях Т. Веблена, Р. Коуза, О. Вільямсона, Д. Норта, Дж.К. Гелбрейта, Ф. Кастлза, Дж. Роулса, А. Сена та ін.

У постсоціалістичному науковому просторі різним аспектам теорії розподілу доходів присвячено праці Л. Абалкіна, В. Базилевича, В. Геєця, Р. Грінберга, А. Гриценка, К. Губіна, Н. Деевої, П. Єщенко, Ю. Зайцева, С. Кірдіної, В. Кириленка, А. Колота, Е. Лібанової, І. Малого, М. Малкіної, В. Мандибури, О. Ніколаєвої, О. Новікової, В. Полтеровича, О. Рубінштейна, О. Сухарева, В. Тарасевича, Н. Холода, А. Шеякова, В. Шаповал та інших вчених. У їхніх працях головна увага приділена аналізу впливу доходів на соціально-економічний розвиток, вимірам бідності, проблемам нерівності та соціальної справедливості в розподілі доходів, визначенню ролі і місця держави і громадських інститутів у здійсненні розподілу; способам перерозподілу доходів тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, у науковій літературі ще не склалося розуміння соціально-економічного механізму функціонування ринкового розподілу доходів у сучасній економіці як системи взаємопов'язаних способів, форм, правил, принципів організації розподільних відносин, які не лише визначають частку окремих людей у створеному продукті, а й забезпечують реалізацію низки взаємопов'язаних соціальних та економічних завдань, що сприяють ефективному розвитку суспільства і економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). є пошук теоретичних джерел обґрунтування ефективного механізму функціонування ринкового розподілу доходів на основі вивчення теоретичних підходів до його функціонування у процесі становлення і розвитку ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В історії економічної думки теорія розподілу займає одне з головних місць. Її актуальність тісно пов'язана із проблемами забезпечення добробуту суспільства, аналізом процесів відтворення суспільного продукту, формуванням вартості продукту, визначенням факторних доходів, їх перерозподілом, механізмами узгодження соціально-економічних інтересів. Представники різних напрямів і шкіл економічної думки на кожному з етапів економічного розвитку вивчали певні аспекти розподільних відносин, орієнтуючись на рівень розвитку продуктивних сил, специфіку відносин власності, наявні механізми впливу держави та інших суспільно-політичних інститутів на розподіл доходів в суспільстві.

Дослідження теорії розподілу доходів у ринковій економіці було закладено у працях фізіократів – Ф. Кене (1694–1774), В. Мірабо (1715–1789), П. Дюпона де Немур (1739–1817), А. Тюрго (1727–1781) та ін. Вони вперше в історії економічної думки поділили суспільство на класи, взявши за основу економічний критерій: участь великих соціальних груп у створенні та розподілі суспільного багатства. Ф. Кене в «Економічній таблиці» (1758 р.) стверджував, що примноження багатства відбувається лише там, де «працює» природа. Учений вважав, що лише у сільському господарстві створюється «чистий продукт», який він визначав як багатство, яке формує дохід нації і є продуктом, який залишається після сплати усіх видатків з доходу, що отримується із земельних володінь. Ф. Кене розробив першу модель процесу суспільного відтворення, показавши, що процеси розподілу доходів безпосередньо пов'язані із виробництвом, обміном і споживанням, що відбувається постійне відновлення кругообігу сукупного суспільного продукту, який виробляється, розподіляється й обмінюється між класами. Отже, фізіократи заклали розуміння безперервності виробництва та показали важливість оптимального розподілу доходів.

Потім наступив системний аналіз і наукове обґрунтування теорії розподілу отримала у працях представників класичної школи політичної економії – В. Петті (1623–1687), А. Сміта (1723–1790), Д. Рікардо (1772–1823), Ж.Б. Сея (1767–1832). В. Петті уперше закріпив за економікою основу визначення розміру заробітної плати у залежності від вартості засобів існування робітників.

Теорія розподілу доходів А. Сміта ґрунтується на трудовій теорії вартості, відповідно до якої увесь продукт праці повинен належати безпосередньому виробникові. А. Сміт вважав, що капітал і земля – це фактори виробництва, які мають відповідну частку у вартості продукту. Наймані робітники також приймають участь у створенні вартості, але отримують не повний продукт своєї праці, а лише частину вартості, яку складає вартість їх робочої сили.

А. Сміт не був прихильником теорії прожиткового мінімуму (запропонованої В. Петті), оскільки вважав його величиною найнижчою нормою, сумісною з простою людяністю. Розмір зарплати Сміт визначав виходячи із вартості засобів існування: «Людина завжди повинна мати можливість існувати своєю працею, і її заробітна платня мусить щонайменше бути достатньою для її існування. У більшості

випадків вона має навіть перевищувати цей рівень; в іншому разі робітник не мав би можливості утримувати сім'ю» [13, с. 47].

А. Сміт визначав прибуток як вирахування із продукту праці, пов'язуючи виникнення цього виду доходу із появою капіталу та найманої праці. Позичковий процент учений визначав як винагороду, що її позичальник сплачує позичкодавцеві за той прибуток, який він має можливість отримати за допомогою цих грошей. Відсоток він вважав доходом похідним, який, коли його не виплачують із прибутку, отриманого від застосування цих грошей, має бути сплачений з якого-небудь іншого джерела доходу. Ренту А. Сміт визначав з різних боків як: плату за користування землею (дохід землевласника); неоплачену працю робітників; природну винагороду за користування землею; результат дії природних сил; результат монополії на сільськогосподарську продукцію, що виникає за умов обмеженості землі [13, с. 94–114]. А. Сміт характеризував створений продукт як суму доходів, вважає, що всі витрати (матеріальні та нематеріальні) розпадаються на доходи і одночасно складаються з них. У цьому полягає так звана «догма Сміта».

Згідно ж факторній теорії Ж.Б. Сея, вартість не розпадається на доходи, а складається з них. Учений розробив теорію трьох факторів виробництва, яка заснована на ідеї про визначальну роль корисності у формуванні цінності. Зазначаючи, що усі види промислового виробництва «складаються із трьох різних операцій», Ж.Б. Сей стверджував, що у процесі виробництва беруть участь три фактори: праця, земля і капітал, кожен з яких надає корисну послугу при створенні цінності. Водночас кожен фактор робить свій внесок у виробництво, створюючи свою частину цінності. Цей внесок (тією мірою, якою його визнано корисним) відображають відповідні факторні доходи [12, с. 59]. Д. Рікардо вивів «природний» закон розподілу доходу, відповідно до якого вирішальне значення у функціональному розподілі відіграє ціна хліба (як основа вартості споживчого кошика), яка визначає сукупну вартість засобів існування робітників, а отже, і зарплату. На думку Д. Рікардо, «прибуток залежить від високої чи низької заробітної плати, а заробітна плата – від ціни предметів життєвої необхідності... тому що кількість усіх інших потрібних предметів може бути збільшена майже безмежно» [11, с. 30].

Дж.С. Міль уперше зазначив, що на процеси розподілу, крім економічних чинників, впливають інші (які тепер називають інституціональними), вважав, що розподіл продукту обумовлений двома визначальними факторами: конкуренцією і звичаєм. «Суспільство може підпорядкувати розподіл багатства будь-яким правилам, які вона вважає найкращими; але які практичні результати походять від дії цих правил – це має бути відкрито, подібно будь-яким іншим фізичним чи абстрактним істинам» [9, с. 349].

Марксистська концепція функціонального розподілу доходів ґрунтується на тому, що сукупний національний дохід створюється найманою працею. Найманий працівник є носієм здатності до праці, переносить частину минулої, втіленої в засобах виробництва праці на знову створюваний продукт і створює нову вартість.

Маржиналістська концепція розподілу факторних доходів ґрунтується на інших засадах, а саме: власниками економічних ресурсів у ринковій економіці є домогосподарства. Кожен вид ресурсу винагороджується певним видом доходу: земля – рентою;

капітал (інвестиційні ресурси) – відсотком; праця – заробітною платою; здатність до підприємництва підприємницьким доходом, нижньою межею якого є нормальний прибуток. Величина кожного виду доходу визначається граничним внеском кожного з факторів у валовий дохід фірми. Такий принцип розподілу доходів вважається справедливим як для найманих працівників, так і для землевласників, власників капіталу та людей, схильних до підприємництва, оскільки вів забезпечує розподіл доходу пропорційно до внеску кожного з факторів.

К. Менгер (1840–1921), Е. Бем-Баверк (1851–1914) і Ф. Візер (1851–1926), спираючись на теорію трьох факторів Ж. Сея, показали, що кожному виробничому благу (фактору виробництва) – землі, праці і капіталу – має бути «приписана» (вмінена) відповідна частина споживчих благ, вироблених цими факторами. «Вмінення» треба здійснювати з урахуванням граничної корисності «виробничих благ», визначених граничною корисністю вироблених з їхньою допомогою благ.

А. Маршалл відмовився від австрійського «допущення взаємодоповнюваності факторів і фіксованості пропорцій їх з'єднання один з одним» [8]. Він вбачав безпосередній зв'язок зростання суспільного добробуту з механізмом розподілу ресурсів, вважав, що рівновага попиту і пропозиції на ринку означає максимізацію загальної вигоди, яку отримують покупці і продавці.

У подальших дослідженнях проблем розподілу доходів значна увага приділялася проблемам забезпечення оптимального розподілу благ у суспільстві та підвищенню суспільного добробуту (А. Маршалл, А. Пігу, В. Парето, Г. Беккер, Н. Калдор, Р.М. Солоу, Х. Хотеллінг та ін.).

В. Парето (1848–1923) у «Підручнику політичної економії» (1906 р.) [2, с. 542] сформулював принцип, відповідно до якого максимум добробуту досягається при оптимальному розміщенні ресурсів, коли будь-який їх перерозподіл не збільшує корисності в суспільстві. Поліпшення, за Парето, – це розподіл ресурсів так, що при підвищенні добробуту одних людей добробут інших не погіршується. Учений шукав джерела добробуту суспільства у сфері державних фінансів, вважаючи, що через бюджетно-податкову політику держава має забезпечувати реалізацію демократично визначених етичних ідеалів.

Сучасна держава прагне досягти компромісу між критеріями оптимальності та справедливості [3, с. 27–28]. Але, як підкреслює Дж.Е. Стігліц, «найістотніший недолік принципу Парето полягає у тому, що він не забезпечує жодного керівництва у питаннях розподілу доходів. Більшість урядових програм (вартість яких береться до уваги) збільшують добробут деяких індивідів за рахунок інших» [14, с. 129].

Н. Калдор (1908–1986) і Дж. Хікс (1904–1989) запропонували принцип компенсації, відповідно до якого зміна економічних умов збільшує суспільний добробут у тому випадку, коли індивіди, які отримали певний вигравш, можуть компенсувати збиток тим, хто його зазнав, але при цьому залишитись у вигравші. Можливість компенсації вони розглядають як умову, за якої відбувається зростання багатства суспільства. Якщо збільшення корисності одних перевищує збитки інших, то сумарна суспільна корисність зростає. Коментуючи можливість використання цього принципу, Стігліц також зауважив, що «...на практиці подібні компенсації трапляються рідко» [14, с. 135].

А. Пігу також надавав великого значення державному втручанню у механізм використання ресурсів і розподілу доходів. Учений теоретично обґрунтував механізм перерозподілу доходу від багатих до бідних – трансферт доходів. Обґрунтовуючи його дію на основі закону спадної граничної корисності, він вважав, що трансферт від багатих до бідних збільшить сукупний добробут, оскільки сума задоволення бідних зростає швидше, ніж зменшується сума задоволення багатих. Трансферт означає для багатих значно менше, ніж для бідних. Учений писав, що бідність не виникає з вини самих бідних, а пов'язана із «поганим середовищем». А. Пігу виступав за рівномірність у розподілі.

Починаючи з другої третини XX ст. аналіз проблем розподілу переходить в основному на макроекономічний рівень. У цей час формується низка концепцій розподілу, що передбачають участь держави в перерозподілі національного доходу в суспільстві за допомогою фіскальної, економічної, соціальної політики (Дж.М. Кейнс, Дж. Робінсон, Е. Хансен, Я. Тінберген та ін.).

Дж.М. Кейнс (1883–1946) дійшов висновку, що всі життєво важливі проблеми високорозвинутого капіталістичного суспільства слід шукати не у сфері пропозиції ресурсів (їхньої рідкості, цінності, найбільш ефективного поєднання для отримання максимуму продукції, «винагородження» факторів виробництва тощо), а у сфері попиту, що забезпечує реалізацію цих ресурсів. Сучасний рівень виробництва або національного доходу, за Кейнсом, залежить від сукупного ефективного попиту, тобто попиту, що забезпечений грошима, інакше кажучи, від реальних витрат на придбання товарів та послуг.

Учений розглядав дохід, що є у розпорядженні суспільства, як першочерговий фактор, котрий визначає структуру споживацьких витрат. Відповідно до теорії Кейнса, витрати на споживання зростають мірою збільшення цього доходу. На його думку, відставання споживання від темпів зростання доходу, що є у суспільному розпорядженні, зв'язане з тим, що частина національного доходу зберігається, заощаджується, не повертаючись у господарський оборот.

Посткейнсіанці (на відміну від традиційного кейнсіанства) головною причиною недостатнього попиту вважають нерівномірність і несправедливість розподілу національного доходу. Дж. Робінсон, зокрема, зробила спробу зв'язати теорію Кейнса з марксизмом і включити в неї соціально-економічні фактори, у тому числі й розподіл національного доходу. На її думку, збалансоване зростання можливе за умови, що частка заробітної плати у національному доході є достатньо високою і відповідним чином балансується з прибутком.

На сьогодні особливо великої актуальності набули інституційні теорії розподілу, пов'язані з дією інститутів, механізмів й економічною поведінкою різних суб'єктів, особливо, представників економічної влади. Їх автори розглядають економічний розвиток як слідування цим нормам, подолання перешкод, протиріч у системі економічних інтересів (Т. Веблен, Р. Коуз, О. Вільямсон, Д. Норт, Дж.К. Гелбрейт, В.В. Вольчик та ін.). До числа інституційних теорій належить і владна теорія розподілу доходів, суть якої полягає у тому, що «...функціонування економічної влади як фактора розподілу доходів стає можливим за рахунок використання ресурсів економічним суб'єктом як в якості факторів виробництва, так і в якості факторів розподілу доходів (мається на

увазі безпосереднє втручання в процес встановлення пропорцій розподілу на свою користь). Таким чином, економічний суб'єкт отримуватиме факторні та/або рентні доходи» [1, с. 5].

Л. Гурвіч, Р. Майерсон та Е. Маскін зазначили проблему формування оптимальних механізмів розподілу не лише доходів, а й ресурсів з метою недопущення маніпулювання механізмами ухвалення суспільних рішень [5, с. 64]. Р. Масгрейв у праці «Теорія державних фінансів. Дослідження державного господарства» (1959 р.) надав великого значення державним фінансам, розробивши концепцію трьох функцій держави: розміщення (аллокації) ресурсів, (пере)розподілу доходів, стабілізації економіки.

Ліберальна концепція саморегульованого ринку, прихильниками якої виступають сучасні неокласики, полягає у розумінні механізму регулювання доходів у відповідності з факторною продуктивністю, де в якості принципу розподілу виступає ринковий критерій – економічна ефективність. Концепція розподілу факторних доходів ґрунтується на тому, що власниками економічних ресурсів у ринковій економіці є домогосподарства. Виділяється чотири фактори виробництва, кожен з яких винагороджується певним видом доходу: земля – рентою; капітал – відсотком; праця – заробітною платою; здатність до підприємництва – підприємницьким доходом, нижньою межею якого є нормальний прибуток. Розмір доходу від використання кожного із факторів визначається його граничним внеском у валовий дохід фірми. Вважається, що такий принцип розподілу доходів справедливий як для найманих працівників, так і для землевласників, власників капіталу та людей, схильних до підприємництва, оскільки він забезпечує розподіл доходу пропорційно до внеску кожного з факторів.

Як зазначає І.Й. Малий, «...у сучасних умовах сформувалася шестифакторна модель функціонального розподілу суспільного продукту. Складовими елементами цієї моделі є земля, праця, капітал, підприємництво, інформація і держава. Інформація є новою продуктивною силою, значення якої у створенні продукту зростає. Держава в системі розподілу виконує трійсту роль: впливає на систему, яка безпосередньо обслуговує розподіл факторів виробництва; формує нормативно-правові правила розподілу та перерозподілу суспільного продукту, національного доходу та особистих доходів населення; уособлює в собі систему інституціональних чинників, роль яких в системі розподілу постійно зростає та вдосконалюється» [7, с. 18].

З нашого погляду, держава хоч і приймає безпосередню участь у перерозподілі доходів, однак не відповідає розумінню її функцій як фактора виробництва. Тому доходи держави – податкові й неподаткові доходи, доходи від операцій з капіталом, трансферти (грошові засоби, одержані від перерозподілу бюджетних коштів між різними суб'єктами бюджетної системи в межах України) інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі, а також кошти, які отримує держава від продажу землі, майна та нематеріальних активів, що належать державі – не вважаємо факторним доходом.

Особливими у сучасній економіці є інформаційні ресурси. Ціна інформації визначається за трьома головними факторами: за попитом, за витратами та за конкурентними цінами. При її визначенні важливу роль відіграє вартість альтернативного використання інформації як ресурсу. Для аналізу розподілу доходів населення використовують два підходи: родинний (розподіл доходів серед домогосподарств)

і функціональний (за чинниками виробництва) розподіли. Родинним називають такий розподіл, який показує, як доходи розподіляються між окремими домогосподарствами. Функціональний розподіл характеризує структуру доходів населення, а саме – частку у них заробітної плати, доходів від підприємницької діяльності, рентних доходів тощо [17].

Висновки з даного дослідження. Узагальнивши підходи у розвитку теорій ринкового розподілу доходів, прослідкуємо зміну концепцій розподілу доходів. Вище наведене дає можливість виділити ряд етапів та причини зміни поглядів на теорію розподілу доходів. Перш за все проглядається історико-економічний підхід, який відображає історичну зміну економічних відносин – розвиток форм власності, зростання продуктивних сил та ускладнення структурних елементів процесу виробництва, зміну економічних та соціальних функцій держави, обсяг і структуру споживання, досвід функціонування розподільних відносин у різних країнах. Відносини розподілу вивчаються на мікро-, мезо- і макрорівнях. Механізм розподілу пов'язаний з дослідженням процесів формування, розподілу, перерозподілу і використання доходів на рівні окремих домогосподарств. Розрізняються класичний, марксистський, функціональний, маржиналістський, оптимізаційний, інституціональний, політичний, соціальної справедливості, ліберальний підходи (концепції).

Разом з тим, ми погоджуємося з точкою зору Н. Холода про те, що нині не існує єдиної теорії, яка вичерпно пояснювала б процеси розподілу доходів населення у сучасних економічних системах, а тому потрібно використовувати різні підходи [15, с. 26].

Перспективи подальших досліджень, з нашого погляду, бачаться у глибшому аналізі структурного взаємозв'язку економічних і соціальних процесів у механізмі розподілу доходів, що дозволить виявити головні рівні, стадії, форми і методи формування, розподілу та перерозподілу доходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикуз В.М. Економічна влада як фактор розподілу доходів : дис. к. е. н. : спец. 08.00.01 / В.М. Антикуз. – Донецьк, 2010. – 218 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
3. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети : [монографія] / З.І. Галушка. – Чернівці: Чернівецький національний університет, 2009. – 408 с.
4. Горкіна Л.П. Від М. Бунге до М. Тугана-Барановського: еволюція поглядів на теорію розподілу / Л.П. Горкіна // Історія народного господарства та економічної думки України : зб. наук. праць. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2008. – № 41. – С. 198–211.
5. Довбенко М.В. Теорії економічних механізмів колективного вибору / М.В. Довбенко // Економічна теорія. 2008. – № 3. – С. 55–65.
6. Економічна теорія: Політекономія : [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича : у 2-х ч. ; 3-тє вид. – К. : Знання-Прес, 2006. – 460 с.
7. Малий І.Й. Відносини розподілу в трансформаційних економічних системах : дис. д. е. н. : спец. 08.01.01 / І.Й. Малий ; Київський нац. ек. ун-т. Київ, 2001. – 450 с.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки : 3-х т. Т. 1 / А. Маршалл ; пер. с англ. ; вступ. ст. Дж.М. Кейнса. – М. : Прогресс, Универс, 1993. – 340 с.
9. Милль Дж.С. Основы политической экономии / Дж.С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 1. – С. 338–349.
10. Николаева Е.Е. Распределительные отношения и их деформации в условиях современной российской экономики: аспект политической экономии : автореф. дис. д.э.н. : спец. 08.00.01 / Е.Е. Николаева. – Иваново, 2011. – 38 с.
11. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения / Д. Рикардо. – М. : Госполитиздат, 1955. – Т. 1. – 360 с.
12. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – М., 1896. – С. 59.
13. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт ; перекл. з англ. [О. Васильєва, М. Межевікіної, А. Малівського]. – Київ, 2001. – 593 с.
14. Стігліц Дж.Е. Економіка державного сектора / Дж.Е. Стігліц ; перекл. з англ. А. Олійник та Р. Скільського. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
15. Холод Н.М. Розподіл та перерозподіл доходів населення у перехідних економічних системах : дис. д. е. н. : спец. 08.00.01 / Н.М. Холод ; Львівський нац. ун-т імені Івана Франка. – Львів, 2009. – 456 с.
16. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках : [монографія] / Н. М. Холод. – Львів : Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 442 с.
17. Щерба Х.І. Розподіл доходів населення України та декомпозиція коефіцієнта Джині / Х.І. Щерба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/22876/1/53-368-373.pdf>.

СЕКЦІЯ 2

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.92

Козирєва О.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національного фармацевтичного університету*

ПЕРЕДУМОВИ І ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ УКРАЇНОЮ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Стаття присвячена проблемі регіональної інтеграції України на основі наукових досліджень, здійснених науковцями в сучасних умовах. Проведено аналіз передумов і перспектив створення Україною інтеграційних об'єднань на регіональному рівні, виконано порівняльну оцінку потенціалу регіональних об'єднань ЄС і ЄврАзЕС. Обґрунтовано об'єктивну необхідність інтегрування України до регіональних об'єднань, розглянуто особливості найбільших сучасних регіональних об'єднань на Євразійському континенті.

Ключові слова: інтеграція, регіональні об'єднання, інтеграційні об'єднання, співпраця, ЄС, ЄврАзЕС.

Козырева Е.В. ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ УКРАИНОЙ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Статья посвящена проблеме региональной интеграции Украины на основе научных исследований, осуществленных учеными в современных условиях. Проведен анализ предпосылок и перспектив создания Украиной интеграционных объединений на региональном уровне, выполнена сравнительная оценка потенциала региональных объединений ЕС и ЕврАзЭС. Обоснована объективная необходимость интеграции Украины в региональные объединения, рассмотрены особенности крупнейших современных региональных объединений на Евразийском континенте.

Ключевые слова: интеграция, региональные объединения, интеграционные объединения, сотрудничество, ЕС, ЕврАзЭС.

Kozyrieva O.V. BACKGROUND AND PROSPECTS FOR UKRAINE IN CREATING INTEGRATION ORGANIZATIONS AT THE REGIONAL LEVEL

The article deals with the problem of regional integration in Ukraine based on research that carried out by scientists in the modern world. The analysis of conditions and the prospects for Ukraine integration associations is conducted at regional level, the comparative assessment of the capacity of regional organizations EU and EurAsEC is executed. The objective necessity of integration of Ukraine is reasonable to the regional associations, the features of most modern regional associations are considered on the Eurasian continent.

Keywords: integration, regional associations, integration association, cooperation, EU, EurAsEC.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної світової економіки характеризується посиленням міжнародної конкуренції, що зумовлює поглиблення інтеграційних процесів, а саме формування регіональних інтеграційних об'єднань, націлених на створення локальних середовищ, які сприяють підвищенню національної конкурентоспроможності й поліпшенню економічних і політичних позицій нашої держави на світовій арені.

Особливе значення для сталого розвитку економіки України має оптимізація інтеграційної стратегії держави з метою найбільш повного використання конкурентних переваг з урахуванням вимог сучасного етапу глобалізації, необхідності вирішення соціальних, економічних, політичних проблем та активізації участі в міжнародному співробітництві у різноманітних сферах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зазначену проблему вивчала низка українських учених і фахівців-практиків, таких як: В. Гесць, В. Точилін, В. Сіденко, А. Єрмолаєв, І. Кліменко, Я. Жаліло, О. Федірко, І. Ус, В. П'ятиницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, С. Коз'яков, А. Гончарук, Н. Ничай та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак зміни у світовій економіці визначають необхідність подальших наукових досліджень, пов'язаних з аналізом тенденції інтеграційних процесів, прогнозом перспективи розвитку конкретних інтеграційних об'єднань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні інтереси України викликають необхідність оцінки економічних переваг та втрат, а також можливостей та загроз від участі в тому чи іншому євразійському інтеграційному угрупованні, зокрема, від вибору між асоціацією з ЄС та співробітництвом із країнами Митного союзу в рамках Євразійського економічного простору (МС ЄврАзЕС).

Так, Україна належить до східноєвропейського типу цивілізації, Росія – до євразійського, а більшість країн ЄС – до західноєвропейського. Ці типи цивілізацій розвиваються різними темпами. При цьому для західноєвропейської цивілізації притаманний інноваційно-проривний тип економічного розвитку, а для євразійської – інерційний [1]. Тобто приєднання до західноєвропейського типу цивілізації, безумовно, відповідає потребам модернізації та структурної перебудови економіки України.

Також за чисельністю населення, а отже, й розміром потенційного ринку, лідирують країни ЄС, за площею – країни МС (зокрема, Російська Федерація), що є важливим фактором для довгострокових перспектив інтеграції [2; 3]. Безперечним лідером за розміром ВВП та динамікою його приросту є Китай, а на другому місці знаходиться ЄС. Таким чином, перевагою країн МС є великий розмір території, а країн ЄС – потужна економіка країн, які утворюють його ядро, що знаходить своє відображення в обсягах ВВП та зовнішньоекономічної діяльності.

Країни ЄС лідирують в усіх основних міжнародних рейтингах, а країни МС значно поступаються європейським за усіма міжнародними індексами. В той же час Україна відстає і від них: так, Росія за рівнем глобальної конкурентоспроможності посідає 67-е місце, а Україна – 73-є; за рівнем економічної свободи Росія посідає 139-е місце, а Україна – 161-е; за індексом розвитку людського потенціалу – 55-е і 78-е відповідно [2; 3]. Тобто країни – учасниці МС поступаються країнам ЄС, але випереджають Україну.

У 2013 р. на країни ЄС припадає найбільша частка експорту України (26,5%), яка постійно збільшується. Водночас питома вага експорту до Російської Федерації склала 23,8% і поступово зменшується. В імпорتنих надходженнях України в 2013 р. також лідирують країни ЄС (35,1% від загальної суми імпорту) за постійного зростання темпів збільшення імпорту. Російська Федерація посідає друге місце у питомій вазі в українському імпорті (30,2% від загальної суми імпорту), але її частка поступово падає. Частка інших країн в експорті за період 2012–2013 рр. практично не змінилась, а в імпорті до України навіть впала на 2,0 в. п. [4].

Україна більше купує в країнах ЄС, ніж продає. При цьому від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС поступово зростає: в 2013 р. становило 10 млрд. 279 млн. дол. проти 9 млрд. 104 млн. дол. у 2012 р., тобто тільки за минулий рік цей показник збільшився на 12,9%. Така тенденція зберігається вже тривалий час. За останні 17 років від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі України з ЄС зросло майже в дев'ять разів за шестиразового зростання товарообігу.

За підсумками 2013 р. Україна реалізувала в Азію товарів майже стільки ж, скільки у ЄС. При цьому на відміну від ЄС і Росії торгівля з країнами Азії в Україні у профіциті. Якщо за підсумками 2013 р. експорт України в Росію впав майже на 14%, то експорт України в Китай збільшився на 35%. Тим більше що у Китай Україна продає не тільки сировину, а й машини, обладнання і навіть технології. Збільшився експорт також до Туреччини, Єгипту та Саудівської Аравії [5; 6].

Загалом торгівля з країнами Близького Сходу для України стає дедалі вигіднішою. Крім того, є ще Індія, яка мільйонами тонн скуповує українську соняшникову олію, а останнім часом почала купувати й ремонтувати в нас українські літаки, техніку та обладнання для своєї енергосистеми. Тобто, враховуючи непростий вибір між Росією та ЄС, Україна реально має великі перспективи у Азії, з країнами якої необхідно укласти угоди про зону вільної торгівлі.

Також тіснота зовнішньоекономічних зв'язків України з Росією є вищою, ніж з країнами ЄС. При цьому тіснота зовнішньоекономічних зв'язків між країнами ЄС є високою, а між країнами МС Євразійського економічного співтовариства – низькою. Крім того, після вступу України до СОТ (у 2008 р.) для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, поряд з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортової продукції.

При цьому Україні бажано не зациклюватися на торгівлі з сильнішими й багатшими країнами, постійно шукати альтернативи й нові ринки збуту, наприклад, в Азії.

Проведений аналіз виявив, що Україна має сьогодні найскладнішу проблему – необхідність доко-

рінної зміни структурної політики держави. Тобто існує нагальна потреба розв'язати питання: як, інтегруючись у регіональні угруповання, не лише зберегти провідні підприємства машинобудування, що визначають високотехнологічний потенціал української промисловості, а й істотно зміцнити їхню конкурентоспроможність, забезпечити затребуваність їхньої продукції на світовому ринку?

Основним аргументом на користь ЗВТ з ЄС є не тільки економічний ефект від вільної торгівлі з величезним платоспроможним ринком, а структурні та інституціональні зміни, які ця торгівля несе. Україні необхідне не тільки економічне зростання темпами не нижче за 6–7% на рік, але і створення механізмів інноваційно-технологічного зростання з метою збільшення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, модернізації вже існуючих підприємств і створення нових, які дадуть збільшення виробництва товарів із високою доданою вартістю. Як наслідок, для країни необхідна ефективніша політика залучення інвестицій в основний капітал. При цьому доцільно акцентувати увагу держави на створенні механізмів інноваційного стимулювання насамперед вітчизняних оборонних підприємств: як свідчить досвід провідних країн Заходу, високі технології приходять у цивільні галузі через механізми оборонних підприємств [7].

Оцінюючи можливості та загрози для України від створення ЗВТ з ЄС, можна дійти таких висновків:

- ключову роль тут мають динамічні ефекти, які з'являються згодом. Перш за все це отримання здобутків від створення умов як для іноземних інвесторів (переважно з ЄС), так і для внутрішніх, що планують експортувати свою продукцію до розвинутих країн;

- збільшення рівня прямих іноземних інвестицій (насамперед із країн ЄС) дозволить інтенсифікувати обмін технологіями та менеджерськими навичками, підвищити продуктивність і провести, нарешті, модернізацію української економіки;

- навіть для невеликих підприємств, які не мають власної розгалуженої збутової мережі за кордоном, зростають можливості збуту української продукції на ринки ЄС за рахунок утворення експортних асоціацій. До того ж українські підприємства одержують доступ до ринку у 14 трлн. дол. 500 млн. споживачів з високою купівельною спроможністю;

- технічні стандарти ведення бізнесу ЄС створюють необхідність додаткових інвестицій, однак ці норми не протиставляються технічним стандартам експорту до інших країн, в тому числі й до МС Євразійського економічного співтовариства. За рахунок отримання сертифікації ЄС очікується збільшення українського експорту по всьому світу;

- мовні бар'єри, відсутність безвізового режиму ускладнюють пошук партнерів та узгодження позицій, застосування менеджерських прийомів ведення бізнесу;

- Угода з ЄС дозволить значно знизити (а може й звести нанівець) спотворюючий вплив гігантського тіньового сектора в економіці України як у системі зовнішньої торгівлі, так і в конкурентному середовищі.

Створення ЗВТ з ЄС формує єдиний підхід до регулювання експортно-імпорتنих операцій європейського стандарту, що означає практично автоматичний «імпорт» рівня конкуренції з ЄС до України. Тобто зростає прозорість та передбачуваність у торгівлі, в тому числі на основі механізмів урегулювання суперечок в рамках СОТ.

Оцінюючи перспективи розвитку взаємовідносин і співпраці України з країнами ЄврАзЕС, можна дійти таких висновків:

- інтеграційна привабливість Митного союзу для України все ще існує з огляду на збереження структури промисловості, що склалася за часів СРСР, але з появою і розвитком нових технологічних укладів така привабливість слабшає. Українські підприємства одержують доступ до ринку у 1,5–2,0 трлн. дол. і 170 млн. споживачів із досить низькою купівельною спроможністю. З'являється можливість інтеграції з країнами пострадянського та євразійського простору, але в той же час інтеграційна база (зовнішня торгівля, промислова кооперація тощо) значною мірою втрачена;

- країни Митного союзу ЄврАзЕС сьогодні не є ядром світової економіки і не в змозі успішно конкурувати на світових товарних ринках, де все більше домінують товари п'ятого і шостого технологічних укладів. Таким чином, очікування України від співробітництва з країнами Митного союзу і Єдиного економічного простору в рамках ЄврАзЕС щодо структурної перебудови своєї економіки на інноваційній основі, як єдино можливого ефективного механізму модернізації, нереальні;

- торговельні відносини у МС залишаються незбалансованими і мають значну кількість винятків і неврегульованих питань (більш як 400 винятків до домовленості про вільний рух товарів у межах МС значно вихолощує саме поняття МС), а також нижчий рівень прозорості і передбачуваності в торгівлі. Додатне сальдо в торгівлі з іншими партнерами з МС має тільки Росія, що свідчить про вигоду від членства в МС насамперед для Росії [8];

- структура зовнішньої торгівлі України з МС має традиційне моногалузеве спрямування (з експорту – це продукція українського машинобудування, металургії та сільського господарства (65% загального експорту), а з імпорту – це енергетичні матеріали (газ і нафта – до 70%), яке може функціонувати незалежно від інтеграції у спільне формування. Експорт продукції машинобудування України до країн МС значно більше, ніж до ЄС, але ця продукція має попит на ринках МС не через відсутність мит, а через специфічний (неінноваційний) асортимент і нижчу ціну. Імпорт енергетичних матеріалів з країн МС має свою специфіку в тому, що Росія продаватиме їх Україні і без входження її в МС, як це робить країнам ЄС, Китаю, Туреччині та ін. В експорті послуг з України до МС домінує трубопровідний транспорт (до 45%), який не є високотехнологічним і перспективним з точки зору створення економіки майбутнього;

- входження України до МС може призвести до більш низьких цін на російські енергоносії, але одночасно це призведе до збільшення залежності від російських енергоносіїв, зменшення стимулів для реформ в енергетичній сфері, зменшення обсягу західних інвестицій та обміну технологіями, зменшення шансів глобальної інтеграції;

- митні тарифи країн МС на більшість продукції значно вищі, ніж в Україні (наприклад, середній митний тариф України вдвічі нижчий, ніж середній тариф МС). Українські митні тарифи обумовлені угодою з СОТ у 2008 р., і їхній перегляд (та ще й у більший бік) викликає різку негативну реакцію з боку країн – членів СОТ. Митні тарифи Росії обумовлені також її угодою в рамках СОТ, і заради України їх знижувати ніхто не збирається. Нетарифні заходи регулювання торгівлі товарами, торгівля послугами,

захист прав інтелектуальної власності в Україні також регулюються нормами СОТ, що викликає необхідність узгодження зобов'язань у рамках СОТ з принципами і нормами, що діють у рамках МС;

- Україна розглядає співробітництво з Митним союзом тільки за формулою 3+1 без втрати суверенітету над своєю митною територією. В той же час Росія наполягає на повноцінному членстві України у МС. Для України це означає як мінімум єдиний митний кодекс, і внесення змін до цього документа можливе лише за згодою усіх учасників МС. Повноцінне входження України до Митного союзу призведе до створення наднаціонального органу та істотного зуження суверенітету України на тлі безумовного лідерства Росії у МС. З огляду на те, що Україна і країни МС мають різні структури експорту та й економік взагалі, об'єктивно буде виникати конфлікт інтересів всередині такого об'єднання через різне бачення структури та змісту митного кодексу. Більше того, панівне становище РФ та неконсensusний розподіл голосів під час прийняття рішень створює і політичні загрози для України;

- членство України у митному союзі ЄврАзЕС закриває можливості економічної інтеграції з ЄС на рівні навіть ЗВТ через різні юридичні підходи організації зовнішньої торгівлі – визначення митної вартості, походження товарів, зв'язаних тарифів, митних процедур тощо. Ця контрарерсійність звукує можливості маневрування економічної політики країни і збільшує системні зовнішні загрози.

Розглядаючи організаційно-правові аспекти процесу економічної інтеграції України в рамках Митного союзу ЄврАзЕС або асоціації з ЄС і підписання поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС, необхідно враховувати такі чинники:

- порівнюються два різних рівня економічної інтеграції: Митний союз (який передбачає встановлення спільного митного тарифу, спільних митних процедур і утворення наднаціонального органу регулювання) і зона вільної торгівлі. Протиріччя понять «зона вільної торгівлі» або «Митний союз» саме по собі унеможливує консенсусну парадигму інтеграційної стратегії України і виключає можливість одночасного приєднання України і до МС ЄврАзЕС, і до поглибленої та всеосяжної ЗВТ з ЄС через взаємне виключення організаційно-правових основ принаймні за сьогоденних умов;

- режим одночасного функціонування ЗВТ України з ЄврАзЕС і ЗВТ з ЄС цілком можливий, оскільки напрям не має протиріч з міжнародними домовленостями. Крім того, вказана парадигма відносин чітко закріплює неприєднання і неперераду частини суверенних прав України до наднаціональних органів як в ЄС, так і в ЄврАзЕС;

- в рамках поглибленої і всеосяжної ЗВТ України з ЄС не передбачається створення наднаціонального органу, а лише утворюється спільна комісія без надання наднаціональних повноважень. В той же час прийняття й імплементація Угоди про асоціацію з ЄС несе в собі велику кількість зобов'язань у регуляторних питаннях – від технічних регламентів до екологічних стандартів, що існують в ЄС і відомі як *Asquis communautaire*. Тобто без інституційно оформленої інтеграції йдеться фактично про рівень інтеграційної взаємодії України, який наближається до членства в ЄС. Це свідчить про переважання в ЄС функціонального підходу до інтеграції на протипагу переважно інституційного підходу з боку ЄврАзЕС;

- ефект від утворення інтеграційних угод тим більший, чим більше різниця у тарифних обмеженнях,

яка існувала на початку. Як відомо, функції митного тарифу полягають саме у співвідношеннях у фінансовій, захисній та регуляторній площинах, що регулюються тарифами і визначають напрям зовнішньоторговельної (зовнішньоекономічної) політики країни;

- в рамках Угоди про вільну торгівлю з окремими країнами СНД, яка була підписана ще в 1994 р. і набула чинності в 2012 р., гармонізований порядок класифікації товарів, визначення походження товарів фактично виявили єдиний юридичний підхід і певну життєздатність існування цієї ЗВТ. Однак існування деяких принципових торговельних суперечок між українськими і російськими товаровиробниками вилось у введення антидемпінгових та інших спеціальних митних платежів, застосування нетарифних методів захисту національних ринків та експортних мит, що призвело до виникнення асиметрії у торговельно-економічних відносинах [9]. Підписання Україною у травні 2013 р. Меморандуму щодо участі в роботі Євразійської економічної комісії та її структурах, який повинний був покласти початок юридичній роботі для отримання Україною статусу спостерігача у МС і реалізації так званого плану взаємодії 3+1;

- після прийняття політичного рішення щодо підписання Угоди про асоціацію України з ЄС 17 березня 2014 р. новий український уряд і Рада міністрів закордонних справ країн Європейського Союзу схвалили тимчасове зняття мит на український експорт до Євросоюзу з 21 квітня до 1 листопада 2014 р. до набрання чинності економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС. Звізні мита на промислові товари були знижені або повністю зняті з 94,7% української продукції. Якщо сьогодні середньозважений тариф становить 6-7%, то після зняття мит він не сягатиме навіть 1%, а на деякі товари стане нульовим. Європейські експерти вже підрахували, що внаслідок зменшення і скасування мит Європейським Союзом українські експортери зможуть заощадити цього року 487 млн. євро. В подальшому українські підприємці зможуть скористатися наданими преференціями і збільшити обсяги торгівлі з ЄС за умови виконання умов угоди про ЗВТ з ЄС;

- на думку багатьох аналітиків, потенціал ЗВТ може бути успішно наповнений більшим змістом, наприклад, долученням ЗВТ не тільки товарами, а і послугами, спрощенням митних процедур. Індекс спрощеності митних процедур в Україні та РФ більш як у чотири рази гірший, ніж у Німеччини, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між країнами. Саме вдосконалення митних процедур дозволить використати повною мірою весь потенціал такого рівня інтеграції, як ЗВТ, і стати рушійним чинником у реалізації концепції «негативної» інтеграції. Зниження рівня індексу спрощеності митних процедур може скласти до 50%, що свідчить про значний потенціал вдосконалення дії ЗВТ між Україною та країнами ЄвразЕС;

- аналіз умов Угоди про асоціацію України з ЄС, а також Правил визначення країни походження товарів (ПВПТ) з країнами СНД дозволяє дійти

висновку, що існує відмінність у правилах визначення країни походження товарів не на рівні базових принципів, вимог, а на рівні конкретних умов щодо розмірів доданої вартості, набору технологічних операцій тощо.

Тобто сполучення режимів Походження товарів з ЄвразЕС / СНД та ЄС вписується у загальні вимоги СОТ. Фактично йдеться про об'єднання преференційних режимів ПВПТ. Можливим шляхом подолання економічних протиріч між Україною та ЄвразЕС/СНД є збереження та вдосконалення інституту сертифікатів походження окремої дії для ЄвразЕС/СНД і ЄС. До того ж для повноцінного використання можливості преференційного доступу до європейського ринку (у разі остаточного підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС) українським виробникам доведеться прискіпливіше обирати джерела сировини та на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів, потрібних для підтвердження походження.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ключовим питанням вибору інтеграційного спрямування будь-якої країни є якість інтеграційного об'єднання, а не швидкість приєднання чи кількість підписаних угод. Реалізація вказаних концепцій інтеграції України з країнами ЄС і ЄвразЕС дозволить еволюційним шляхом реалізувати повною мірою біполярну модель економічної інтеграції в усіх часових вимірах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лихачев А.Е. Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана: история, современный этап и перспективы развития / А.Е. Лихачев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 6. – С. 7.
2. Клименко І.В., Харазішвілі Ю.М., Шаров О.М., Ус І.В. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив / [І.В. Клименко, Ю.М. Харазішвілі, О.М. Шаров, І.В. Ус]. – К. : НІСД, 2013. – 68 с.
3. Кузык Б.Н. Россия в цивилизационном измерении: фундаментальные основы стратегии инновационного развития / Б.Н. Кузык. – М. : Институт экономических стратегий, 2008. – 864 с.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція ; за ред. проф. В.О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.
6. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 р. (08-0399). – С. 374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>.
7. Святенко А. Вільний доступ / А. Святенко // Дзеркало тижня. – 2014. – № 15. – С. 9.
8. Відносини ЄС – Україна – Росія: проблеми і перспективи (аналітична доповідь Центру Разумкова) / Національна безпека і оборона. – 2012. – № 4-5. – С. 2-54.
9. Кизим М.О. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектора України : [монографія] / [М.О. Кизим, І.Ю. Матюшенко, В.Є. Хаустова, Н.В. Белікова, О.В. Козирева] ; за ред. д. е. н., проф. М.О. Кизима, к. т. н., проф. І.Ю. Матюшенка.

УДК 338.242

Кушнерук А.С.

*старший викладач кафедри маркетингу,
управління та економіки підприємства
Національної академії управління*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ В КОРПОРАТИВНИХ УТВОРЕННЯХ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено зарубіжний досвід організації та управління в промислових корпоративних утвореннях. Доведено, що промислові корпоративні утворення зарубіжних країн вільно залучають капітал в крупні проекти, проводять диверсифікацію й перерозподіл інвестиційних ризиків. Реформи в промисловості України можуть бути здійснені на основі досвіду відновлення економіки Японії шляхом демонополізації та реінтеграції кланових корпоративних утворень у промисловості. Доведено, що відсутність домінуючих інвесторів та розосередженість акціонерного капіталу в англо-американській моделі призводить до високої ефективності та ліквідності ринку цінних паперів в економіці.

Ключові слова: зарубіжний досвід, організація, управління, промислові корпоративні утворення, диверсифікація, інвестиційні ризики, реформи в промисловості, демонополізація, реінтеграція, домінуючі інвестори, англо-американська модель, японська модель, ліквідність ринку, цінні папери.

Кушнерук А.С. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье исследован зарубежный опыт организации и управления в промышленных корпоративных образованиях. Доказано, что промышленные корпоративные образования зарубежных стран свободно привлекают капитал в крупные проекты, проводят диверсификацию и перераспределение инвестиционных рисков. Реформы в промышленности Украины могут быть осуществлены на основе опыта восстановления экономики Японии путем демонополизации и реинтеграции клановых корпоративных образований в промышленности. Доказано, что отсутствие доминирующих инвесторов и рассредоточенность акционерного капитала в англо-американской модели приводят к высокой эффективности и ликвидности рынка ценных бумаг в экономике.

Ключевые слова: зарубежный опыт, организация, управление, промышленные корпоративные образования, диверсификация, инвестиционные риски, реформы в промышленности, демонополизация, реинтеграция, доминирующие инвесторы, англо-американская модель, японская модель, ликвидность рынка, ценные бумаги.

Kushneruk A.S. FOREIGN EXPERIENCE OF ORGANIZATION AND MANAGEMENT IS IN CORPORATE FORMATIONS OF INDUSTRY

In the article foreign experience of organization and management is investigational in industrial corporate educations. It is well-proven that industrial corporate formations of foreign countries freely attract a capital in large projects, conduct diversification and redistribution of investment risks. Reforms in industry of Ukraine can be realizable on the basis of experience renewals of economy of Japan by demonopolization and reintegration of clan corporate educations in industry. It is well-proven that absence of dominant investors and dispersed of equity in the English-American model results in high efficiency and liquidity of market of equities in an economy.

Keywords: foreign experience, organization, management, industrial corporate educations, diversification, investment risks, reforms in industry, demonopolization, reintegration, dominant investors, English-American model, Japan model, market liquidity, securities.

Постановка проблеми. Розвиток акціонерної власності та формування корпоративних утворень у промисловості зарубіжних країн супроводжується відокремленням права власності від управління. Це спонукає до виникнення проблеми забезпечення контролю з метою забезпечення найбільш ефективного використання капіталу на користь власників та ефективної діяльності корпоративних утворень на користь держави. Організаційна модель, яка в зарубіжних країнах вирішила проблеми захисту власників та інвесторів, узгодження інтересів різноманітних учасників утілена в моделі корпоративного управління. Залежно від генезису та історії розвитку модель прийняла різні форми в різних країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В організаційну основу корпоративних утворень у промисловості покладено принцип створення тимчасових та договірних організаційно-економічних структур, які поєднують інтереси, капітали, взаємодію власників та працівників у спільній господарській діяльності. До числа учасників корпоративних утворень у промисловості (корпорацій) входять власники капіталів з відповідними інтересами, власники контрольних пакетів акцій, великі акціонери – юридичні особи, приватні власники та дрібні акціонери. Аналіз останніх публікацій вказує, що сучасні промислові корпоративні утворення зарубіжних країн є

структурними об'єднаннями акціонерних товариств, організацій промисловості, комерційних фірм, науково-дослідних установ, збуту, маркетингу тощо. Для України важливий досвід зарубіжних країн з організації та управління в корпоративних утвореннях. У зарубіжній та вітчизняній літературі широко висвітлено результати досліджень цієї сфери знань. Серед наукових публікацій та літератури доцільно виділити роботи таких авторів, як В.Г. Беляков, І.Ю. Бочарова, Ю.А. Голікова, П. Гомперс, Дж. Даум, А.Г. Дементьєва, О.М. Костюк, Л.В. Кузнецова, І. Нонака, А. Пінто, Х. Такеучі, Л.Н. Тепман, Дж. Уайлі, М. Фокс, Т. Яцуї.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення досвіду зарубіжних країн в організації корпоративних утворень у промисловості та корпоративного управління їх господарською діяльністю є необхідною умовою для визначення змісту реформ в економіці, реалізації завдань щодо проведення трансформації промислового сектору України, формування нових корпоративних утворень у промисловості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз та узагальнення досвіду зарубіжних країн в організації промислових корпоративних утворень та моделей корпоративного управління з метою формування висновків та рекомендацій щодо

можливості застосування світової практики корпоративного управління в завданнях щодо проведення трансформації промислового сектору України та розвитку реформ ринкової економіки країни в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо з економічної літератури [4; 8], корпоративні утворення в промисловості як соціально-економічні організації й правові форми бізнесу включають групи конкретних учасників з централізацією процесу управління та авторитарним управлінням. Учасники, які вклали капітали в діяльність промислового корпоративного утворення з індивідуальними інтересами та обсягами капіталовкладень, є визначеними на будь-який час. Таким чином, корпоративне утворення в промисловості як правова форма бізнесу відокремлена від конкретних власників.

Сучасні корпоративні утворення в промисловості до своєї організаційної структури включають материнську організацію, мережу дочірніх підприємств, філії з різним юридичним статусом та рівнем самостійності. Помітними ознаками корпоративних утворень на відміну від інших організаційних форм виробництва є великі розміри, міжгалузевий та транснаціональний характер виробничої діяльності. Корпоративні утворення зарубіжних країн націлені на організацію масового виробництва на основі інновацій, високих технологій, новітнього устаткування та наукової організації праці.

За аналізом літератури [4; 10] нині відомі дві глобальні форми зростання масштабів виробництва та накопичення капіталів, які формують правову основу сучасного розвитку корпоративних утворень:

- концентрація капіталу через накопичення й розширене відтворення;
- концентрація капіталу шляхом злиття та поглинання компаній.

Таким чином, на думку автора, корпорації дозволяють успішно вирішувати дві основні проблеми ринкової економіки, до яких відносяться:

- залучення капіталів для реалізації крупних проектів;
- диверсифікація та перерозподіл ризику, пов'язаного з інвестиціями.

У зарубіжних країнах, за даними [3; 6; 7], корпоративні утворення в промисловості самостійно накопичують засоби, притягують заощадження населення. Участь вкладників (акціонерів) у корпоративному утворенні дозволяє виділити частку власності та обмежено відповідати за зобов'язаннями корпорації. При цьому вкладники вважають за доцільне поділити капітал на частини та вкласти в більшу кількість корпоративних утворень, що дозволяє знизити інвестиційні ризики. Цьому процесу сприяють корпоративні утворення, акції яких обертаються на фінансових ринках.

Необхідно зазначити, що за аналізом публікацій [1; 4; 12] існування різноманітних підходів до вирішення питань побудови структури управління промисловими корпоративними утвореннями обумовлене як історичними чинниками розвитку конкретної країни, так і її промисловою політикою, економічними, правовими та соціальними чинниками. Зокрема, корпоративне управління в країнах, де значні пакети акцій сконцентровано в обмеженого числа суб'єктів, істотно відрізняється від корпоративного управління в країнах з високою мірою розосередження акціонерного капіталу. Крім того, в країнах з розвиненою ринковою економікою, як правило, відсутня уніфікована модель корпоративного управління [20]. На нашу думку, це пов'язано зі зростан-

ням складності стратегічного управління у виробничій діяльності промислових корпоративних утворень, зростанням невизначеності економічних процесів у глобальній економіці, впливом науково-технічного прогресу й турбулентності зовнішнього оточення.

При порівняльному аналізі економічної літератури виявлено, що в наукових дослідженнях протягом останнього часу склалися тенденції до виділення основних моделей корпоративного управління промисловими корпоративними утвореннями: американської, японської та німецької. При цьому необхідно зазначити, що в останні 10 років у США й Західній Європі зростає інтерес теоретиків та практиків менеджменту до форм та методів управління, які використовують японські корпоративні утворення [4; 9; 11].

Аналіз публікацій [2; 9; 15] вказує, що сучасна японська система корпоративного управління являє собою гнучкий раціональний механізм. Цей механізм постійно вдосконалюється в міру зміни умов функціонування корпоративного утворення й ґрунтується не лише на специфічних чинниках соціально-культурних традицій, як звертали увагу окремі автори [1; 3].

Підхід, що спонукає до унікальності та неповторності більшості японських методів управління, на думку автора, є помилковим, оскільки сучасний японський стиль управління формувалася в основному під впливом ідей західноєвропейської та американської шкіл менеджменту. Відтак, він може з успіхом використовуватися в практиці, наприклад, українських промислових корпоративних утворень. Про це, зокрема, свідчить діяльність японських компаній за кордоном. Коло досліджень [9; 18; 21], які проведені останніми роками, вказує, що зовнішнє середовище, ринкові умови й умови виробництва, в яких діють японські промислові корпоративні утворення, обумовлюють формування істотних відмінностей у підході до вироблення стратегічних і тактичних цілей функціонування, формування організаційних структур та у визначенні методів управління основними видами діяльності.

У довоєнній Японії економіка була представлена незначною кількістю фінансово-промислових конгломератів, власність яких була сконцентрована й належала окремим сімейним кланам. При реалізації програми післявоєнного відновлення економіки в Японії були проведені демілітаризація й демонополізація економіки, а також реінтеграція конгломератів. З одного боку, це призвело до розукрупнення та акціонування конгломератів, а з іншого – зберегло високий рівень взаємозв'язку промислових підприємств на основі перехресного володіння акціями. Такі структурні трансформації в економіці призвели до формування сучасних фінансово-промислових груп Японії [4; 21]. Отже, реформи в промисловості України можуть бути здійснені на основі досвіду відновлення економіки Японії шляхом демонополізації та реінтеграції кланових корпоративних утворень.

За аналізом публікацій [9; 21] розукрупнення при реалізації програми відновлення економіки провадилося в основному в промисловості й торгівлі, а банківський сектор зберіг концентрацію капіталів. Уряд Японії розробив програму розвитку, стратегія якої була націлена на перспективні напрями в промисловості. Для реалізації цілей програми уряд сконцентрував істотні фінансові ресурси, які були розподілені в шести крупних банках. Таким чином, поступово сформувалися шість крупних горизонтальних фінансово-промислових груп. Ядро таких фінансово-промислових груп складають банк, промислове

та торговельне корпоративні утворення. Біля ядра зосереджено основних учасників фінансово-промислової групи (десятки корпоративних утворень) і значне число афілійованих учасників. До афілійованих учасників прийнято відносити компанії, більше 10% капіталу яких належить основним учасникам фінансово-промислової групи. Доцільно також зауважити, що поряд з горизонтальними формувалися й вертикальні фінансово-промислові групи, такі як Sony, Nissan тощо. Основні процеси їхнього формування були пов'язані з вертикальною інтеграцією бізнесу.

Цей досвід дозволяє зробити висновки, що для японської моделі корпоративного управління в промисловості характерні наступні три принципи:

- наявність системи головних банків;
- мережева організація зовнішніх взаємодій;
- соціальна система довічного найму персоналу [18; 21].

Доцільно зауважити, що горизонтальні корпоративні утворення мають один головний банк, а у вертикальних фінансово-промислових групах їх може бути два. Крім того, банки є венчурними капіталістами, котрі фінансують інноваційні проекти з високими ризиками.

Мережева організація характерна для економіки Японії в цілому. До мережевої організації зовнішніх взаємодій у промислових корпоративних утвореннях доцільно віднести: наявність мережевих елементів (асоціацій, клубів); кадрову політику внутрішньо-корпоративного руху менеджменту; практику вибіркового втручання; внутрішньо-групову торгівлю.

Щодо системи довічного найму необхідно відмітити, що, за даними [8; 20], частка осіб, які трудове життя залишаються в одному корпоративному утворенні, складає не більше 50%. Однак у корпоративному управлінні цей принцип визначає ділову корпоративну культуру, відчуття причетності, сімейне відношення до корпоративного утворення.

Японський ринок регулюють державні агентства. Законодавство Японії запозичене з американського. Різноманітні правки й зміни зумовили специфіку організаційно-правової та організаційно-економічної діяльності промислових корпоративних утворень, проте основа японського законодавства про фондовий ринок співпадає з американським. Головними регуляторами на фондовому ринку Японії є: Бюро цінних паперів Міністерства фінансів і Комітет з нагляду за фондовими біржами [9; 18].

За даними [1; 4; 13], особливості англо-американської системи корпоративного управління пов'язані з особливостями акціонерної форми власності. Англо-американська модель використовується в таких країнах, як США, Велика Британія, Канада, Австралія, Нова Зеландія. Відмінною ознакою цієї форми акціонерної власності є відсутність в англійських й американських промислових корпоративних утвореннях власників й учасників, які володіють значною кількістю акцій (домінуючих інвесторів). Акціонерний капітал у промислових корпоративних утвореннях широко розосереджений. Значна частина корпоративних утворень у промисловості не має в реєстраційних реєстрах жодного індивідуального або інституціонального акціонера, частка якого складала б більше одного відсотка сукупного капіталу. Таким чином, жодна група акціонерів не має прав та переваг на представництво в раді директорів.

Іншою важливою особливістю, на нашу думку, є те, що більшість акцій, які не належать індивідуальним інвесторам, знаходяться в інституціональних інвесторів пенсійних і взаємних (пайових) фон-

дів. Такі інвестори, котрі володіють не менше 50% акціонерного капіталу корпоративного утворення, виконують функцію фінансових менеджерів, а розосередженість акціонерного капіталу полегшує перехід акцій від одних власників до інших. Наслідком утворення такого організаційного механізму є те, що англійський та американський ринки цінних паперів відрізняються високою ефективністю та ліквідністю. Крім того, така організація припускає продаж пакетів акцій дрібними інвесторами в короткий час без виникнення технічних проблем. Необхідно також відмітити, що злиття, поглинання та купівля компаній є широко поширеною практикою на таких фондових ринках [3; 8].

З іншого боку, англо-американська корпоративна модель управління розвивалася в умовах вільного ринку, що припускало розподіл володіння та контролю в крупних промислових корпоративних утвореннях. Ця обставина, як відмічається в [13], стала важливою особливістю ділової та соціальної практики корпоративних утворень США та Великої Британії.

За аналізом літератури [1; 3] корпоративне право вирішення конфліктів інтересів акціонерів і керівництва в промислових корпоративних утвореннях належить раді директорів, яка в англо-американській моделі формується з інсайдерів та аутсайдерів, обирається акціонерами та виконує функцію їх представництва в корпоративному утворенні. Американське законодавство не поділяє функції між виконавчим та незалежними директорами, а тільки визначає відповідальність ради директорів за діяльність промислового корпоративного утворення.

Рішення про розподіл функцій і компетенції між виконавчим і незалежними директорами приймають акціонери на загальних зборах. У той же час, за даними [2; 6; 19], склад директорів залишається найбільш суперечливою проблемою моделі корпоративного управління в США та Великій Британії. У цих країнах взаємовідносини в процесі корпоративного управління регулюються Збірником законів і правил. Крім того, у США діє Комісія з цінних паперів і фондових бірж, яка регулює ринок цінних паперів, а також взаємовідносини рівнів «акціонер-корпорація», «акціонер-акціонер», уводить правила відносно розкриття інформації для корпоративних утворень. За економічною сутністю, американські корпоративні утворення є власністю акціонерів. Проте за американськими законами право брати участь у діяльності корпоративного утворення зведено до функцій обрання директорів, які здійснюють управління від імені власників.

Акціонери американських корпоративних утворень не мають впливу на поточну діяльність корпорацій, вони не визначають рівень дивідендів, не призначають менеджерів. Головний управляючий або головний менеджер, як правило, є основною ланкою в процесі управління корпоративним утворенням у промисловості. Він особисто приймає основні управлінські рішення на основі думок та пропозицій підлеглих менеджерів. Практика домінування головного управляючого набула поширення в основному в американських корпоративних утвореннях.

За аналізом літератури німецька модель значно відрізняється від англо-американської та японської моделей корпоративного управління. Утім, на думку [2; 3; 14; 17], існують схожі риси з японською моделлю. Необхідно зауважити, що акціонерний капітал німецьких корпоративних утворень у промисловості істотно концентрований. У більшості випадків організації три найбільш крупних акціо-

нера володіють у сукупності більше 50% акцій корпоративного утворення. Банки є довгостроковими акціонерами німецьких промислових корпоративних утворень. Подібно до японської моделі, представники банків обираються до ради директорів [1; 10]. Однак на відміну від японської моделі, де представники банків обираються до ради директорів тільки на період спаду діяльності корпоративних утворень, у Німеччині представництво банків у раді директорів є постійним.

Три найбільш крупних універсальних німецьких банка, а саме: Deutsche Bank, Dresdner Bank і Commerzbank в організаційних механізмах промислових корпоративних утворень Німеччини мають провідне значення [7]. Крім того, у деяких регіонах країни державні банки є ключовими акціонерами. Отже, німецькі акціонерні власники та фінансові інститути, які здійснюють управління капіталами, мають більш розвинені ділові зв'язки з власними корпоративними утвореннями, ніж американські. Як результат, на нашу думку, вони в більшій мірі зацікавлені в активному використанні прав акціонерної власності, тому приймають активну участь у контролі за діяльністю корпоративних утворень у промисловості.

Німецька модель має три унікальні особливості, які відрізняють її від інших моделей:

- двопалатне правління, яке складається з виконавчої (менеджери) та наглядової (службовці та акціонери) ради;
- затверджені при організації обмеження прав акціонерів відносно голосування (статут корпоративного утворення може обмежувати число голосів, які акціонер має на зборах та яке може не співпадати з числом акцій, якими він володіє);
- чисельність наглядової ради корпоративного утворення визначена законом і не може бути змінена акціонерами [2; 14; 16].

Доцільно відзначити, що ключовими учасниками німецької моделі корпоративного управління є банки та корпоративні акціонери. Корпорації, як правило, є акціонерами німецьких корпоративних утворень та мають довгострокові вклади в неафілійованих корпоративних утвореннях. Німецьке корпоративне законодавство розмежовує безпосереднє управління та нагляд [1; 16]. Виконавча рада в межах німецької моделі підконтрольна наглядовій раді. При цьому членами наглядової ради можуть бути тільки неза-

лежні директори. Федеральні закони чинять значний вплив на корпоративне управління. Наприклад, статuti корпоративних утворень та фондової біржі, комерційні правила, а також правила, за якими обирається склад наглядової ради, складають компетенцію федерального законодавства. Ринок цінних паперів Німеччини регулює Федеральне агентство, а правила розкриття інформації відрізняються від тих, які діють у США (більш суворі). Так, раніше німецькі корпоративні утворення повинні були повідомляти про осіб, які володіли більше 25% акцій, але після 1995 р. межа була знижена до 5%, що відповідає міжнародним принципам корпоративного управління.

Узагальнюючи, на підставі проведеного дослідження та економічної літератури [4; 10; 12; 21], основні ознаки моделей корпоративного управління в середовищі промислових корпоративних утворень доцільно провести їхню класифікацію, виділивши основні характеристики, як показано в табл. 1, за такими особливостями моделей, як система соціальних цінностей, роль трудових колективів, основний спосіб фінансування, інформаційна асиметрія, часовий горизонт інвестування, вартість капіталу, ринок капіталу, основна економічна одиниця, тип інвестицій, оплата менеджменту, структура акціонерного капіталу.

Необхідно також звернути увагу на діяльність недержавних інститутів у країнах з розвиненими ринками. Такі інститути формують та розвивають культуру корпоративного управління, удосконалюють і зміцнюють взаємини в середовищі корпоративних утворень на засадах механізмів управління, які створені на основі права. Основною особливістю зарубіжного корпоративного законодавства в порівнянні з українським, на думку автора, є його висока деталізація, яка виражається в численних описах і документах різноманітних аспектів створення та діяльності корпоративних утворень. При цьому, як свідчить аналіз на рівні створених організацій (корпоративних утворень), у зарубіжних країнах в явному вигляді корпоративного законодавства не існує, а основні напрями розвитку знаходяться в межах постійного вдосконалення, змін і доповнень до діючої системи законодавства. Законодавчі рівні систем корпоративного управління в зарубіжних країнах та його інституціональна основа забезпечують реалізацію таких основних принципів кор-

Таблиця 1

Порівняльні характеристики моделей корпоративного управління

Характеристики моделі	Англо-американська модель	Німецька модель	Японська модель
Система соціальних цінностей	індивідуалізм, свобода вибору	соціальна взаємодія та згода	взаємодія й довіра
Роль трудових колективів	пасивна	активна	активна причетність
Основний спосіб фінансування	фондовий ринок	банки	банки
Інформаційна асиметрія	менеджмент	менеджмент, «домашній» банк	головний банк
Часовий горизонт інвестування	короткостроковий	довгостроковий	довгостроковий
Вартість капіталу	висока	середня	низька
Ринок капіталу	високоліквідний	ліквідний	відносно ліквідний
Основна економічна одиниця	корпоративне підприємство	холдинг	фінансово-промислова група
Тип інвестицій	радикальні	складні	системні
Оплата менеджменту	висока	середня	низька
Структура акціонерного капіталу	дисперсна	істотно сконцентрована	сконцентрована

Узагальнено та опрацьовано автором за аналізом [4; 10; 12; 21]

поративного управління, як прозорість діяльності та управління в корпоративних утвореннях, контроль за діяльністю менеджменту на рівні акціонерів, дотримання прав міноритарних акціонерів, гарантії та участь незалежних осіб (директорів) в управлінні.

Висновки з даного дослідження. Виявлено, що корпоративні утворення зарубіжних країн націлені на організацію масового виробництва на основі інновацій, високих технологій, новітнього устаткування та наукової організації праці.

Доведено, що промислові корпоративні утворення зарубіжних країн вирішують дві проблеми ринкової економіки, а саме: залучення капіталу для реалізації крупних проектів та проблему диверсифікації й перерозподілу ризику, пов'язаного з інвестиціями.

Виявлено, що поділ капіталу на частини та вкладення в корпоративні утворення дозволяє знизити інвестиційні ризики.

Доведено, що сучасний японський стиль корпоративного управління може бути з успіхом використано в практиці українських промислових корпоративних утворень в економіці.

Доведено, що реформи в промисловості можуть бути здійснені на основі досвіду відновлення економіки Японії шляхом демонополізації та реінтеграції кланових корпоративних утворень у промисловості України (на основі розукрупнення та акціонування).

Доведено, що в англо-американській моделі управління промислових корпоративних утворень відсутні домінуючі інвестори, а розосередженість акціонерного капіталу призводить до високої ефективності та ліквідності ринку цінних паперів в економіці.

Виявлено істотну концентрацію акціонерного капіталу в німецьких промислових корпоративних утвореннях, де учасниками корпоративного управління є банки та корпоративні акціонери, причому не більше трьох крупних акціонерів володіють більше 50% акцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беляков В.Г. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: [учеб. пособ.] / В.Г. Беляков ; 4-е изд. – СПб. : Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2011. – 448 с.
2. Бочарова И.Ю. Корпоративное управление : [учебник] / И.Ю. Бочарова. – М. : Изд-во «Инфра-М», 2014. – 576 с.
3. Голикова Ю.А. Организация и управление корпорациями в мировой экономике : [учеб. пособ.] / Ю.А. Голикова. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2012. – 296 с.
4. Дементьева А.Г. Модели корпоративного управления в условиях глобализации : [монография] / А.Г. Дементьева. – М. : МГИМО-Университет. – 2011. – 184 с.
5. Задихайло Д.В. Корпоративное управление : [навч. посіб.] / [Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова] ; 2-е вид. – Харків : Еспада, 2009. – 688 с.
6. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества ; пер. с англ. Джон Уайли энд Санз. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2011. – 452 с.
7. Костюк О.М. Корпоративное управление у банку : [монография] / О.М. Костюк. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 332 с.
8. Кузнецова Л.В. Принципы современного корпоративного управления / Л.В. Кузнецова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 14. – С. 70–75.
9. Нонака И., Такеучи Х. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2009. – 286 с.
10. Тепман Л.Н. Корпоративное управление : [учеб. пособ.] / Л.Н. Тепман ; 3-е изд. доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 289 с.
11. Daum J.H. How corporate governance changed from 1986 to 2010 / J.H. Daum // Bloomberg Business Week, 2010. – 415 p.
12. Fox M. Required Disclosure and Corporate Governance. In: Hopt K., Wymeersch E., et al. Comparative Corporate Governance. The State of Art and Emerging Research. Oxford, 2005. – 534 p.
13. Gadamer H. Truth and Method / Trans. J. Weinsheimer, D.G. Marshall. – New-York: Crossroad, 2001. – 572 p.
14. Giardini, Angelo, Kabst, Rudiger and Muller-Camen, Michael – Human Resource Management (HRM) in the German business system: a review. Management revue, 16 (1). – Pp. 63–80, 2008.
15. Gompers P., Ishii J., Metrick A. Corporate governance and equity prices // NBER Working Paper. – № w8449. – August, 2009. – Pp. 4–11.
16. Loumet L., Morin F. The Transformation of French Model of Capital Holding and Management. Paris, 2002. – 344 p.
17. Neubauer E. The Family Business. In Governance for sustainability / E. Neubauer. L., 2008. – 227 p.
18. Pinto A., Vincentini G. The Legal Basis of Corporate Governance in Publicly Held Corporations. – Kluwer Law International, 2002. – 432 p.
19. Williamson O.E. Managerial Discretion and the Theory of the Firm / O.E. Williamson // American Economic Review. – Vol. 53. – 1983.
20. World Bank. Corporate Governance: A Framework for Implementation – Overview. 2012. <http://www.worldbank.org>.
21. Yasui T. Corporate Governance in Japan. Tokyo, 2004. – 386 p.

УДК 330.341.1

Ніколаєнко Ю.В.*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і банківської справи
Чернігівського національного технологічного університету***Сакун О.С.***кандидат економічних наук,
викладач
Коледжу економіки і технологій
Чернігівського національного технологічного університету*

КОМПЛЕКСНИЙ СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ ЛОКАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ В УКРАЇНІ

У статті виявлено особливості створення та функціонування українських інноваційних центрів. Інноваційну модель соціального та економічного розвитку визначено як один із стратегічних пріоритетів для України. У цьому контексті актуалізується завдання забезпечення розвитку інноваційних структур – технопарків, науково-технологічних інкубаторів та інших форм об'єднання науки, освіти, виробництва й фінансового капіталу. Сформульовано основні напрями національної стратегії розвитку локальних інноваційних центрів в Україні.

Ключові слова: локальний інноваційний центр, технопарк, бізнес-інкубатор, організаційно-економічний механізм, національна стратегія розвитку.

Николаенко Ю.В., Сакун А.С. КОМПЛЕКСНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЛОКАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ В УКРАИНЕ

В статье выявлены особенности создания и функционирования украинских инновационных центров. Инновационная модель социального и экономического развития определена как один из стратегических приоритетов для Украины. В этом контексте актуализируется задание обеспечения развития инновационных структур – технопарков, научно-технологических инкубаторов и других форм объединения науки, образования, производства и финансового капитала. Сформулированы основные направления национальной стратегии развития локальных инновационных центров в Украине.

Ключевые слова: локальный инновационный центр, технопарк, бизнес-инкубатор, организационно-экономический механизм, национальная стратегия развития.

Nikolaenko Yu.V., Sakun O.S. COMPLEX STRATEGIC APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF LOCAL INNOVATIVE CENTERS IN UKRAINE

The features of creation and functioning of the Ukrainian innovative centers are found out in the article. The task of providing development technological parks, scientifically technological incubators as the forms of combining science, education, production and financials become actual. Basic directions of development national strategy for local innovative centers in Ukraine are formed.

Keywords: local innovative centers, techpark, business-incubator, organizationally-economic mechanism, national development strategy.

Постановка проблеми. Економіки країн світу переживають складні трансформаційні процеси в умовах становлення суспільства знань, зростаючої глобалізації та загострення конкуренції на всіх рівнях. Забезпечення інноваційного розвитку країни у такій ситуації можливе лише на основі наявності висококваліфікованих людських ресурсів, здатних продукувати сучасні знання та реалізовувати науково-технічні результати в комерційній діяльності.

У системі заходів активізації інноваційних процесів і забезпечення інноваційного розвитку у світовій практиці активно використовуються різноманітні механізми стимулювання науково-дослідної діяльності та комерціалізації її результатів. Одним із дієвих механізмів виступає створення локальних інноваційних центрів (технологічних і наукових парків, технополісів, бізнес-інкубаторів, венчурних підприємств тощо), призначених акумулювати на обмеженій території необхідну інфраструктуру та створювати сприятливі умови для реалізації всіх стадій інноваційного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань інноваційного розвитку економіки були присвячені роботи таких українських вчених: В.П. Семиноженко, А.А. Мазур, С.В. Пустовойт, Л.І. Федулова [1-3]. Окремі проблеми функціонування спеціалізованих науково-технічних локальних

утворень досліджувалися А. Андерсоном, Б. Джонсоном, Д. Форнайлом та Т. Бреннером [4-6]. Проте невичисленими залишаються проблеми взаємодії локальних інноваційних утворень із суб'єктами виробничої сфери, недостатньо вивченим і розвиненим є механізм взаємодії освіти, науки і виробництва у рамках інноваційних центрів, а також їх взаємодія з фінансово-кредитними інститутами і державою.

Постановка завдання. Завданням статті є розкриття механізму взаємодії освіти, науки і виробництва на терені інноваційного розвитку України, з'ясування ролі такої взаємодії у контексті формування вітчизняної інноваційної стратегії, виявлення основних проблем у розвитку локальних інноваційних центрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Локальні інноваційні центри (далі – ЛІЦ) – це сучасні форми інтеграції науки, освіти, фінансового сектора і промисловості, які являють собою поєднання всіх суб'єктів на спільній території. Вони є своєрідними каталізаторами, які мають сприяти утворенню наукомісткого сектора промисловості та формувати науково-технічне ядро всього господарства. Аналіз світового досвіду використання таких форм активізації інноваційної діяльності у США, Японії, країнах Західної Європи, СНД та інших країнах доводить їх актуальність та перспективність для України. Разом

з тим ефективність функціонування локальних інноваційних центрів багато в чому визначається системним підходом, який може бути сформований на основі цілісної національної стратегії, в якій чітко визначені цілі, завдання, механізм та інструменти стимулювання інноваційної активності. Підсумовуючи думки економістів щодо факторів успіху і розвитку локальних інноваційних центрів, нами виокремлено такі чинники їх розвитку (рис. 1).

Чинники розвитку ЛІЦ	
	Економічні - державна фінансова підтримка; - інвестиційний клімат; - доступ до венчурного капіталу; - фінансова участь місцевих органів влади; - механізми співпраці з фінансово-кредитними установами; - наявність бізнес-плану; - ефективний маркетинг; - пільгові умови оренди або отримання земельних ділянок.
	Структурні - консолідація держави, місцевої влади, науки, освіти, виробництва і фінансово-кредитного сектора; - територіальне поєднання усіх суб'єктів ЛІЦ; - наявність розвиненої інфраструктури.
	Правові - взаємоузгодження законів; - методика оцінки, затверджена законодавчо; - доступність інформації; - чітка і прозора система звітності; - ефективна система моніторингу цільового використання коштів.
	Інноваційні - наявність науково-дослідних установ високого рівня; - наявність потужного освітнього середовища; - мотивація наявності інноваційних центрів для національної економіки; - розвиток інформаційних технологій.
	Кадрові - наявність і стабільність фахівців високої кваліфікації; - підтримка талановитої молоді; - сприяння омолодженню наукових кадрів; - розвиненість ринку праці високої кваліфікації.

Рис. 1. Систематизація чинників розвитку локальних інноваційних центрів

Джерело: побудовано автором на основі [7, с. 268-269; 8, с. 16-17; 9, с. 379]

Процес локалізації інноваційної діяльності в незалежній Україні на початковій стадії був несистемним, епізодичним, без відповідної довгострокової державної програми. Його активізація значною мірою залежала від ініціативи органів місцевої влади, окремих інститутів, підприємств, об'єднань. Згодом через непостійність законодавчої бази та еко-

номічної політики розвиток українських технопарків опинився в умовах суперечностей економічного стимулювання.

Одним із головних факторів розвитку економіки країни є інтеграція науки, освіти і виробництва. Забезпечуючи поєднання цих трьох складових в єдину систему, локальні інноваційні центри сприяють проведенню актуальних наукових досліджень, спрямованих на розробку і впровадження нових технологій, а також якісному покращенню підготовки висококваліфікованих кадрів для забезпечення виробничих підприємств сучасними технологіями.

У процесі розвитку економіки в країні локальні інноваційні центри значно посилюють конкурентоспроможність країни на світовому рівні, переводять виробництво на новий тип, підвищують інноваційну складову в експорті продукції, що сприяє більш сталому розвитку всіх галузей економіки країни в цілому. ЛІЦ – це гарантія швидкої і максимально повної реалізації наукового потенціалу. Це єдина структура, в якій підтримується безперервний зв'язок між дослідженнями, дослідним виробництвом, впровадженням прикладних розробок і ринком, включаючи підготовку фахівців як за технологічним напрямом діяльності центру, так і маркетингом продукції. Створення локальних інноваційних центрів як точкових науково-технічних зон є одним із важливих факторів успішного розвитку економіки. При створенні ЛІЦ можливе досягнення трьох основних цілей: 1) створення нових конкурентоспроможних продуктів, технологій і робочих місць; 2) створення нових інноваційно-орієнтованих підприємств; 3) сприяння залученню іноземних та вітчизняних інвестицій в економіку країни.

Оптимальним варіантом розвитку інноваційного середовища є налагодження тісного контакту між державою (безпосередньо зацікавленою в зростанні інновацій, що підвищують соціально-економічне благополуччя громадян), освітою (в особі вищих навчальних закладів, що виступають як джерело інноваційних ідей) і бізнесом (здатним здійснити фінансування інноваційних розробок). Можливість здійснити вищезазначене завдання надає створення мережі локальних інноваційних центрів за рахунок об'єднання капіталу і науково-технічного потенціалу [10].

Стратегічне завдання держави полягає у концентрації фінансового і інтелектуального капіталу на нових пріоритетних напрямках, створенні великих конкурентоспроможних технопарків і фінансово-промислових корпорацій – національних економічних лідерів, здатних виконати функцію індикаторів розвитку. Для активізації інноваційної діяльності самих лише ринкових механізмів на сучасному етапі розвитку України, як свідчить досвід розвинених країн з тривалою історією, необхідні цілеспрямовані регулюючі функції держави в науково-технічній сфері.

Оскільки локальні інноваційні центри, зокрема технопарки і технополіси, є формою інтеграції освіти, науки, виробництва та фінансово-кредитних інститутів, це сприяє розвитку економіки України. Об'єктивно умовою сприяння такій взаємодії стає формування національної стратегії розвитку локальних інноваційних центрів.

Метою стратегії є підвищення інноваційного потенціалу економіки України та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва шляхом інтеграції освіти, науки і виробництва за державної підтримки та участі фінансово-кредитного сектора у розвитку локальних інноваційних центрів.

Основні напрями національної стратегії розвитку локальних інноваційних центрів передбачають використання правових, економічних, адміністративних інструментів для здійснення відповідних заходів. Кожен запропонований захід можна охарактеризувати як рамкові удосконалення, нові програми чи порядок фінансування, а також зміни або доповнення до законодавчих і нормативних умов. Ось перелік запропонованих нами заходів у межах кожного напрямку стратегії:

1. Удосконалення державного регулювання локальних інноваційних центрів передбачає: доповнення та оновлення існуючої нормативно-правової бази; створення умов для повернення висококваліфікованих науковців, які здобули досвід в університетах та наукових закладах світу; омолодження кадрового потенціалу наукової сфери; створення програм із залучення молодих (до 35 років) наукових працівників до керівництва лабораторіями і підрозділами локальних наукових центрів та університетів; сприяння і підтримка співробітництва локальних інноваційних центрів з освітніми закладами, фінансовими установами та підприємствами шляхом створення державних спеціальних програм.

2. Посилення системи фінансування та розширення джерел фінансової підтримки локальних інноваційних центрів: звільнення від оподаткування (звільнення від податку на прибуток; звільнення від податку на додану вартість; звільнення від ввізного мита); прискорена амортизація основних фондів; державне фінансування через створений спеціальний режим державних замовлень на науково-дослідні розробки технопарків та інших інноваційних структур з подальшою їх передачею у промисловість [11]; співпраця фінансово-кредитних установ з локальними інноваційними центрами шляхом сприяння створенню інноваційних банків, венчурних банків та запровадження особливого режиму кредитування для технопарків та інших видів інноваційних структур (повне або часткове безвідсоткове кредитування; повна або часткова компенсація процентів за кредитами).

3. Активізація державно-приватного партнерства у контексті створення локальних інноваційних центрів: впровадження програм спільного фінансування для розвитку ЛПЦ; створення інноваційних фондів (венчурних фондів) шляхом застосування механізмів державно-приватного партнерства та мобілізації державних і приватних фінансових ресурсів, створення Агентства державного-приватного партнерства.

4. Підвищення рівня співпраці локальних інноваційних центрів з освітніми закладами та їх організаційне закріплення: надати українським університетам фінансову автономію – дозволити використовувати кошти, що надаються в якості допомоги, грантів, подарунків, спонсорства та інших внесків, не дотримуючись процедур державних закупівель, передбачених чинним законодавством, а самостійно визначати, на які потреби дослідницького і наукового характеру витратити доходи від зазначених коштів; створити молодіжні інноваційні центри у формі некомерційних партнерств, засновниками яких можуть стати вищі навчальні заклади, науково-дослідні інститути, ЛПЦ; основним їх завданням стане комплексна консультативна підтримка молодіжних інноваційних проектів, включаючи технічне і технологічне сприяння їх доопрацюванню.

5. Поеднання потенціалу локальних інноваційних центрів як осередків досліджень і розробок з промисловістю: посилення комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності, створених за рахунок

коштів державного бюджету, передбачити набуття права інтелектуальної власності на такі об'єкти за установами та організаціями-виконавцями робіт з наданням уряду безкоштовної ліцензії на використання вказаних об'єктів на потреби держави; розробити програми співпраці наукових організацій, університетів, науково-дослідної інфраструктури та промисловості, зокрема, такі, що передбачають спільне фінансування їх діяльності, пов'язаної з розробкою та виробництвом нових інноваційних продуктів, високотехнологічних продуктів, радикальних інновацій та технологій, важливих для розвитку національної економіки; передбачити спільне фінансування зайнятості таких науковців у конкретних проектах; запровадити інститут аспірантури зі спільним фінансуванням з боку промисловості та держави.

6. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних локальних інноваційних центрів на світовому ринку інновацій: необхідно забезпечити ефективну державну підтримку діяльності технопарків на основі належного моніторингу та оцінювання, що мають проводитись незалежними експертами, уповноваженими державним органом з моніторингу та оцінювання; необхідно зосередити зусилля на створенні умов для здійснення контролю над комерційною діяльністю та привілеями технопарків; варто чітко обмежити кількість (до 5-7) технопарків «українського» типу, і вони повинні працювати в рамках механізму контролю, що унеможливить нецільове використання пілг для інноваційних проектів іншими (неінноваційними) суб'єктами економічної діяльності. Як свідчить досвід 1999–2004 рр., технопарки «українського» типу можуть суттєво збільшити обсяги виробництва інноваційної продукції; створити в Україні пілотний науковий парк або технопарк відповідно до міжнародних стандартів. До складу зазначеного пілотного наукового або технологічного парку має входити бізнес-інкубатор; розробка програми інтеграції вітчизняної науки у світову систему, яка б передбачала поступове входження України в європейський науковий простір, можливість стажування за кордоном молодих науковців та створення умов для повернення в Україну тих науковців, які ефективно працюють за кордоном.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, формування національної стратегії розвитку локальних інноваційних центрів поєднує в єдиний комплекс різні шляхи активізації розвитку таких центрів. Основними напрямками цієї стратегії є удосконалення державного регулювання локальних інноваційних центрів, розширення їх джерел фінансування, активізація державно-приватного партнерства, посилення співпраці інноваційних центрів із вищими навчальними закладами, поєднання інноваційного потенціалу із промисловими підприємствами, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних локальних інноваційних центрів, що досягається економічними, адміністративними і правовими інструментами прямого і непрямого впливу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семиноженко В.П. Новий регіоналізм / В.П. Семиноженко, Б.М. Данилишин. – К. : Наукова думка, 2005. – 160 с.
2. Мазур А.А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А.А. Мазур, С.В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т. 9. – № 3. – С. 59-72.
3. Федулова Л.І. Фінансування інновацій у посткризовий період: збалансованість фінансової й інвестиційної політик / Л.І. Федулова // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 15-28.
4. Anderson A. Infrastruktur zur Entwicklung von Regionen /

- A. Anderson // Der Ministerpräsident des Landes Schleswig-Holstein – Denkfabrik (ed.) Infrastruktur der Kommunikationsgesellschaft. – Schleswig-Holstein als K-region. Projektgruppe der Denkfabrik Schleswig-Holstein. – Pp. 16-19.
5. Fornahl D. Geographic concentration of innovative activities in Germany / Dirk Fornahl, Thomas Brenner // Structural Change and Economic Dynamics. – 2009. – Vol. 20. – Pp.163-182.
6. Johnson B. National systems of production, innovation and competence building / B. Johnson, B.-A. Lundvall, E.S. Andersen, B. Dalum // Research Policy. – 2002. – Vol. 31. – Pp. 213-231.
7. Кундицький О. Роль держави в інституційному забезпеченні інноваційного розвитку факторів виробництва / О. Кундицький // Вісник Львівського університету. – 2008. – Вип. 39. – С. 266-269.
8. Пронина М.В. Разработка рекомендаций по стратегии построения российских технопарков / М.В. Пронина, В.Д. Богданов. – М. : НОУ ВПО МТИ «ВТУ», 2012. – 75 с.
9. Уханова І.О. Створення та функціонування технопарків у регіоні: соціально-економічні ефекти / І.О. Уханова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4(47). – С. 378-383.
10. Мехеда Н.Г. Особливості та проблеми формування інноваційної інфраструктури в Україні / Н.Г. Мехеда, К. Завадська // Вісник Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького. – 2010. – № 4. – С. 36-40.
11. Єпіфанова І.М. Технологічні парки як ефективний напрямок інноваційного розвитку держави / І.М. Єпіфанова, О.Л. Ільченко // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – Вип. 1(33)-2(34). – С. 23-236.

УДК 338.2

Палешко Я.С.

аспірант кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Стаття присвячена пошуку шляхів оптимізації державної заборгованості. Розглянуто основні цілі управління державною заборгованістю. Досліджено вплив боргового фінансування бюджетного дефіциту на економіку. Проаналізовано інвестиційний підхід до управління державною заборгованістю. Розроблено структурно-логічну модель управління державним боргом задля оптимізації державної заборгованості. Зроблені висновки щодо стратегічної мети державної боргової політики та її стратегічних завдань.

Ключові слова: державний борг, державна заборгованість, бюджетний дефіцит, борговий тягар, інвестиції

Палешко Я.С. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Статья посвящена поиску путей оптимизации государственной задолженности. Рассмотрены основные цели управления государственной задолженностью. Исследовано влияние долгового финансирования бюджетного дефицита на экономику. Проанализированы инвестиционный подход к управлению государственной задолженностью. Разработана структурно-логическую модель управления государственным долгом для оптимизации государственной задолженности. Сделаны выводы о стратегической цели государственной долговой политики и ее стратегических задач.

Ключевые слова: государственный долг, государственная задолженность, бюджетный дефицит, долговое бремя, инвестиции.

Paleshko Ya.S. WAYS OF THE OPTIMIZATION OF PUBLIC DEBT

The article is devoted to finding ways to optimize public debt. The main objectives of management of public debt. The effect of debt financing of budget deficits on the economy. Investment analysis approach to management of public debt. The structural-logical model of debt management to optimize public debt. Conclusions on the strategic goal of state debt policy and its strategic objectives.

Keywords: public debt, budget, fiscal deficit, debt burden, investments.

Постановка проблеми. Тема оптимізації управління державною заборгованістю досліджена в світовій науці, проте єдиних дієвих механізмів оптимального управління та регулювання державної заборгованості не визначено. Зростання державної заборгованості в Україні є проблемою, дослідження якої триває вже більше десяти років. Проте досі не вироблені дієві механізми оптимізації державної заборгованості для вітчизняних економічних реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику державної заборгованості присвячені праці багатьох відомих вчених-економістів. Серед класиків, в чиїх працях розглядалась дана проблема, доцільно назвати А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса. Питанням особливостей формування державного боргу та боргової політики присвячена аналітична доповідь А.С. Гальчинського, З.С. Варналія, В.Я. Майстришина, Я.В. Белінської, Я.А. Жаліла [1]. Сутність впливу державного боргу України на економічне

зростання та боргової політики, як складової економічної політики, розглядається в працях В.Д. Базилевича [2]. Проблематику оптимізації заборгованості та шляхи її подолання стосовно зовнішнього боргу України окреслила Н.М. Печенюк [6].

На підставі аналізу досліджень і публікацій можна визначити такі основні невирішені питання в сфері управління державною заборгованістю України: внутрішній борг України існує у вигляді боргових зобов'язань двох видів: ринкові, що існують у формі державних емісійних цінних паперів, та неринкові, що виникли за підсумками виконання державного бюджету, інші позики та зобов'язання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Пошук шляхів, способів і методів оптимізації державної заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні цілі управління державною заборгованістю в найбільш загальному вигляді можна розділити на декілька груп (рис. 1).

До економічних цілей відносяться перш за все мінімізація вартості зовнішніх запозичень, поліпшення умов рефінансування і(або) переоформлення заборгованості, зниження загальних витрат по обслуговуванню державної заборгованості, підвищення ефективності використання залучених ресурсів; згладжування нерівномірності податкових надходжень і фінансування поточних бюджетних витрат. В цілому економічні цілі визначаються ступенем обтяженості країни борговим тягарем.

Політичні цілі управління зовнішнім боргом – підтримка стабільності функціонування політичної системи.

До соціальних цілей відноситься перш за все забезпечення соціальної стабільності. Деякі дослідники за соціальну ціль боргової політики ставлять своєчасне фінансування соціальних програм, проте з нашої точки зору, яка обґрунтована нижче, фінансування соціальних програм недоцільно здійснювати за рахунок залучених коштів.

Управління залученням боргу може базуватись як на прямому державному управлінні, так і на непрямих методах, які об'єднують державні гарантії і нормативно-адміністративне регулювання залучення негарантованих кредитів приватними фірмами. Проте управління борговими запозиченнями з боку держави, як правило, здійснюється в контексті бюджетного процесу, який визначає граничні розміри зовнішніх державних запозичень і державних гарантій на поточний бюджетний рік.

Необхідно підкреслити, що політика, яку проводить український уряд, орієнтується на значні зовнішні запозичення.

Враховуючи, що зовнішні запозичення являють собою фактичне вивезення капіталу з країни, оскільки є, по суті, продажем нерезидентам (навіть, якщо вони є підставними особами резидентів) права на отримання частини прибутку резидентів України, тобто декапіталізацію національної економіки, обсяг зовнішньої заборгованості України повинен підтримуватись на відносно невисокому рівні. В цьому контексті внутрішні запозичення, які є засобом перерозподілу прибутку всередині країни, видаються більш прийнятними для капіталодефіцитної економіки.

Проте боргове фінансування дефіциту бюджету видається припустимим понад межі потреб обслуговування попередніх заборгованостей, лише якщо воно формує потенціал майбутнього розвитку. Йдеться як про здійснення прямих бюджетних інвес-

тицій, так і про створення умов для стійкого, швидкого та якісного економічного зростання економіки в цілому. Такі умови можуть, зокрема, полягати у поліпшенні виробничої, транспортної, енергетичної, інформаційної та інших інфраструктур. До цього ж розряду варто відносити частину інвестицій у розвиток людського капіталу, зокрема, у сфері підготовки та перепідготовки працівників згідно вимог ринку праці, розвитку відповідних освітніх закладів тощо.

Вкрай непродуктивним вважається боргове фінансування статей споживчого спрямування. Видатки на споживання мають стимулюючий сенс у разі еластичності пропозиції. Між тим, приріст приватного споживання відбувається по галузях, в яких часто спостерігається «локальний перегрів» або які є неконкурентоспроможними на внутрішньому ринку. Відтак дефіцитне фінансування підвищує «номінальний» попит, але не підвищує «реальний», що створює потенційну можливість зростання інфляційних тенденцій та погіршення зовнішньоторговельного балансу [1].

Стратегічним завданням боргової політики є також пошук оптимального співвідношення між борговим та податковим фінансуванням бюджетних видатків. У короткостроковому періоді залучення позичкових ресурсів дає можливість дещо знизити фіскальне навантаження на національну економіку в розрахунку на спрямування додаткових коштів, які залишаються у суб'єктів господарювання, на їхній розвиток. Між тим, таким чином фінансування поточних бюджетних видатків здійснюватиметься за рахунок майбутніх ресурсів розвитку, а отже, економічний розвиток гальмуватиметься у довгостроковій перспективі.

В аналітичному вигляді фінансування дефіциту державного бюджету можна показати таким чином:

$$BD = MB + D + e \cdot D^*, \quad (1)$$

де BD – показник дефіциту бюджету; MB – грошова база; D – внутрішній борг; D^* – зовнішній борг в іноземній валюті; e – валютний курс.

Між дефіцитом бюджету та його фінансуванням існує рівновага, тобто перше дорівнює другому:

$$\text{Дефіцит} = \text{Видатки} - \text{Доходи} = \text{Фінансування дефіциту}. \quad (2)$$

Характер фінансування державного сектора і бюджетного дефіциту має різні макроекономічні наслідки.

Сучасні вчені вважають, що дефіцит бюджету, який не перевищує 2–3% ВВП, не є небезпечним;

якщо ж він перевищує 3%, то в економіці існує загроза інфляційних явищ [2, с. 407].

Найбільш негативний вплив справляє монетизація дефіциту. Фінансування дефіциту через центральний банк безпосередньо впливає на грошову базу та розмір грошової маси. При монетизації дефіциту держава отримує сеньйораж – дохід від друкування грошей. Сеньйораж виникає в умовах перевищення приросту грошової маси над приростом реального ВВП, наслідком чого є зростання середнього рівня цін [3, с. 157–161]. З огляду на це, всі економічні агенти змушені сплачувати так званий інфляційний пода-



Рис. 1. Основні цілі управління державною заборгованістю

Складено автором

ток, який через вищі ціни перерозподіляє частину їхніх доходів на користь держави [4, с. 19–32]:

$$\Pi = p \frac{M}{P}, \quad (3)$$

де Π – інфляційний податок, p – темп приросту інфляції за рік (%), $\frac{M}{P}$ – рівень запасів грошових коштів економічних агентів у реальному вираженні.

Ступінь впливу державної заборгованості на внутрішній попит і сукупну пропозицію, зовнішньоекономічну рівновагу повною мірою визначається структурою державних доходів і видатків. Залежно від характеру наслідків впливу боргу на економіку їх поділяють на короткострокові та довгострокові. Короткострокові – це наслідки бюджетного дефіциту, відомі як проблема «витіснення». Довгострокові – економічні наслідки державного боргу, відомі як «тягар боргу».

Тягар державних видатків, що фінансуються податками, переноситься в даний час, оскільки примусово вилучаються ресурси в теперішніх платників податків. Але видатки, що фінансуються запозиченням, чи то зовнішнім, чи то внутрішнім, не накладають тягар на поточне покоління, оскільки ресурси надаються заощаджувачами добровільно в обмін на державні облігації або інші активи. Для кредиторів змінюється лише форма утримання їх заощаджень.

Тягар покладається на майбутні покоління, які вимушені платити податки для обслуговування боргу. Ці податки – не прості переноси доходу, а тягар на суспільство, оскільки за відсутності видатків, що фінансуються запозиченнями, ці податки не накладалися б, тоді як інвестори в облігації одержували б такий же дохід від прибутковості фізичних активів, в які їх заощадження були б інвестовані.

Це думка прибічників класичної обтяжливої позиції, в якій, власне, стверджується, що тягар державного боргу полягає в додатковому оподаткуванні, необхідному для фінансування відсоткових виплат.

Згодом вчені доходять висновку, що державний борг має ряд негативних наслідків, які в сукупності накладають тягар і на теперішнє, і на майбутнє суспільство. Розвиваються концепції внутрішньопоколінного і міжпоколінного тягара. Внутрішньо-поколінний тягар охоплює наслідки державного боргу, які не впливають на майбутній розвиток. Це короткострокові наслідки державного боргу для рівня цін, зайнятості й зовнішньоекономічної рівноваги. Міжпоколінний тягар відображає довгострокові наслідки державного боргу для рівня доходів, споживання, інвестицій, запасу капіталу, економічного зростання і розподілу доходу.

Як найбільш суттєвий і руйнівний наслідок державного запозичення, багато вчених зазначають падіння виробничих інвестицій і зменшення на цій основі запасу капіталу і майбутніх доходів.

Засади даного вчення сформулювали Ф. Модільяні і Р. Масгрейв, яке згодом одержало назву сукупного інвестиційного підходу. В теоретичних конструкціях сукупного інвестиційного підходу допускається, що внаслідок зниження податків частина видатків держави фінансується запозиченням. Для одержання висновків щодо впливу на рівень інвестицій вони показують, що якщо B – сума запозичення, то наявний дохід приватних суб'єктів збільшиться точно на величину B . Це, на їх думку, зумовить збільшення приватного споживання C на $\Delta C = c \cdot B$, де Δc – гранична схильність до споживання. При збільшенні приватних доходів закономірно зростатимуть заощадження S : $S = (1 - c) \cdot B$. За умови, що інвестиції й державні позики фінансуються за рахунок приватних заощаджень ($S = B + I$, де I – інвестиції), залучення позик державою впливатиме на приріст інвестицій таким чином:

$$I = S - B = (1 - c) \cdot B - B = -c \cdot B. \quad (4)$$

Тобто інвестиції зменшаться на величину, що дорівнює граничній схильності до споживання, помноженій на суму запозичення.

Таким чином, представники сукупного інвестиційного підходу роблять висновок, що тягар державного боргу покладається на майбутнє в формі зменшення запасу капіталу і, як наслідок, зниження виробничого потенціалу [5, с. 243].

Відповідно, стратегічною метою державної боргової політики України має стати залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни із одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу та ВВП.



Рис. 2. Структурно-логічна модель управління державним боргом задля оптимізації державної заборгованості

Авторська розробка

Управління державним боргом задля оптимізації державної заборгованості повинно здійснюватися за структурно-логічною моделлю, наведеною на рис. 2.

Виходячи з вищезазначеного, стратегія формування і обслуговування ринку державних запозичень повинна базуватися на науково обґрунтованих засадах. Структура і розмір державного боргу мають прогнозуватися на часовому інтервалі в декілька років та навіть десятиріч з тим, щоб забезпечити збалансований бюджет, стабільне економічне зростання й потужну фінансову систему.

Висновки з даного дослідження. Отже, підсумовуючи, необхідно наголосити, що з метою поліпшення управління державним боргом, оптимізації державної заборгованості та мінімізації її негативних наслідків для економіки України, з нашої точки зору, доцільно утримувати в економічно допустимих межах обсяг державного боргу та платежів, пов'язаних з його обслуговуванням; підвищити частку внутрішньої заборгованості в структурі державного боргу, скоротивши зовнішню заборгованість, що зменшить залежність України від іноземного фінансування і дасть змогу водночас зменшити валютні ризики і сприяти розбудові фінансового ринку; запровадити облік та аналіз стану заборгованості за всіма фінансовими зобов'язаннями, що можуть вплинути на стратегію управління державними фінансами та державним боргом; встановити єдині стандарти розкриття інформації про державний борг.

Стратегічною метою державної боргової політики України має бути активне регулювання рівня зовнішнього державного боргу, постійний контроль за коефіцієнтом його відношення до ВВП, а також планування його розмірів у майбутньому з урахуванням погашення позик на сучасному етапі.

Стратегічним завданням економічної політики є збалансування державного бюджету. Велика роль при вирішенні цього завдання відводиться борговій

політиці в комплексі з іншими видами фінансової політики. Відповідно, з метою збалансування державного бюджету перш за все слід відрегулювати видаткову частину Державного бюджету і вдосконалити доходну частину, зокрема, за рахунок оптимізації податкової політики, що зменшить тіньовий сектор економіки, збільшить доходи бюджету, і Україна не буде потребувати запозичених коштів на фінансування поточних витрат, а використовуватиме запозичення для реалізації програм розвитку економіки. Отже, виходячи з того, що наслідки зовнішнього державного боргу при неефективному управлінні ним можуть негативно вплинути на економіку держави, слід у першу чергу вдосконалити систему управління зовнішнім державним боргом, а також збалансувати економіку країни, і, тим самим, зникне потреба позичати кошти на поточні потреби держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А.С., Варналій З.С., Майстришин В.Я., Белінська Я.В., Жаліло Я.А. Особливості та пріоритети боргової політики України: аналіт. доп. / [А.С. Гальчинський, З.С. Варналій, В.Я. Майстришин, Я.В. Белінська, Я.А. Жаліло] ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2004. – 103 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Table/Tbl171104/002.htm>.
2. Економічна теорія: Політекономія / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання-Прес, 2001. – 581 с.
3. Филиппів Р.С. Економічні альтернативи в межах фінансування бюджетного дефіциту / Р.С. Филиппів // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9(1). – С. 157–161.
4. Федосов В. Бюджетний дефіцит у контексті західної фінансової теорії і практики / В. Федосов, Л. Гладченко // Финансовые риски. – 2009. – № 3. – С. 19–32.
5. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів) / В.Л. Андрущенко. – Львів : Каменяр, 2000. – 303 с.
6. Печенюк Н.М. Економічна безпека України в контексті управління зовнішнім боргом держави / Н.М. Печенюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8. – С. 132–141.

УДК 338.436.33:332.1

Резнік Н.П.

*доктор економічних наук, професор
Київського міжнародного університету*

РОЗВИТОК МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ В РЕГІОНАЛЬНОМУ АПК

Стаття присвячена актуальній проблемі розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі економіки регіону. Велика увага приділена перспективам поглиблення партнерських відносин малих форм господарювання з крупними підприємствами, агрохолдингами, які домінують в АПК багатьох регіонів України. Представлена система господарюючих інтересів суб'єктів аграрного сектору, форми і напрями розвитку їх співробітництва. Розглянуто державні органи, що спеціалізовано займаються питаннями розвитку інтеграції між малим і великим бізнесом, оскільки цей напрям адміністративного управління економікою в сучасних умовах глобалізації ринку набув стратегічного характеру та оскільки він забезпечує формування конкурентоспроможної структури національних господарських систем. Визначені форми властиві також і для підприємств малого та середнього бізнесу. Виявлено напрями і механізми, здатні забезпечити розвиток малого підприємництва для вирішення задач економічного підйому країни. Представлено структурну модель взаємозв'язків організаційно-правових форм господарювання для підвищення ефективності функціонування асоційованих і малих форм агробізнесу регіону – доцільним є відтворення механізму взаємодії дрібнотоварного сектору АПК з елементами агропродовольчої системи регіону на основі кооперації. Доведено, що кооперація і інтеграція господарюючих суб'єктів аграрного сектору на мезорівні здебільшого виступають засобом як вирішення протиріч, так і стикування й гармонізації інтересів господарюючих суб'єктів (особливо крупних корпоративних структур і малих форм агробізнесу), які здійснюють діяльність при встановленні господарських зв'язків з партнерами на рівні галузей і регіонів. Обґрунтовано два основні напрями регіональної державної політики регулювання малого підприємництва на селі. За тісністю зв'язку з крупними корпоративними структурами, виділено групи малих форм агробізнесу. З метою дотримання господарських інтересів

малих форм агробізнесу в системі співробітництва з крупними формами господарювання в аграрному секторі висвітлено форми виробничої, споживчої, обслуговуючої кооперації ФГ, ОСГ. Розкрито шляхи активізації взаємодії малих і крупних підприємств аграрного сектору у таких напрямках: створення стійких господарських систем; реформування крупних інтегрованих структур шляхом створення якісно нового механізму управління; використання інноваційного потенціалу малих підприємств; ефективне використання трудових ресурсів на малих підприємствах.

Ключові слова: малі підприємства, агрохолдинги, господарські взаємовідносини, співробітництво, аграрний сектор, розвиток.

Резник Н.П. РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК

Статья посвящена актуальной проблеме развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики региона. Большое внимание уделено перспективам углубления партнерских отношений малых форм хозяйствования с крупными предприятиями, агрохолдингами, которые доминируют в АПК многих регионов Украины. Представлена система хозяйствующих интересов субъектов аграрного сектора, формы и направления развития их сотрудничества. Рассмотрены государственные органы, специализированно занимающиеся вопросами развития интеграции между малым и крупным бизнесом, так как это направление административного управления экономикой в современных условиях глобализации рынка приобрело стратегический характер, поскольку он обеспечивает формирование конкурентоспособной структуры национальных хозяйственных систем. Определены формы, которые свойственны предприятиям малого и среднего бизнеса. Выявлены направления и механизмы, способные обеспечить развитие малого предпринимательства для решения задач экономического подъема страны. Представлена структурная модель взаимосвязей организационно-правовых форм хозяйствования для повышения эффективности функционирования ассоциированных и малых форм агробізнеса региона, целесообразного воспроизведения механизма взаимодействия мелкотоварного сектора АПК с элементами агропродовольственной системы региона на основе кооперации. Доказано, что кооперация и интеграция хозяйствующих субъектов аграрного сектора на мезоуровне в основном выступают средством как решения противоречий, так и стыковки и гармонизации интересов хозяйствующих субъектов (особенно крупных корпоративных структур и малых форм агробізнеса), которые осуществляют деятельность при установлении хозяйственных связей с партнерами на уровне отраслей и регионов. Обоснованы два основных направления региональной государственной политики регулирования малого предпринимательства на селе. По тесноте связи с крупными корпоративными структурами выделены группы малых форм агробізнеса. С целью соблюдения хозяйственных интересов малых форм агробізнеса в системе сотрудничества с крупными формами хозяйствования в аграрном секторе освещены формы производственной, потребительской, обслуживающей кооперации ФХ, ОСХ. Раскрыты пути активизации взаимодействия малых и крупных предприятий аграрного сектора в следующих направлениях: создание устойчивых хозяйственных систем; реформирование крупных интегрированных структур путем создания качественно нового механизма управления; использование инновационного потенциала малых предприятий; эффективное использование трудовых ресурсов на малых предприятиях.

Ключевые слова: малые предприятия, агрохолдинги, хозяйственные взаимоотношения, сотрудничество, аграрный сектор, развитие.

Rezник N.P. DEVELOPMENT OF SMALL FORMS OF MANAGEMENT: PROBLEMS AND PERSPECTIVES IN THE REGIONAL AGRARIAN BUSINESS

The article is devoted to the problem of small forms of management in the agricultural sector in the region. Great attention was paid to the prospects of deepening partnerships small forms of management of large enterprises, agricultural holdings that dominate in agriculture in many regions of Ukraine. This system of economic interests of the agricultural sector, the shape and direction of their cooperation. Considered public bodies, the specialized deal of integration between small and big business, as this area of the administrative management of the economy in a globalized market today acquired a strategic nature, since it provides a competitive structure formation of national economic systems. Some form of characteristic also for small and medium businesses. Found direction and mechanisms that can provide small business development for solving the country's economic recovery. The block model relationships organizational and legal forms of management to improve the efficiency of small forms and associated agribusiness region is appropriate playback mechanism of interaction of small-scale agribusiness sector with elements of agro-food system of the region based on cooperation. It is proved that cooperation and integration of economic entities of the agricultural sector at the mesolevel primarily as a means of resolving conflicts and connections and harmonizing the interests of business entities (especially large corporate structures and forms small agribusiness), engaged in setting economic conn bonds with partners at the level of industries and regions. Grounded two main directions of state policy of regional regulation of small business in rural areas. For straits due to large corporate structures, the selection of small forms agribusiness. In order to meet the economic interests of small forms of agribusiness in cooperation with the major types of enterprises in the agricultural sector covers forms of industrial, consumer, service cooperatives FG, OSG. Reveals ways to intensify the interaction of small and large enterprises of the agricultural sector in the following areas: creating sustainable economic systems; reforming large integrated structures through the creation of a new management mechanism; using innovative capacity of small enterprises; efficient use of human resources in small businesses.

Keywords: small enterprises, agroholding, economic mutual relations, collaboration, agrarian sector, development.

Постановка проблеми. Проблема розвитку суб'єктів малого підприємництва в АПК протягом всіх етапів реформування економіки країни перебуває в центрі уваги науки і практики. Проте стан в цій сфері, незважаючи на спроби держави підтримати малі форми підприємництва на селі і надати їм допомогу, залишається досить складним, так як рівень розвитку цього сектору допоки не здатний в значній мірі впливати на економічний підйом АПК країни. Затягнутий в країні процес створення нової системи ринкових взаємовідносин привів до розвитку монополізації окремих сегментів продовольчого ринку, зростання ролі посередницьких структур, складнощам збуту продукції вітчизняних товаровиробників, а також виникненню серйозних проблем в межах міжгалузевого обміну і міжгосподарських взаємовід-

носин. Існуючі структурні диспропорції у рівнях розвитку окремих сфер аграрного сектору, монополії, олігополії позиції крупних агрохолдингів, а також значні відміни у рівні фінансової стійкості і платоспроможності суб'єктів аграрного сектору в значній мірі визначають характер взаємодії малих і крупних форм господарювання – не співробітництво, а протистояння, конкуренція за ринки збуту готової продукції (а здебільшого і ринки сировини, ресурсів).

У розвинених ринкових країнах ще у 60-ті роки ХХ ст. було створено окремі державні органи, що спеціалізовано займаються питаннями розвитку інтеграції між малим і великим бізнесом, оскільки цей напрям адміністративного управління економікою в сучасних умовах глобалізації ринку набув стратегічного характеру, оскільки він забезпечує формування

конкурентоспроможної структури національних господарських систем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У світовій практиці ведення бізнесу існують такі організаційні форми підприємства: одноосібне володіння, товариство (партнерство) та корпорації. Визначені форми властиві також і для підприємств малого та середнього бізнесу. Саме це і розглядають у своїх наукових працях вітчизняні дослідники малого та середнього бізнесу Б. Андрушків [1], З. Варналії [2], Т. Говорушко [3], В. Горьовий [4], О. Кужель [8], І. Прокопа [10], В. Шпак [11], В. Сахаров [9].

У сучасних умовах постіндустріальної економіки, – зазначає голова аналітичного центру «Академія» О. Кужель, – «змінюється сама парадигма економічного розвитку, внаслідок чого мале підприємництво поряд із великим бізнесом і крупним капіталом виступає рівнозначним (а в деяких випадках навіть ще більш активним) гравцем господарських відносин, перетворюючись з їхнього придатку на їхнього незмінного партнера й економічного союзника, на структурну основу стабільності їх позицій на ринках» [8].

Виклад основного матеріалу дослідження. Таким чином, необхідним є пошук сучасних підходів до формування стратегічного співробітництва малих і крупних підприємств у вітчизняному агропродовольчому комплексі, що відповідають реаліям сучасності. Перш за все це стосується виявленню напрямів і механізмів, здатних забезпечити розвиток малого підприємництва для вирішення задач економічного підйому країни. За умов активного формування крупними формуваннями власних сировинних зон, могутніх позицій посередницьких структур у сфері обігу сільськогосподарської сировини малі форми агробізнесу нездатні конкурувати з крупними інтегрованими агрокомплексами за рівнем виробничих затрат,

маркетингового забезпечення тощо. Рівень і характер спеціалізації малих форм агробізнесу в регіоні в значній мірі визначається такими обставинами [4]: з одного боку, неефективні цінові умови реалізації сільськогосподарської сировини, які формуються торгово-посередницькими структурами, орієнтовані на особисті селянські, фермерські господарства на ринок кінцевого споживача; дана обставина визначає необхідність спеціалізації на виробництві сільськогосподарської продукції, що не вимагає додаткової переробки або створення постачальницько-збутових кооперативів; з іншого боку, перебуваючи в деякому протистоянні з крупними аграрними структурами, малі форми вимушені орієнтуватися лише на обмежені сегменти споживчого ринку.

Разом з тим у розвинених країнах з ефективно функціонуючою аграрною економікою, дрібнотоварний (сімейний) і корпоративний сектори не протистоять один одному, а доповнюють один одного, розвиваючись не паралельно, а у взаємодії між собою. Форми такої взаємодії досить різноманітні. Вони визначаються всією сукупністю природних, соціальних, економічних і культурно-історичних факторів, діючих на сільській території по відношенню до суб'єктів агропродовольчого сектору [6].

Приставляється, що на основі усталеного в період економічних перетворень форм, методів і систем ведення аграрного виробництва найбільш прийнятними є такі форми взаємодії крупного і малого секторів АПК регіону, як кооперація і різні форми взаємовигідного симбіозу корпорацій з малими формами агробізнесу. Тому для підвищення ефективності функціонування асоційованих і малих форм агробізнесу регіону доцільним є відтворення механізму взаємодії дрібнотоварного сектору АПК з елементами агропродовольчої системи регіону на основі кооперації (рис. 1).

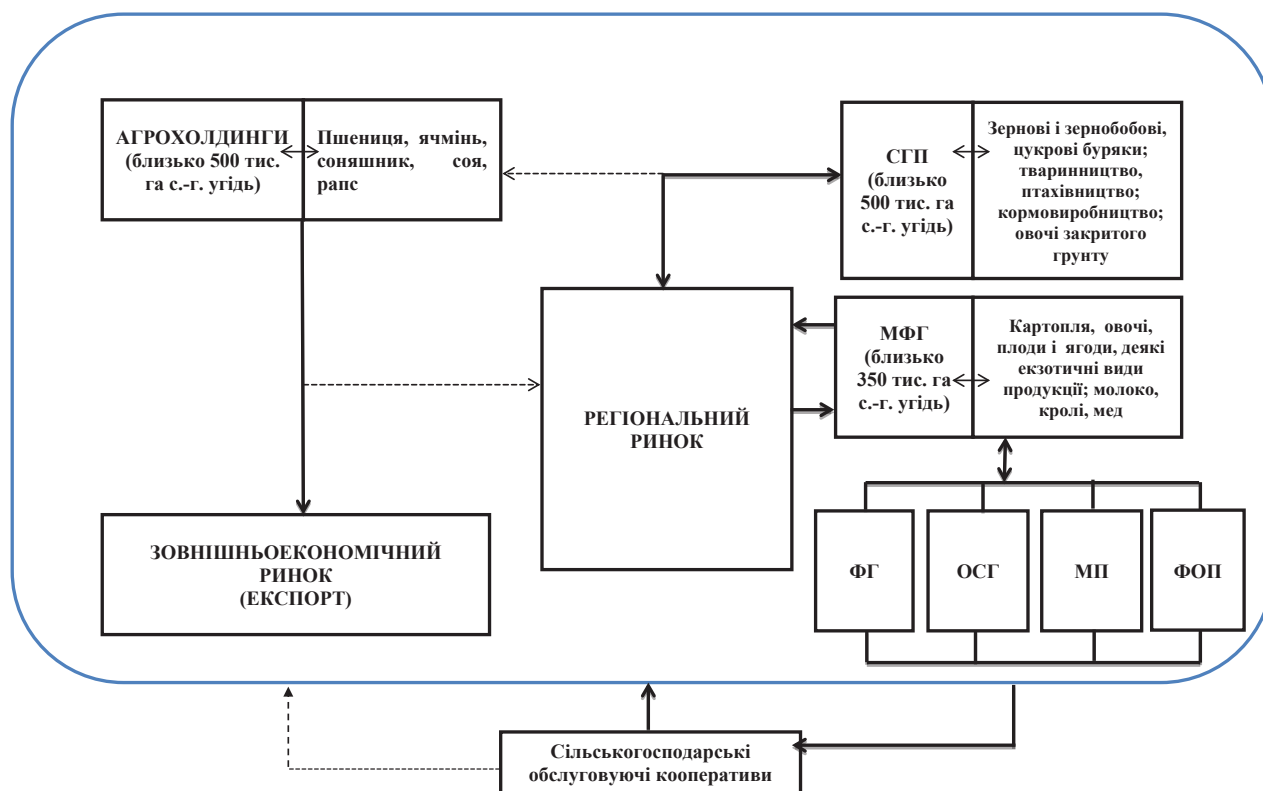


Рис. 1. Модель взаємозв'язків організаційно-правових форм господарювання Черкаської області, 2012 р.
Джерело: [5]

Нині ситуація у сфері малого підприємництва у вітчизняному аграрному секторі залишається нестійкою і може біти охарактеризована: нестабільністю фінансово-економічного стану малих форм агробізнесу; низьким рівнем інвестиційної активності малих форм агробізнесу внаслідок дефіциту власних оборотних засобів; наявністю суттєвих обмежень в одержанні банківських, комерційних кредитів і позик; низьким рівнем захищеності малого підприємництва в аграрному секторі від корупції; нестабільністю міжгосподарських зв'язків, низьким рівнем узгодженості товарної, цінової і збутової політики малих форм агробізнесу в аграрному секторі.

Проблеми розвитку агропродовольчого комплексу регіону в основному пов'язані із існуючими протиріччями між інтересами господарюючих суб'єктів. До основних господарських інтересів малих форм агробізнесу слід віднести: забезпечення стабільного попиту на вироблену продукцію, дотримання оптимальних строків її реалізації; своєчасність розрахунків за реалізацію виробленої продукції; максимально можливу ціну реалізації сільськогосподарської сировини; зниження трансакційних витрат, пов'язаних з реалізацією продукції. В той же час господарськими інтересами переробних підприємств є: надходження сировини певної якості і в необхідній кількості; дотримання оптимальних строків поставок сировини; мінімально можлива ціна закупки сільськогосподарської сировини; зниження трансакційних витрат, пов'язаних із закупкою сільськогосподарської сировини [6]. В даному випадку органи місцевої виконавчої влади й місцевого самоврядування мають засвоювати нову ринкову модель державного управління, максимально зменшувати контрольно-адміністративні функції і виступати чутливими й кваліфікованими менеджерами, координаторами регіонального розвитку, які здатні об'єднати в одне господарське ціле всі місцеві ресурси й можливості.

Саме органи державної влади в умовах ринкової економіки стають повноцінними суб'єктами ринкових відносин, а їхні управлінські функції повинні ефективно доповнювати й використовувати процеси ринкового саморегулювання на регіональному рівні. Так, презентуючи Ініціативу «Рідне село», міністр аграрної політики та продовольства України (15.05.2012 р.) М. Присяжнюк відмітив, що метою Ініціативи є підвищення якості

життя сільського населення через зміцнення економічної основи сільської економіки – господарств населення, малих та середніх підприємств, виробників сільськогосподарської продукції на основі об'єднання їх зусиль.

В цих умовах розвиток кооперації з метою виробництва сільськогосподарської продукції та надання послуг з обслуговування сільського населення стає основним завданням органів державного управління і органів місцевого самоврядування.

Крім того, серйозний вплив на економічну поведінку малих форм агробізнесу мають фактори інституціонального середовища аграрного сектору та доходів населення [3] (табл. 1).

Слід відмітити, що кооперація і інтеграція господарюючих суб'єктів аграрного сектору на мезорівні здебільшого виступають засобом як вирішення протиріч, так і стикування й гармонізації інтересів господарюючих суб'єктів (особливо великих корпоративних структур і малих форм агробізнесу), які здійснюють діяльність при встановленні господарських зв'язків з партнерами на рівні галузей і регіонів.

За тіснотою зв'язку з великими корпоративними структурами можна виділити такі групи малих форм агробізнесу [5]:

1. Малі підприємства, безпосередньо пов'язані з основним виробництвом великої інтегрованої структури; діяльність даних структур буває достатньо ефективною у взаємодії з великими підприємствами в галузях масового і серійного виробництва сільськогосподарської сировини і продовольства.

2. Малі підприємства, не пов'язані з основним виробництвом, але виконуючими забезпечуючі функції у взаємодії з великими підприємствами при проведенні реструктуризації. Такі малі підприємства створюються у всіх галузях аграрного виробництва і можуть, у свою чергу, бути згрупованими за такими напрямками діяльності:

– малі підприємства, які забезпечують функціонування соціально-побутових об'єктів великих підприємств. Такі малі підприємства можуть бути тимчасовим явищем, наділені повноваженнями по вирішенню поточних питань, передачі або продажу даних об'єктів;

– малі підприємства, зайняті науковими дослідженнями, інноваційною діяльністю, маркетингом, інжинірингом, рекламою, консалтингом тощо, тобто, без яких процес реструктуризації великого підпри-

Таблиця 1

Основні показники розвитку суб'єктів підприємницької діяльності в аграрному секторі Черкаської області, 2007 і 2012 рр. [13]
(У відсотках до загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності)

Показники	Суб'єкти підприємницької діяльності					
	великі		середні		малі	
	2007	2012	2007	2012	2007	2012
Кількість підприємств	0,0	0,0	13,4	10,6	86,4	89,4
На 10 000 осіб наявного населення припадає підприємств, од.	0	1	3	5	17	19
Кількість зайнятих працівників за розмірами підприємств та за видами економічної діяльності	5,8	14,2	75,9	59,9	18,3	25,9
Кількість найманих працівників за розмірами підприємств та за видами економічної діяльності	5,9	14,3	77,3	61,9	16,8	23,8
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників за розмірами підприємств, грн.	1124,5	2401,9	853,5	1866,8	603,3	1361,4
Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) за розмірами підприємств та видами економічної діяльності	20,3	27,0	62,5	43,6	17,2	29,4
Валові капітальні інвестиції за розмірами підприємств та видами економічної діяльності	9,0	25,4	70,4	60,7	20,6	13,9

емства не буде мати у перспективі належної ефективності;

- малі підприємства, що надають послуги виробничого характеру по обслуговуванню основних виробничих процесів: постачальницько-збутові, транспортні і складські послуги, роботу з кадрами, інформаційно-обчислювальні послуги тощо. Ці малі підприємства сприяють апарату управління крупних підприємств зосередитися на основній виробничій діяльності.

Разом з тим необхідна активізація протекціонізму регіональних органів влади по відношенню до малих форм господарювання регіону, особливо перед вступом України до ЄС [8]. При цьому доцільно виділити два основних напрями регіональної державної політики регулювання малого підприємництва на селі:

- захист інтересів малих підприємств у пріоритетних секторах АПК регіону і створення сприятливих умов для його розвитку;

- адресна державна підтримка малих форм господарювання на селі і розвиток перспективних напрямів агробізнесу у відповідності до пріоритетів, встановлених специфікою розвитку економіки регіону.

В цілому можливі декілька варіантів розвитку взаємодії малих форм агробізнесу з крупними формами господарювання сучасного аграрного сектору на мезорівні:

- входження сільськогосподарського виробника до складу інтегрованого корпоративного формування (у якості структурного підрозділу з втратою юридичної самостійності або в якості дочірньої структури з втратою лише господарської самостійності);

- поглиблення інтеграційних відносин між малими формами агробізнесу і крупними підприємствами на основі застосування механізмів авансування, підряду, контракції, а також оренди;

- ігнорування крупними підприємствами малих форм господарювання, що проявляється в орієнтації на співробітництво із ефективно діючими сільськогосподарськими підприємствами – крупними постачальниками сільськогосподарської сировини; в даному випадку аграрії орієнтуються на ринок кінцевого споживача, розвиваючи власні канали збуту, кооперуючись, створюючи власні переробні потужності;

- проведення жорсткої цінової політики на ринку сільськогосподарської сировини з боку крупних корпоративних структур; дана політика завбачає «збивання» цін на продукцію аграріїв і подальшу її «скупку» через систему дочірніх, залежних організацій, що можливо завдяки монопольному, олігопольному літерству на ринку споживачів сільськогосподарської сировини, можливостям впливу на кон'юнктуру ринку матеріально-технічних засобів аграрного виробництва.

В сучасних трансформаційних процесах, що відбуваються у вітчизняному АПК, перший варіант, незважаючи на надані його учасникам значні можливості, не одержав належного розповсюдження, що в значній мірі пов'язане з наступними особливостями: складністю реструктуризації малих форм господарювання при входженні у інтегровану бізнес-групу; негативним відношенням до реструктуризації власників землі; трудомісткістю «роботи» з безліччю ОСГ, ФГ, обсяг пропозиції продукції яких здебільшого уступає обсягам ефективно діючим сільськогосподарським підприємствам; прагненням корпоративній вертикалі створити свою сировинну базу, а інколи і просто диверсифікувати свою виробничо-господарську діяльність.

При цьому включення малих форм агробізнесу до складу вертикально інтегрованих корпоративних структур дає їм такі перспективи:

- можливість цілеспрямованого розвитку і стійкого функціонування за умов гострого дефіциту оборотних засобів, наявності значних обсягів кредиторської заборгованості тощо;

- можливість опрацювання перспективних програм і забезпечення їх реального втілення на основі диверсифікації виробництва і отримання внутрішніх пільгових інвестиційних і кредитних ресурсів;

- поповнення власних оборотних засобів і оновлення основних фондів суб'єктів агробізнесу;

- централізоване постачання господарств сировиною, матеріалами, новою технікою, обладнанням;

- погашення кредиторської заборгованості малих форм агробізнесу;

- забезпечення гарантованого і вигідного збуту виробленої сільськогосподарської продукції із використанням різних маркетингових схем;

- підвищення ділової активності і розширення ринків збуту продукції [10].

Разом з тим в АПК мезорівня отримало розповсюдження інтеграційне співробітництво ФГ, ОСГ з крупними підприємствами у таких формах контракції, заснованих на взаємному використанні ресурсів без структурних трансформацій:

- авансування сільськогосподарського виробництва: крупна агропромислова структура укладає з ФГ контракт на придбання ще не виробленої сільськогосподарської продукції, попередньо здійснюючи частковий платіж за неї у вигляді грошових чи інших платіжних засобів, або матеріальних ресурсів;

- оренда, на підставі якої власник земельних ресурсів передає їх в оренду для спільного агровиробництва; найбільше розповсюдження одержала довгострокова оренда крупними формами господарювання земельних ділянок ФГ, ОСГ з можливістю (або без) наступного придбання у власність;

- підряд, у відповідності з яким крупна агропромислова структура передає ФГ, ОСГ на послідовну переробку (добробку) сільськогосподарську сировину, матеріали, залишаючись при цьому їх власником з наступною передачею готової продукції; розрахунок з малими формами агробізнесу при цьому здійснюється, виходячи із добавленої вартості продукції в ФГ, ОСГ.

З метою дотримання господарських інтересів малих форм агробізнесу в системі співробітництва з крупними формами господарювання в аграрному секторі необхідна виробнича, споживча, обслуговуюча кооперація ФГ, ОСГ, що здійснюється в таких формах:

- кооперування селян і фермерів по переробці і виробництві продукції;

- міжгосподарське кооперування за етапами технологічного процесу, починаючи з виробництва, потім переробка і реалізація продукції на базі основного підприємства.

Висновки з даного дослідження. Мале підприємство є невід'ємною й обов'язковою складовою існування ринкової конкурентної економіки. Великий капітал, звичайно ж, визначає рівень науково-технічного й промислового потенціалу. Проте основою розвитку країн з ринковою економікою є саме мале підприємство як найбільш масова, динамічна й гнучка форма ділового життя суспільства. По своїй природі воно більше орієнтоване на локальні й місцеві ринки, тому вирішальне значення під час створення сприятливих умов для

зростання ефективності цього економічного сектора відіграє соціально-економічна політика саме місцевих органів влади.

Активізація взаємодії малих і великих підприємств аграрного сектору може бути реалізована у таких напрямках:

а) створення стійких господарських систем, які включають в себе великі та малі підприємства різного функціонального призначення з метою більш ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;

б) реформування великих інтегрованих структур шляхом створення якісно нового механізму управління через проведення комплексу заходів, направлених на зміну форми власності і структури підприємств, вдосконалення їх фінансово-економічної діяльності, звільнення від непрацюючих активів і збиткових підрозділів з використанням малих підприємств в якості одного із інструментів реформування;

в) використання інноваційного потенціалу малих підприємств з метою інтенсифікації виробництва і забезпечення конкурентоспроможності;

г) ефективне використання трудових ресурсів на малих підприємствах.

17 жовтня 2013 р. уряд без змін ухвалив Стратегію розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. Цей документ передбачає вирішення проблем не лише економічного характеру, але й соціального. Так, у Стратегії передбачається велика увага розвитку кооперативного руху та поступовому зростанню доходів сільських жителів. Окрім цього, держава всіляко сприятиме доступу дрібних і середніх сільгоспвиробників до організованого аграрного ринку [14].

Завдяки ефективній реалізації виділених напрямів можлива адаптація дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції (малих форм господарювання) до умов укрупнення господарських структур, зміцнення позицій великих інтегрованих бізнес-груп аграрного сектору регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушків Б. Інноваційно-комплексні шляхи розвитку малого підприємництва : монографія / [Б. Андрушків, Ю. Вовк, І. Крамар та ін.]. – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2011. – 340 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К. : «Знання», 2005. – 302 с.
3. Говорушко Т.А. Підприємницьке середовище та його вплив на розвиток малого підприємництва в Україні // Агроінком – 2010. – № 4–6. – С. 76–81.
4. Горьовий В.П. Мале підприємництво: поступи розвитку, проблеми : [монографія] // В.П. Горьовий, А.В. Збарська. – К. : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 600 с.
5. Збарська А.В. Модель розвитку суб'єктів малого підприємництва на основі кооперації в умовах Черкаської області / А.В. Збарська // Науковий вісник Львівського нац. ун-ту вет. мед. та біотех-ї ім. С.Я. Гжицького. Серія «Економічні науки». – 2013. – Т.15. – № 2(56). – С. 110–118.
6. Збарський В.К. Розвиток дрібнотоварного приватного укладу у сільських поселень України : [монографія] / В.К. Збарський. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2012. – 654 с.
7. Збарський В.К. Державна підтримка сільського господарства / В.К. Збарський // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 74–80.
8. Кужель О. Великий і малий бізнес: глобальні тенденції розвитку господарської інтеграції й партнерства // Аналітичний центр «Академія», 2013. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=323>.
9. Малий та середній бізнес ; за заг. ред. В.Є. Сахарова. – К. : ВНЗ «Національна академія управління», 2008. – 368 с.
10. Прокопа І.В. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації / [І.В. Прокопа, Т.В. Беркута, М.Г. Бетлій] // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 74–89.
11. Шпак В.І. Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі української видавничо-поліграфічної компанії «Експрес-Об'ява») / В.І. Шпак. – К. : МАУП, 2010. – 112 с.
12. Обласна цільова програма «Село Черкащини – 2020». Статистичний збірник. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2011. – 21 с.
13. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності у 2011 році : [стат. збірник]. – Черкаси, 2012. – Головне управління статистики у Черкаській області. – 226 с.
14. Збарська А.В. Оптимізація розмірів малих сільських підприємств / А.В. Збарська, А.І. Липов'як-Мелкозьорова // Бухгалтерія в с.-г.-ві. – 2013. – № 21. – С. 13–19.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.47:338.51:005.59:005.334

Батракова Т.І.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету*

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ – ЧАСТИНА МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

В умовах поширення процесів глобалізації, інтеграції України до міжнародного господарського комплексу, враховуючи швидку зміну зовнішнього середовища економіки у всьому світі, перед Україною виникає завдання ефективного антикризового управління на основі вивчення позитивного досвіду інших країн за для збереження індустріального потенціалу держави. На сьогодні низька ефективність державних механізмів регулювання економіки призвела до відсутності інтересу потенційних інвесторів та падіння промислового виробництва. Таким чином, впровадження в дію ефективного національного механізму законодавчого регулювання, в тому числі стосовно трансфертного ціноутворення, надасть змогу визначення адекватного податкового навантаження національних та транснаціональних корпорацій, недопущення як подвійного оподаткування, так і уникнення від сплати податків.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, пов'язані особи, податковий кодекс, антикризове управління, законодавче регулювання, реформування.

Батракова Т.І. ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНОБРАЗОВАНИЕ – ЧАСТЬ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В условиях расширения процессов глобализации, интеграции Украины в международный хозяйственный комплекс, учитывая быстрые изменения внешней экономической среды во всем мире, перед Украиной возникает задача эффективного антикризисного управления на основе изучения положительного опыта других стран для сохранения индустриального потенциала державы. Сегодня низкая эффективность государственных механизмов регулирования экономики привела к отсутствию интереса потенциальных инвесторов, падению промышленного производства. Таким образом, введение в действие эффективного национального механизма законодательного регулирования, в том числе касательно трансфертного ценообразования, даст возможность определить адекватную налоговую нагрузку национальных и транснациональных корпораций, недопущению как двойного налогообложения, так и уклонения от оплаты налогов.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, связанные лица, налоговый кодекс, антикризисное управление, законодательное регулирование, реформирование.

Batrakova T.I. TRANSFER PRICING – PART OF THE MECHANISM OF CRISIS MANAGEMENT

In terms of distribution processes of globalization and integration of Ukraine into the international economic complex, given the fast changing environment in the world economy, Ukraine there is a problem of effective crisis management, by studying the positive experience of other countries, to preserve industrial potential. Today the low efficiency of state mechanisms regulating the economy has led to a lack of interest of potential investors and the decline in industrial production. Thus, implementation of effective national action mechanism of legal regulation, including in relation to transfer pricing, will allow an adequate determination of the tax burden of national and multinational corporations as preventing double taxation and tax avoidance.

Keywords: transfer pricing, constituents, tax code, crisis management, legislative regulation reform.

Постановка проблеми. Впровадження в дію ефективного національного механізму законодавчого регулювання трансфертного ціноутворення, створеного на основі адаптації «Рекомендацій з питань трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій», що були розроблені Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [7], зумовлено перш за все глобалізацією економіки та тими змінами, які відбуваються в економічному просторі на всіх рівнях. Розробка методики визначення трансфертних цін направлена на вирішення потенційного конфлікту між компаніями та податковими адміністраціями для недопущення як подвійного оподаткування, так і уникнення від сплати податків, запровадження механізму контролю за об'єктивністю розрахунку та розподілу доходів та витрат корпорацій для визначення адекватного податкового навантаження національних та транснаціональних корпорацій. Особливої актуальності дане питання набирає зараз, під час реформування вітчизняної економіки, так як воно пов'язане з можливістю зупинити від-

тік капіталу за кордон, та можливість стабілізації національної валютної системи. Впровадження в дію даного механізму, використання відповідного міжнародного досвіду у даній сфері надасть можливості більш ефективно використати всі можливі інструменти антикризового управління у багатогранній економічній дійсності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та російські економісти і науковці, такі як Н. Вафіна, В. Крилов, С. Нікітін, О. Глазова, М. Степанова, О. Шніпко, у своїх роботах описують міжнародний досвід законодавчого регулювання трансфертного ціноутворення [1; 3; 5]. Однак детальний аналіз принципів та методів системи регулювання трансфертного ціноутворення, що розроблена ОЕСР, потребує детального вивчення та висвітлення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження та висвітлення нових положень Податкового кодексу України в частині змін регулювання трансфертного ціноутворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1 січня 2015 р. вступили в силу нові правила транс-

фертного ціноутворення, які з 2013 р. неодноразово зазнавали модифікацій та отримували неоднозначну оцінку експертів. За словами Наталії Яреско, із запровадженням закону про трансфертне ціноутворення офшорний рай в Україні скінчиться. «Великий бізнес, який виводить свої надприбутки у офшори, має сплачувати справедливі податки у своїй країні. Приводячи законодавство до міжнародних стандартів, ми стимулюємо великий бізнес до реальної соціальної відповідальності», – наголосила вона. Дійсно, прийняття нових положень про трансфертне ціноутворення пов'язано з недостатньою ефективністю діючого податкового законодавства та змінами в бізнес-середовищі (інформації, глобалізації та т. п.). Згідно з настановами ОЕСР, однією із пріоритетних цілей, за для досягнення якої запроваджується застосування трансфертного ціноутворення, є розвиток міжнародної торгівлі та міжнародних інвестицій. Країна, яка здійснює державний контроль за ціноутворенням, має усвідомлювати, що це впливає на прибуток суб'єктів господарювання, які реалізують товари, здійснюючи операції, визнані, відповідно до законодавства, контрольованими. Посилення податкового контролю за такими операціями дає підстави замислитися над питанням, наскільки привабливим буде для іноземних інвесторів український бізнес-простір в умовах перманентного контролю з боку податківців та відсутності заохочення у вигляді зниження розміру санкцій при, наприклад, добровільному поданні звітів про контрольовані операції чи коректному оформленні документів (як це наразі закріплено у законодавстві Данії, Норвегії). Головним джерелом для аналізу інформації та практичного використання є Податковий кодекс України та рекомендації ОЕСР по трансфертному ціноутворенню.

Трансфертне ціноутворення – система визначення звичайної ціни товару та/або результатів робіт (послуг) в операціях, які визначені згідно ст. 39 ПК України контрольованими (в редакції від 04.07.13 р. / в редакції від 28.12.14 р. визначення ТЦ не має) [1].

Таким чином, слід розрізняти контрольовані та неконтрольовані операції.

Критерії неконтрольованих операцій:

- всі операції, крім тих, які визначені контрольованими;
- операції, ціни в яких регулюються державою;
- операції, при здійсненні яких проводиться обов'язкова оцінка (у випадках якщо для таких операцій неможливо застосувати методи ТЦ);
- операції, ціни на які встановлюються за результатами аукціону (якщо його проведення обов'язкове згідно діючого законодавства);
- операції з примусового продажу (відчуження) майна, переданого в заставу.

Платник податків, який приймає участь в контрольованій операції, зобов'язаний визначити об'єм податкового прибутку згідно принципу «витагнутої руки» (arm's length principle), розробленого ще 2010 р. Організацією економічного співробітництва та розвитку в Настановах ОЕСР для транснаціональних компаній та податкових служб. Відповідно до зазначеного міжнародного документа, цей принцип, за своєю сутністю, першочергово мав сприяти інтеграції податкових систем різних держав світу в частині визначення податкових зобов'язань транснаціональних компаній. Принцип офіційно викладено в першому параграфі ст. 9 Модельної конвенції ОЕСР.

Принцип «витагнутої руки» є міжнародним стандартом контролю за трансфертним ціноутворенням. Сутність принципу – відповідність трансфертних цін

ринковому рівню, тобто рівню цін, які застосовуються:

- в незалежних компаніях;
- в порівняних умовах.

Труднощі застосування принципу «витагнутої руки»: даний принцип може ефективно використовуватись у більшості випадків, але інколи існують труднощі із його запровадженням через складність в отриманні необхідної інформації [3]. Принцип «витагнутої руки» реалізується через порівняння діяльності незалежних та асоційованих компаній, що, в свою чергу, передбачає необхідність отримання об'єктивної інформації щодо діяльності незалежних компаній. З іншої сторони, у документах ОЕСР відмічається, що трансфертне ціноутворення не є точною наукою і потребує вироблення певних навиків ведення діалогу між податковою адміністрацією та платником податків. У п. 1.14 [7] зазначено, що країни – члени ОЕСР однозначно продовжують підтримувати використання принципу «витагнутої руки» і не бачать реальної альтернативи даному методу.

С 1 січня 2015 р. вступили в силу нові критерії для визначення операцій контрольованими, а також для визначення поняття пов'язаних осіб:

Таблиця 1

**Фінансові критерії
для визначення операцій контрольованими**

До 1 січня 2015 р.	Після 1 січня 2015 р.
Загальна сума операцій з одним контрагентом = >50 млн. грн.	Об'єм групи операцій з одним контрагентом >1 млн. грн. (без ПДВ) або 3% оподатковуемого доходу
	Загальний об'єм оподатковуемого доходу платника податку і/або пов'язаних осіб >20 млн. грн.

Таблиця 2

**Не фінансові критерії для визначення операцій
контрольованими – для цілей нарахування
податку на прибуток**

До 1 січня 2015 р.	Після 1 січня 2015 р.
Операції з пов'язаними особами, котрі являються:	Господарські операції, котрі впливають на об'єкт оподаткування з пов'язаними особами, котрі являються:
Нерезидентами	Нерезидентами
Резидентами:	Господарські операції з реалізації товарів через комісіонерів-нерезидентів
Не платниками / платниками по зниженій ставці ПнП та ПДВ;	Господарські операції, котрі впливають на об'єкт оподаткування, з нерезидентами, зареєстрованими в країнах, котрі включені в перелік КМУ, в т. ч.:
Збитковими підприємствами	в країнах, де ставка ПнП < ніж в Україні на 5 і більше п.
Котрі застосовують спец. режим	в країнах, котрі не розкривають у публічному доступі інформацію про структуру власності юридичних осіб;
Операції при участі резидентів низькоподаткових юрисдикцій (ставка ПнП в Україні (-) 5 п.)	в країнах, з котрими Україна не має міжнародних договорів про обмін інформацією.
	Господарські операції поміж пов'язаними особами при посередництві непов'язаної особи, котра не використовує вагомих активів, не має вагомих функцій, не несе вагомих ризиків

Юридичні (відокремлені підрозділи) та фізичні особи, котрі мають податкову адресу (місто знаходження / місто проживання) на території ВЕЗ «Крим», для цілей оподаткування прирівнюються до нерезидентів.

Критерії для визначення пов'язаності осіб:

• **Юр. особа + Юр. особа:**

Одна юридична особа безпосередньо та/або опосередковано володіє 20 або більше відсотками корпоративних прав іншої юридичної особи;

Одна и та ж сама юр. / фіз. особа приймає рішення про призначення одноосібного виконавчого органу або $\geq 50\%$ складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради юр. особи;

$\geq 50\%$ складу колегіального виконавчого органу кожної юридичної особи складають одні і ті самі фізичні особи;

• **Юр. особа + Фіз. особа:**

Фізична особа безпосередньо та/або опосередковано володіє $\geq 20\%$ корпоративних прав юр. осіб;

Фіз. особа виконує повноваження одноосібного виконавчого органу юр. особи ;

Фіз. особа має право призначати одноосібний виконавчий орган або 50% складу виконавчого органу фіз. особи.

• **Фіз. особа + Фіз. особа:**

– чоловік (жінка);

– батьки (усиновлювачі);
– діти (повнолітні, неповнолітні, всиновлені);
– брати і сестри (рідні, зведені);
– опікун;
– піклувальник;
– дитина, над якою встановлені опіка, піклування.

Нові критерії встановлення пов'язаних осіб:

Критерій 1

Фіз. особа або Юр. особа $\longrightarrow$ Юр. особа

Сума кредитів (зворотньої фінансової допомоги) і гарантій $>$ суми власного капіталу більше ніж в 3,5 рази (в 10 раз для лізингових и фін. компаній)

Критерій 2

$\xrightarrow{>20\%}$ Юр. особа $\xrightarrow{>20\%}$ Юр. особа $\xrightarrow{>20\%}$ Юр. особа
Пов'язані особи

Критерій 3

Платники податків можуть визнати себе пов'язаними особами зі своїми контрагентами на засадах обставин, не передбачених пунктами ПКУ.

Таблиця 3

Звітність по ТЦ

№	Назва документа	Форма / Зміст документа	Суб'єкт подачі	Строки подачі	Норма Закону
1	Інформація про проведені контрольовані операції		Усі платники податку (окрім НБУ), котрі впродовж звітного періоду здійснювали контрольовані операції (не залежно від їхнього обсягу)	Разом з подачею декларації по податку на прибуток підприємства (додаток до декларації)	[4] пп. 39.4.2 абз. 1
2	Звіт про контрольовані операції	Нова форма звітності (на сьогодні не розроблена)	Платники податків, обсяг контрольованих операцій котрих з одним контрагентом перевищує 5 млн. грн. (без ПДВ)	До 1 травня року, котрий настає за звітним	[4] пп. 39.4.2. абз. 2
3	Документація по окремим контрольованим операціям	Довільна форма, яка містить інформацію згідно пп. 39.4.6	Платники податків по запиту контролюючих органів	На протязі місяця з дня одержання запиту	[4] пп. 39.4.4
4	Інформація про всіх пов'язаних осіб	Довільна форма, яка містить інформацію про рівень показників рентабельності пов'язаних осіб згідно методу, який використовується	Платники податків, котрі використовують інші методи трансфертного ціноутворення, крім метода порівняльної неконтрольованої ціни	До 1 травня року, котрий настає за звітним	[4] пп. 39.2.1.3. абз. 4, 5

Таблиця 4

Відповідальність за порушення законодавства по ТЦ

Порушення	Форма відповідальності	Розмір штрафу	Норма Закону
Ненадання або несвоєчасна подача звіту про контрольовані операції	Штраф	100 МЗП	[4]
Незадекларовані операції	Штраф	5% від суми не задекларованих в звіті контрольованих операцій	[4]
Ненадання документації по контрольованим операціям	Штраф	3% від суми контрольованих операцій, по котрим не була подана документація (але не більш 200 МЗП за всі незадекларовані операції)	[4]

Прийняті скорочення:

ПКУ – Податковий кодекс України;
ОЕСР – Організація економічної співпраці і розвитку;
ТЦ – трансфертне ціноутворення;
ПнП – податок на прибуток;
ПДВ – податок на додану вартість;
КМУ – Кабінет міністрів України;
ВЕЗ – вільна економічна зона;
МЗП – мінімальна заробітна плата.

Критерій 4

Контроль за бізнес-рішеннями інших юридичних осіб, та, як наслідок, пов'язаність може бути доведена податковим органом в суді.

Розмір долі володіння корпоративними правами юридичної особи, яка знаходиться у володінні юридичної або фізичної особи, розраховується шляхом додатку часток корпоративних прав, котрі:

- належать такому юридичній або фізичній особі;
- належать пов'язаним особам такої юридичної або фізичної особи;

Для визначення розміру долі володіння корпоративними правами необхідно:

- в одному ланцюзі – перемножити долі володіння корпоративними правами;
- в декількох ланцюгах – додати долі володіння корпоративними правами в кожному ланцюзі.

В рамках надання звітності по ТЦ суб'єкт господарювання повинен надати документацію, зазначену в табл. 3.

Висновки з даного дослідження. Дослідивши нові положення Податкового кодексу України в частині змін регулювання трансфертного ціноутворення, розкрито сутність трансфертного ціноутворення, надано інформацію про фінансові та не фінансові критерії визначення контрольованих та неконтрольованих операцій, вивчено форми і терміни звітності по трансфертному ціноутворенню та відповідальність за неправдиву та несвоєчасну інформацію, порушення законодавства. Підтверджено актуальність проблеми законодавчого регулювання трансфертних цін, удосконалення законодавчої бази, необхідність врахування відповідного міжнародного досвіду (більшість

країн, враховуючи «Рекомендації з питань трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій», адаптували до законодавчої бази статті про трансфертне ціноутворення). Україна обрала принцип «витагнутої руки» практично в класичному вигляді згідно з міжнародними стандартами, і це є позитивним кроком з закріплення європейського стандарту оподаткування в нормативній базі України. Але слід зазначити, що досягнення більш дієвого ефекту від впровадження нововведень можливо лише за умов їх застосування не тільки у сфері податків, а і у сфері митного регулювання, грошово-кредитного та валютного контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вафина Н.Х. Трансфертное ценообразование: зарубежный опыт / Н.Х. Вафина // Финансы и кредит. – 2003. – № 9. – С. 30–36.
2. Крылов В.М. Трансфертные цены: основные функции и проблемы / В.М. Крылов // Финансы и кредит. – 2002. – № 7. – С. 20–24.
3. Никитин С.М., Глазова Е.С., Степанова М.П. Трансфертное ценообразование в развитых странах / С.М. Никитин, Е.С. Глазова, М.П. Степанова // Деньги и кредит (рус.). – 2006. – № 4. – С. 35–41.
4. Податковий Кодекс України зі змінами на 1.01.2015 р.
5. Шнипко О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку / О. Шнипко // Економіст (укр.). – 2005. – № 11. – С. 58–63.
6. The new United Kingdom Transfer Pricing Rules // The International tax journal. – 1999. – P. 58–69.
7. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.

УДК 338.2

Демяненко К.А.

*аспірант кафедри екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Досліджено систему нормативно-правового регулювання екологічного менеджменту. Визначено рівні регулювання екологічного менеджменту. Проаналізовано міжнародні стандарти та національні нормативно-правові акти забезпечення екологічної політики. Визначено основні складові нормативно-правового регулювання екологічного менеджменту в Україні. Проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід використання різних методів екологічного регулювання.

Ключові слова: екологічний менеджмент, економіко-екологічне нормування, екологічний аудит, екологічний контролінг, екологічне ліцензування.

Демяненко Е.А. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Исследована система нормативно-правового регулирования экологического менеджмента. Определены уровни регулирования экологического менеджмента. Проанализированы международные стандарты и национальные нормативно-правовые акты обеспечения экологической политики. Определены основные составляющие элементы нормативно-правового регулирования экологического менеджмента в Украине. Проанализирован зарубежный и отечественный опыт использования разных методов экологического регулирования.

Ключевые слова: экологический менеджмент, экономико-экологическое нормирование, экологический аудит, экологический контролинг, экологическое лицензирование.

Demyanenko K.A. REGULATORY AND LEGAL SUPPORT OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

The system of regulatory and legal support of environmental management is researched. The levels of environmental management's regulation are defined. International standards and national legislative documents of environmental management support are analyzed. The elements of regulatory and legal support of environmental management in Ukraine are defined. The foreign and national experience of usage of different methods for environmental regulation is analyzed.

Keywords: environmental management, economic and ecologic rationing, environmental audit, environmental controlling, environmental licensing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах економічної та екологічної криз в Україні все більшої актуальності набувають питання виходу вітчизняних підприємств на якісно новий рівень господарювання, який забезпечив би їм довгострокові переваги і вищу конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У цих умовах постає гостра необхідність досягнення відповідності національних і міжнародних стандартів, зокрема у сфері екологічного менеджменту. Нині досить актуальною є проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. В Україні мають місце значні витрати виробництва через його високу ресурсо- та енергоємність порівняно із зарубіжними підприємствами. Важливою умовою підвищення конкурентоспроможності виробництва є впровадження ефективного екологічного менеджменту. В Україні питання реалізації цілей і завдань екологічного менеджменту почали вивчатися і вирішуватися порівняно недавно. Тому необхідно досліджувати, аналізувати та розробляти на державному рівні заходи щодо досягнення цілей екологічного менеджменту, яке у першу чергу гарантується системою нормативно-правового регулювання екологічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування екологічного стану та вплив на нього виробничих факторів, а також управління цим процесом завжди були об'єктом пильної уваги багатьох науковців і дослідників. Нині ці питання залишаються актуальними та першочерговими, особливо в умовах загострення конкурентної боротьби. Виходячи з цього, проблемам екологічного менеджменту присвятили свої праці такі науковці, як: І.І. Дуднікова, Т.О. Кірсанова, Л.Ф. Кожушко, Г.І. Купалова, П.М. Скрипчук, Л.І. Федуллова та інші [1-4; 8]. У роботах цих учених висвітлюються питання побудови ефективної системи екологічного менеджменту, проведення екологічного аудиту, державної екологічної політики, впровадження принципів «зеленого» бізнесу, правового регулювання екологічного менеджменту.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Формулювання цілей статті. Однак навіть зважаючи на множину наукових праць, які висвітлюють окремі питання екологічного менеджменту та його регулювання, нормативна база екологічного менеджменту висвітлена фрагментарно, не повністю. Це вимагає ретельного аналізу та висвітлення комплексної системи нормативно-правового забезпечення екологічного менеджменту, що і є метою статті.

Виклад основного матеріалу. В Україні набуває все більшої актуальності забезпечення ефективної екологічної політики, насамперед у частині впровадження системи екологічного менеджменту на підприємствах. Стан із забрудненням довкілля та впровадженням принципів екологічного менеджменту незадовільний. Тривалий час підприємства перебувають на межі виживання через складний перехід до ринкової економіки та втрату ринкових позицій в умовах падіння споживчого попиту, фінансової, економічної і політичної кризи. Досягнення конкурентоспроможності підприємств відбувалося здебільшого за рахунок кількісних, а не якісних змін. Проте за умов глобальної соціальної відповідальності виграють ті, хто усвідомлює нагальну потребу у використанні технологій і обладнання, які дозволяють зменшити рівень ресурсо- та енергоємності виробництва, обсяг викидів в атмосферу та мінімізувати негативний вплив на навколишнє природне середовище.

На жаль, підприємств, які усвідомлюють необхідність впровадження екологічного менеджменту, небагато. Для досягнення максимального ефекту в реалізації екологічної політики держави необхідно здійснювати державне регулювання економіко-екологічних аспектів господарської діяльності. Беручи до уваги зарубіжний досвід, доцільно побудувати таку систему нормативно-правового забезпечення діяльності підприємств у сфері екологічного управління, яка б сприяла впровадженню екологічного менеджменту за допомогою адміністративних та економічних (ринкових) методів.

Для ефективного нормативно-правового регулювання екологічного менеджменту необхідно розглядати його як систему, яка функціонує на декількох рівнях, тісно взаємопов'язаних та інтегрованих між собою (рис. 1).

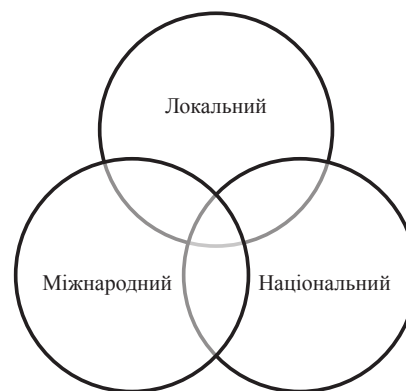


Рис. 1. Рівні нормативно-правового регулювання екологічного менеджменту

Джерело: розроблено автором на основі [8]

На міжнародному рівні регулювання екологічного менеджменту здійснюється за допомогою міжнародних стандартів, розроблених Міжнародною організацією стандартизації ISO серії 14000. Рішення про розробку ISO 14000 є результатом Уругвайського раунду переговорів за Всесвітньою торговельною угодою і зустрічі на вищому рівні з питань навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро у 1992 р. Основним предметом ISO 14000 є система екологічного менеджменту [4].

Міжнародні стандарти екологічного менеджменту спрямовані на забезпечення компаній елементами ефективної системи екологічного менеджменту Ecology Management System (EMS), які можна поєднувати з іншими елементами загальної системи менеджменту підприємств з метою сприяння досягненню цілей екологічної політики. Ці стандарти є добровільними, містять чіткі практичні рекомендації.

Серія стандартів ISO 14000 визначає різноманітні аспекти екологічного менеджменту. Вона надає практичні рекомендації для компаній, які прагнуть вдосконалити свої екологічні показники і покращити екологічну ситуацію в навколишньому середовищі.

ISO 14001:2004 визначає основні критерії для системи екологічного менеджменту, по ньому може бути проведена сертифікація. Він не встановлює вимог стосовно того, якими мають бути екологічні показники діяльності підприємств, але визначає межі, які будуть спрямовувати компанії до ефективного екологічного менеджменту в разі, якщо вони будуть визначати екологічну політику. Цей стандарт є загальним та універсальним, оскільки може бути використаний будь-яким підприємством незалежно

від розміру, сфери діяльності та галузі. Методологія впровадження екологічного менеджменту в ньому ґрунтується на загальновідомій методології вдосконалення бізнес-процесів Plan-Do-Check-Act (PDCA). Відповідно до цього необхідно встановлювати цілі та процеси згідно з екологічною політикою підприємства, впроваджувати найефективніші процеси, які забезпечують найменші ресурсоемність і шкідливий вплив на довкілля, здійснювати постійний моніторинг досягнення цілей, завдань екологічної політики, а також дозволяють підвищити ефективність системи екологічного менеджменту.

У цілому міжнародні стандарти серії ISO 14000 мають декілька комплексних документів, що регулюють екологічний менеджмент в окремих напрямках (табл. 1).

На національному рівні екологічний менеджмент регулюється Державними стандартами та технічними умовами (ДСТУ) [7]. В Україні міжнародні стандарти серії ISO 14000 прийняті як національні в 1997 р. У зв'язку з цим підприємства мають дотримуватися певних чітких стандартів. Так, згідно з ISO 14000:2004, вони повинні розробити та ввести в дію і підтримувати в робочому стані процедури, які дозволяють ідентифікувати можливості виникнення катастроф чи аварійних ситуацій, що можуть вплинути на навколишній світ. У свою чергу не можна ігнорувати аварійні ситуації, на які відповідним чином зобов'язані реагувати господарюючі суб'єкти, зокрема повинні пом'якшувати наслідки або запобігати негативним діям на навколишнє середовище [4, с. 51].

Таблиця 1

**Міжнародні стандарти серії ISO 14000
для регулювання функціонування системи екологічного менеджменту**

№ п/п	Стандарт	Основні положення
1.	ISO 14001	Системи екологічного менеджменту (EMS). Вимоги та рекомендації по застосуванню. Визначаються модель системи екологічного менеджменту, основні терміни такі як екологічна політика, цілі та завдання, екологічний менеджмент, внутрішній аудит, основні вимоги до екологічної політики компанії, впровадження та функціонування екологічного менеджменту.
2.	ISO 14004	Системи екологічного менеджменту (EMS). Загальні вказівки по принципам, системам, а також засобам забезпечення функціонування.
3.	ISO 14010	Посібник з екологічного аудиту – Загальні принципи
4.	ISO 14011	Посібник з екологічного аудиту – Процедури аудиту. Аудит систем екологічного менеджменту
5.	ISO 14012	Посібник з екологічного аудиту – Критерії кваліфікації екологічних аудиторів
6.	ISO 14014	Посібник з визначення "початкового рівня" екологічної ефективності підприємства. Інструменти екологічного контролю і оцінки
7.	ISO 14020	Принципи екологічного етикетування продукції
8.	ISO 14031	Посібник з оцінки екологічних показників діяльності організації. Стандарти, зорієнтовані на продукцію
9.	ISO 14040	Методологія "оцінки життєвого циклу" – оцінки екологічного впливу, пов'язаного з продукцією, на всіх стадіях її життєвого циклу
10.	ISO 14050	Екологічний менеджмент. Глосарій (словник)
11.	ISO 14060	Посібник з обліку екологічних аспектів у стандартах на продукцію

Джерело: [8]

Таблиця 2

Основні нормативно-правові акти з питань природокористування в Україні

№ п/п	Назва	Основні положення
1.	Земельний кодекс України від 15.01.1993 № 561-ХІІ	Визначає основні правові засади земельних відносин, об'єктів та суб'єктів, регулювання земельних відносин, склад та цільове призначення земель, принципи землекористування
2.	«Про земельну реформу» Закон України від 18.12.1990 № 563-ХІІ	Визначає порядок передачі земель, право користування земельними ділянками
3.	«Про охорону навколишнього природного середовища» Закон України від 25.06.1991 № 1264-ХІІ	Визначає правові, економічні і соціальні основи організації охорони навколишнього природного середовища в інтересах нинішнього і майбутнього покоління
4.	«Основи законодавства України про охорону здоров'я» Закон України від 19.11.1992 № 2801-ХІІ	визначає правові, організаційні, економічні та соціальні засади охорони здоров'я, регулює суспільні відносини у цій сфері
5.	Кодекс України про надра від 27.07.1994 № 132/94-ВР	Регулює гірничодобувні відносини з метою забезпечення раціонального комплексного використання надр для задоволення потреб в мінеральній сировині
6.	Лісовий кодекс України від 21.01.1994 № 3852-ХІІ, Водний кодекс України від 06.06.1995 № 213/95-ВР	Лісовий кодекс регулює правові відносини з метою забезпечення науково обґрунтованого раціонального використання лісових ресурсів.***Водний кодекс регулює правові відносини з метою: забезпечення науково обґрунтованого раціонального використання вод для потреб населення і галузей економіки, відтворення і охорони водних ресурсів
7.	«Про охорону атмосферного повітря» Закон України від 16.10.1992 № 2707-ХІІ	Визначає правові і організаційні основи й екологічні вимоги в області охорони і використання атмосферного повітря
8.	«Про екологічний аудит» Закон України від 24.06.2004 № 1862-IV	визначає основні правові та організаційні засади здійснення екологічного аудиту і спрямований на підвищення екологічної обґрунтованості та ефективності діяльності суб'єктів господарювання

Джерело: розроблено автором на основі [3; 8]

Окрім того, в Україні є також національні нормативно-правові акти, які регулюють господарську діяльність підприємств та організацій щодо екологічної політики та охорони довкілля. Основним законодавчим актом, який регламентує діяльність з охорони довкілля є Закон «Про охорону навколишнього природного середовища» [6], який визначає, що державні стандарти у сфері охорони навколишнього природного середовища є обов'язковими до виконання і визначають поняття і терміни, режим використання і охорони природних ресурсів, методи контролю за станом навколишнього природного середовища, вимоги до запобігання шкідливому впливу внаслідок забруднення довкілля. В Україні нормативно-правове забезпечення регулювання охорони навколишнього середовища відбувається в розрізі використання окремих природних ресурсів, як земля, вода, ліси тощо (табл. 2).

Екологічна політика в Україні ґрунтується на досягненні екологічної безпеки, яка передбачає збалансованість розвитку виробництва та погіршення екологічного стану. Це, у свою чергу, досягається за рахунок встановлення нормативів щодо забруднення довкілля залежно від характеру виробничих процесів, а також обмеження через ліцензування використання природних ресурсів з метою забезпечення їх природного відтворення.

На державному рівні екологічна політика повинна визначати основні інструменти та важелі впливу на стан довкілля, які повинні бути як адміністративними, так і ринковими. Нині в Україні екологічний стан регулюється за допомогою стандартизації та екологічного нормування. Причому, якщо стандарти є чіткими та обов'язковими до виконання, то норми, що встановлюються в природоохоронній діяльності, визначають гранично допустимі межі, в яких повинно діяти підприємство, здійснюючи вплив на довкілля. Такі норми та нормативи покликані сприяти підприємствам розвивати виробничі потужності, беручи до уваги нормативні значення певних коефіцієнтів по впливу на навколишнє середовище (наприклад, викиди в атмосферу, видобуток корисних копалин, утилізація відходів тощо).

На локальному рівні екологічна політика зводиться безпосередньо до екологічного менеджменту – визначення його цілей та основних завдань, розробка компаніями власних нормативів в екологічному менеджменті та підвищення ефективності виробництва з урахуванням екологічної складової.

З метою підвищення конкурентоспроможності підприємства повинні впроваджувати екологічний менеджмент, орієнтуючись не лише на власні норма-

тиви, а й на державні, міжнародні стандарти на міжнародному, національному та локальному рівнях.

Нині нормативно-правове регулювання екологічного менеджменту в Україні має включати такі основні складові: економіко-екологічне нормування, екологічний аудит, екологічний контролінг, екологічне ліцензування (рис. 2).

Економіко-екологічне нормування – це встановлення меж, в яких допускаються масштаби розвитку виробництва і зміни природних властивостей природного середовища [3]. Варто відзначити, що в Україні ця складова характеризується значною кількістю нормативних підзаконних актів, які або мають декларативний характер, або кардинально відрізняються між собою, а іноді і суперечать один одному. Відповідно до чинного законодавства, екологічні нормативи включають нормативи екологічної безпеки та гранично допустимі викиди та скиди у навколишнє природне середовище. Екологічні нормативи розробляються і вводяться в дію Міністерством екології і природних ресурсів України.

Необхідність проведення екологічного аудиту пов'язана з нестачею достовірної інформації стосовно негативного впливу суб'єктів господарювання на навколишнє природне середовище. Відповідно до Закону «Про екологічний аудит», екологічний аудит – це документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту [5].

Екологічний аудит в Україні проводиться з метою забезпечення додержання законодавства про охорону навколишнього природного середовища в процесі господарської та іншої діяльності.

Основними завданнями екологічного аудиту є:

- збір достовірної інформації про екологічні аспекти виробничої діяльності об'єкта екологічного аудиту та формування на її основі висновку екологічного аудиту;
- встановлення відповідності об'єктів екологічного аудиту вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту;
- оцінка впливу діяльності об'єкта екологічного аудиту на стан навколишнього природного середовища;
- оцінка ефективності, повноти й обґрунтованості заходів, що вживаються для охорони навколишнього природного середовища на об'єкті екологічного аудиту [5].

Екологічний контролінг – інформаційно-аналітичний інструмент екоменеджменту, що є системою екологічного планування, обліку, контролю, аналізу та аудиту, реалізація яких сприяє обґрунтуванню альтернативних підходів під час здійснення оперативного й стратегічного управління підприємством, спрямованих на підвищення еколого-економічної ефективності [2].

Екологічне ліцензування встановлює екологічні вимоги й обмеження у вигляді спеціального дозволу на ведення конкретної господарської або іншої діяльності природокористувачів на відповідній території (об'єкті). В Україні екологічне ліцензування передбачає видачу (ліцензії) на здійснення певного виду екологічної діяльності. Проте зарубіжний

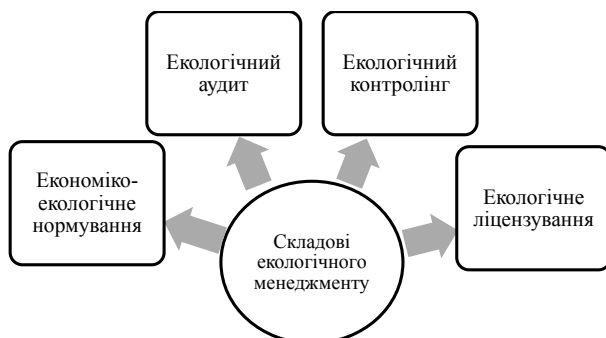


Рис. 2. Основні складові нормативно-правового регулювання екологічного менеджменту в Україні

Джерело: розроблено автором

досвід свідчить, що більшість країн використовують інший спосіб ліцензування екологічної діяльності – вони надають ліцензію не на певний вид діяльності, а на визначений екологічний об'єкт, а також його експлуатація визначеним колом господарюючих суб'єктів (Німеччина, Данія).

Ефективним елементом системи екологічного регулювання на локальному рівні, як свідчить зарубіжний досвід, є система квот на викиди шкідливих речовин, яка поширена в США, Німеччині, частково в Канаді. Цей метод регулювання джерел викидів на певній території з метою збереження або досягнення відповідного рівня якості навколишнього середовища отримав назву методу «ковпака». Суть його полягає в такому: місцеві органи влади, що встановлюють загальні норми шкідливих викидів не для одного, а для всіх підприємств разом, шляхом їхнього регулювання здійснюють контроль за екологічним станом території загалом [8].

Незважаючи на те, що ліцензування є елементом адміністративно-правового регулювання, воно виступає елементом економічного управління в тому випадку, коли ліцензії стають товаром, тобто можуть продаватися потенційним природокористувачам, наприклад, на аукціонах.

Одним із лідерів апробації нових ринкових інструментів екологічного менеджменту є Великобританія, де у 1990 р. уперше було прийнято «Екологічний Акт», на засадах якого у 1992 р. впроваджено Стандарт у галузі систем екологічного менеджменту BS 7750 (Specification for Environmental Management System), підготовлений і випущений Британським інститутом стандартизації відповідно до запиту Британської конфедерації промисловості [8]. За цим стандартом, ефективна система екологічного менеджменту передбачає: повну екологічну діагностику підприємства на предмет дотримання існуючих екологічних нормативів і відхилень від нормативних значень; формулювання цілей, завдань екологічної політики та розробка структури екологічного менеджменту; оцінювання впливу підприємства на навколишнє природне середовище; визначення вузьких місць у виробничому процесі для усунення негативного екологічного впливу; контроль за впровадженням заходів

екологічного менеджменту з метою досягнення найкращого результату з точки зору оптимізації витрат та нейтралізації шкоди, завданої підприємством довкіллю.

Висновки. Нормативно-правова база екологічного менеджменту достатньо широка і охоплює міжнародний, національний і локальний рівні. Проте в діючому законодавстві України є багато невідповідностей та декларативних положень, які необхідно відповідно усувати та конкретизувати задля досягнення цілей екологічної політики держави. Крім того, розвиток екологічного менеджменту стримує нестача фінансових ресурсів. У таких умовах державне регулювання повинно окрім адміністративних методів, зокрема, таких як обов'язкова стандартизація, містити ринкові інструменти для стимулювання підприємств до впровадження екологічного менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дуднікова І.І. Становлення і розвиток екологічного менеджменту: теоретико-методологічний контекст // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 58. – С. 259-268.
2. Кірсанова Т.О. Екологічний контролінг в системі управління підприємством : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.08.01 / Т.О. Кірсанова ; Сум. держ. ун-т. – Суми, 2004. – 20 с.
3. Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. Екологічний менеджмент : підручник / Л.Ф. Кожушко, П.М. Скрипчук. – К. : ВЦ «Академія», 2007. – 432 с.
4. Купалова Г.І., Ульянова Д.К. Формування ефективної системи екологічного менеджменту та аудиту // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(11). – С. 48-53.
5. Про екологічний аудит : Закон України від 24.06.2004 № 1862-IV // ВВР України. – 2004 – № 45. – 500 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1862-15>.
6. Про охорону навколишнього природного середовища : Закон України від 26.06.91 № 1268-XII // ВВР України – 1991 – № 41 – 547 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
7. Системи екологічного управління. Вимоги та настанови щодо застосування ДСТУ ISO 14001:2006 (ISO 14001:2004, IDT) [Текст]. – Введ. 2006-05-15. – К. : Держспоживстандарт УКРАЇНИ, 2006. – 17 с.
8. Федулова Л.І. Менеджмент організацій : підручник / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2003. – 448 с.

УДК 656.615.003

Дем'янченко А.Г.
доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки і управління морським транспортом
Азовського морського інституту
Одеської національної морської академії

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСЬКИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню особливостей впровадження різних форм державно-приватного партнерства (ДПП) в морських портах, проблематиці його практичного застосування в Україні в сучасних соціально-політичних та економічних умовах. Розглянуто цілі ДПП для різних суб'єктів надання послуг в порту, проаналізовано вплив окремих учасників на процес реалізації проектів. Запропоновані структуризація різних форм державної підтримки на окремих стадіях реалізації проектів та система моніторингу реалізації проектів в морських портах України.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, морський порт, учасники проекту, державна підтримка, моніторинг.

Демьянченко А.Г. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСКИХ ПОРТАХ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию особенностей внедрения различных форм государственно-частного партнерства (ГЧП) в морских портах, проблематике и рискам его практического применения в Украине в современных социально-политических и экономических условиях. Рассмотрены цели ГЧП для различных субъектов предоставления услуг в порту, проанализировано влияние отдельных участников на процесс реализации проектов. Предложены структуризация различных форм государственной поддержки на отдельных стадиях реализации проектов и система мониторинга реализации проектов в морских портах Украины.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, морской порт, участники проекта, государственная поддержка, мониторинг.

Demianchenko A.G. THE FEATURES OF USE THE PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP IN SEAPORTS IN UKRAINE

The article researches the features of the implementation of various forms of public-private partnership (PPP) in the seaports, the problems and risks of its application in Ukraine in the current socio-political and economic conditions. Objectives of PPP for the different actors to provide services in the port considered. The impact of individual participants in the process of implementation PPP is analyzed. Are proposed structuring of various forms of state support for individual stages of project implementation and monitoring of projects in the seaports of Ukraine.

Keywords: public-private partnership, seaport, project participants, government support, monitoring.

Постановка проблеми. Державно-приватне партнерство є одним з найперспективніших та реальних напрямів реалізації перетворень в різних галузях економіки, в тому числі і в морських портах, які сьогодні потребують значних інвестиційних ресурсів для розбудови портової та припортової інфраструктури, що забезпечить зростання їх конкурентоспроможності та ефективності. Прийняття в 2012 р. Закону України «Про морські порти України» відкрило шлях для приватного інвестора та повинно було забезпечити початок реформування відносин власності в портах і залучення фінансування для будівництва, реконструкції та модернізації портів, нового устаткування та обладнання, інноваційних технологій обробки вантажів. Однак подальші політичні та економічні проблеми суттєво загальмували цей процес, і з переліку плану розвитку морських портів України фактично реалізується тільки декілька проектів в портах Великої Одеси, є конкретні інвестори в порти Рені та Білгород-Дністровський. На останньому діловому форумі портовиків та великих гравців ринку його учасники виділили певні проблеми та складнощі, які сукупно заважають реальній ефективній імплементації механізму державно-приватного партнерства в роботу морських портів [1]:

- відсутність комплексу нормативно-правових актів, які б підкріплювали основний Закон про порти та дозволили фактично почати концесійний процес;
- громіздкість процедури укладання договорів ДПП, складна бюрократична процедура та відсутність фінансового плану в Адміністрації морських портів;

- відсутність дієвих механізмів компенсації інвестицій та захисту інвесторів;

- незавершеність процедури розділення адміністративних та господарських функцій в морських портах та його майна між державними стивдорами та Адміністрацією порту, що викликає необхідність дублювання договорів;

- необхідність перегляду відносин з «Укрзалізницею» та масштабних інвестицій в розвиток залізничної інфраструктури;

- недосконала система оцінювання майна, що передається приватному інвестору та відсутність ефективної методики розрахунку орендних та конфесійних платежів.

Означений перелік проблем суттєво гальмує реформування та економічне зростання в галузі, тому дослідження напрямів ефективного застосування механізму державно-приватного партнерства в морських портах за різними напрямками є достатньо актуальним та своєчасним напрямом роботи науковців та спеціалістів-практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика впровадження механізму державно-приватного партнерства в морські порти України є темою досліджень провідних вітчизняних науковців та спеціалістів галузі: О.М. Кібік, О.М. Котлубай, В.О. Котлубай, М.Т. Примачов, В.Г. Чекаловець [2–5] вивчають тенденції та різні напрямки розвитку та підвищення ефективності роботи вітчизняного моргосподарського комплексу; О.К. Афанасьєва, С.П. Онищенко, О.М. Кіфак, А.О. Ніцевич [6–9] розглядають проблеми застосування державно-приватного партнерства в морських портах, підвищення

ефективності взаємодії держави та приватних інвесторів. Однак мало досліджуваним аспектом є методика управління реалізацією проектів державно-приватного партнерства в морських портах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження особливостей впровадження державно-приватного партнерства в діяльність морських портів України, систематизація цілей та пріоритетів державного та приватного секторів в рамках ДПП, структуризація форм державної підтримки проектів на різних етапах їх реалізації та експлуатації, а також складення пропозицій щодо побудови системи моніторингу ходу управління проектами ДПП в морських портах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В портовому бізнесі є коло учасників, цілі та характер діяльності яких певним чином впливають на процес реалізації проектів державно-приватного партнерства – внутрішні, зовнішні, регулюючі суб'єкти, громадські об'єднання.

До внутрішніх суб'єктів, що впливають на діяльність порту, відносять портові адміністрації та приватних власників терміналів, менеджерів і співробітників. Їх основні цілі, загалом, не сильно відрізняються, чи то повністю державний порт або приватизований, хоча вступають у протиріччя з окремих позицій: власники порту і його співробітники прагнуть працювати над зростанням його ефективності, однак перші зацікавлені у зростанні прибутку, а другі – в зростанні заробітної плати. Залежно від того, наскільки сильні профспілки і лояльні власники, будуть прийматися різні компромісні рішення в даному питанні.

Зовнішніх зацікавлених суб'єктів також можна розділити на дві групи: до першої відносять стивідорів, експедиторів, інших учасників створення портової послуги, а до другої – вантажовідправників та судновласників. Якщо мова йде про модель «порт-інструмент», постачальники послуг прагнуть збільшити вантажообіг порту для зростання доходів і мінімізації ризиків. У ситуації, коли порт виступає орендодавцем, ці суб'єкти прагнуть розширити спектр концесійних угод і отримати певну самостійність у прийнятті рішень. Якщо порт повністю приватизований, швидше за все, буде спостерігатися істотна конкуренція між операторами, що також сприятиме зростанню ефективності роботи портового комплексу в цілому. Що стосується вантажовідправників та судновласників, їх основна мета – отримати якісну послугу з мінімальною вартістю, і чим вища конкуренція в портах, тим імовірніше її досягнення.

Роль регулюючих суб'єктів не зменшується при просуванні від державної моделі управління до приватної. Це органи місцевого самоврядування, спеціальний регулюючий орган в галузі, міжнародні організації, завдання яких зводяться до мінімізації ефекту від монопольного становища великих портів на ринку, підтримці підприємств, що розвиваються, вирішенні конфліктів на національному та міжнародному рівні.

Не настільки помітну зазвичай, але, в деяких випадках, вирішальну роль можуть грати громадська думка і діяльність суспільних організацій, які можуть і протистояти, і сприяти діяльності порту. Ключовими питаннями в цьому випадку є екологія, економічне становище місцевого населення, комфорт їхнього існування поруч з портом. З економічної точки зору вимоги громадськості пов'язані з істотними витратами, однак ігнорувати їх не можна, оскільки невиконання зобов'язань у сфері зниження

техногенного, екологічного навантажень, зростання добробуту населення пов'язаних територій може призвести не тільки до погіршення іміджу, але й до реальних фінансових втрат.

Узагальнений перелік ключових учасників портового бізнесу та цілі їх діяльності представлено в таблиці 1.

Таблиця 1
Огляд цілей роботи основних суб'єктів надання портових послуг [10]

Сторони, що приймають участь в портовому бізнесі	Цілі діяльності
Портова адміністрація / Оператори	Максимізація вантажообігу Максимізація прибутку Зниження операційних витрат
Портова адміністрація	Максимізація доданої вартості
Портова адміністрація / Галузеве міністерство	Зростання фінансової незалежності
Галузеве міністерство / Портова адміністрація	Ефективне управління активами Мінімізація необхідних інвестицій
Уряд / Профспілки	Зростання зайнятості
Уряд	Забезпечення національної безпеки в галузі морського транспорту
Місцева влада	Зростання регіональної економіки
Судноплавні компанії	Мінімізація часу стоянки в порту
Вантажовідправники	Мінімізація витрат Підвищення якості послуг
Користувачі	Зниження витрат Прозорість витрат
Економісти	Зростання добробуту
Фінансові компанії	Зростання фінансової рентабельності
Групи, що активно впливають на роботу порту	Забезпечення повноцінного захисту навколишнього середовища

Окреслене коло суб'єктів, у відповідності зі змістом своєї діяльності, бере участь в роботі порту, надаючи відповідні ресурси – акваторію, термінали, обладнання, склади, вантажі, інвестиції, фінансування, кваліфікований персонал, інформацію, юридичний захист та ін. При цьому, очікувано, має і свої цілі щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Головний регулюючий суб'єкт – держава у вигляді центрального уряду та місцевих органів влади, реалізуючи проекти державно-приватного партнерства, ставить на меті наступне [11]:

- підвищення ефективності діяльності портів;
- сприяння конкуренції між портами і терміналами;
- прискорення зростання вантажообігу;
- забезпечення приватного фінансування соціальної інфраструктури;
- підвищення якості і потенціалу внутрішньої і зовнішньої інфраструктури порту;
- скорочення дотацій та субсидій на розвиток порту та забезпечення його поточної діяльності;
- деполітизація управління портами;
- сприяння розширенню спільної власності в портовому господарстві;
- зменшення тиску державної бюрократії;
- зниження дефіциту державного та місцевого

бюджетів за рахунок зростання податкових надходжень та зменшення прямих і непрямих витрат на підтримку портової галузі.

В зарубіжних країнах, які обрали шлях реформування портової галузі, реорганізація звичайно йде через ліквідацію державних активів з метою зниження бюджетного дефіциту, формування фінансових ресурсів для забезпечення соціальної інфраструктури, дії щодо зменшення проблем зайнятості, державного апарату, зростання ефективності роботи, комерціалізацію портів та освоєння нових ринків.

Аналіз відповідних реформ показав, що в більшості випадків основною метою перетворень було фінансування модернізації та розширення активів, оскільки саме з цим завданням державному порту дуже складно впоратися самостійно (табл. 2). Не останніми були і завдання управління персоналом – підвищення продуктивності праці, ефективна зайнятість, підвищення якості та зниження непродуктивних витрат.

Для досягнення поставлених цілей проводиться широка політика приватизації, передачі дохідних активів у приватні руки через децентралізацію і акці-

онування, перетворення порту з сервісного в орендовця; приватизуються окремі портові послуги, створюються спільні підприємства з приватними операторами терміналів, термінали надаються в оренду та концесію, активи повністю передаються приватному капіталу.

Варіанти угод державно-приватного партнерства, що найбільш відповідають певним завданням роздержавлення для державного сектору, відображені в таблиці 3.

На відміну від державних органів управління портовою галуззю цілі приватного сектору мають деякі особливості і не завжди збігаються, що і веде до різноманіття існуючих стратегій взаємодії, а також постійного пошуку компромісів (табл. 4).

В першу чергу приватного інвестора цікавить норма прибутку, яку він може отримати, вкладаючи ресурси в розвиток порту. При цьому мова йде не про максимізацію абсолютного розміру прибутку, а норму прибутковості на вкладений капітал, яка повинна покривати витрати на його залучення з різних джерел, ризик, інфляційну складову і давати чистий бажаний дохід. Досягти очікуваної прибутковості

Таблиця 2

Основні цілі програм взаємодії державних портів і приватного капіталу по країнам світу [11]

Країна	Зменшення бюрократії	Зменшення дефіциту бюджету	Фінансування активів	Зростання ефективності	Вирішення проблем персоналу	Комерціалізація	Розширення співробітництва
Австралія					X	X	
Франція					X		
Велика Британія		X		X	X		X
США			X	X	X		
Китай			X	X		X	
Гонконг			X			X	
Індія		X	X	X			
Малайзія	X		X				X
Південна Корея			X				
Сінгапур			X				X
Японія			X		X		

Таблиця 3

Рівень досягнення угодами ДПП важливих для держсектора завдань [12]

Угоди	Перелік завдань, що реалізуються при розширенні державно-приватного партнерства*						
	Зростання ефективності	Зростання вантажообігу	Розширення приватного фінансування	Зменшення дотацій і субсидій	Зменшення дефіциту бюджету	Зменшення бюрократії	Деполітизація управління
Франшиза	++	+++	+	+	++	++	+
Субконтракти на виконання робіт	+++	+	+	++	-	++	++
Контракти на управління	++	++	-	++	-	+	+
Лізинг обладнання	++		++	+	-	-	+
Оренда активів	++	++	++	++	++	++	++
Відкриті торги	+++	++	++	++	-	++	+++
Дочірні компанії	+	-	-	++	-	-	++
Концесія	++	+++	+++	+++	++	+++	+++
Довгострокова оренда	++	+++	++	+++	++	++	+++
Продаж частини активів	++	+	+	+	+++	+	+++
Спільні підприємства	++	++	++	++	-	+	++
Міnorитарне партнерство	++	+	++	-	-	-	++
Спеціалізовані компанії	++	-	++	++	-	-	++
Приватизація	+++	++	+++	+++	+++	-	-
Приватні порти	+	+++	+++	-	-	++	+
Публічні корпорації	++	++	+++	++	+++	++	+++

* Ступінь досягнення поставлених цілей оцінюється за шкалою: +++ високий; ++ середній; + невисокий; - відсутній вплив

можна за допомогою будь-якої з вищепредставлених стратегій, проте слід розуміти, що більший прибутковості, одержуваній в результаті часткової або повної приватизації, буде відповідати і більший ризик.

По-друге, однією з пріоритетних цілей участі в портовому бізнесі для приватного капіталу є забезпечення вертикально або горизонтально інтегрованих логістичних ланцюгів постачання продукції на ринок або закупівлі необхідної сировини. У цьому зацікавлені і великі судноплавні, вантажні компанії, які прагнуть інтегрувати термінальні операції з послугами більш низької або високої ланки. Крім того, міжнародні стивідори намагаються розширити сферу впливу і власний ринок за рахунок придбання нових терміналів та портів.

Підвищення надійності і скорочення транспортних витрат – ці фактори мають прямий вплив на прибутковості портової діяльності, тому також мають велике значення для судноплавних ліній, логістичних компаній і вантажовласників. Для врахування таких цілей приватників багато функцій державного порту, пов'язаних з вантажно-розвантажувальними роботами, обслуговуванням суден, доцільно передавати саме в приватний сектор, зацікавлений у їх оптимізації та підвищенні якості.

Крім того, приватний сектор прагне оптимізувати необхідний обсяг інвестицій, максимізуючи продуктивність існуючих активів, а не створюючи нові, що не завжди вигідно уряду, що бажає саме оновлювати основні фонди.

Завдання знизити витрати на персонал також може увійти в суперечність з метою державного порту, який теж прагне скоротити кількість працівників і пов'язані з цим витрати, проте не шляхом звільнень (це спричинить негативний соціальний ефект), а передачі їх в приватні структури. У цьому випадку для держорганів вигіднішою є часткова або повна приватизація, а для приватних інвесторів – аутсорсинг.

Скорочення масштабів комерційного регулювання по-різному розуміється в уряді і приватним інвестором. Для того щоб ефективно працювати і керувати діяльністю порту, останні прагнуть звільнити себе від тарифної політики держави, отримати свободу в ціноутворенні і формувати розмір портових збо-

рів на комерційній та конкурентній основі, оскільки державна тарифна політика виходить не з цінності послуг для користувачів, а покриття витрат порту на їх виконання, що не завжди доцільно.

Проблема конкуренції також носить суперечливий характер для сторін: уряд зацікавлений у розширенні та вдосконаленні конкурентного середовища в портовій галузі, залученні якомога більшої кількості учасників; приватний сектор у високій конкуренції бачить для себе загрози недоотримання вантажів і прибутку, тому намагається захиститися і мінімізувати її вплив, тим самим знижуючи ризик власної діяльності.

Як вирішуватимуться зазначені суперечності, залежить від сили позицій партнерів. Якщо приватний інвестор зацікавлений у співпраці з державним портом, то він прийме на себе і великі ризики, пов'язані з обсягом інвестицій, персоналом, тарифною політикою. У тих же випадках, коли норма прибутку від портового бізнесу невелика, або потрібен значний обсяг інвестицій, більше уваги буде приділено позиції приватного інвестора і створенню для нього привабливих умов для взаємовигідного партнерства.

Основою формування сприятливих інвестиційних умов для приватників може стати комплексна програма державної підтримки реалізації угод державно-приватного партнерства. Разом зі створенням прийнятного правового та законодавчого поля, рівних умов для кожного учасника процесу ефективним є забезпечення проектам фінансової допомоги в різних формах – від прямого фінансування до гарантування повернення збитків та страхування.

Крім окреслення сфери державної підтримки проектів ДПП важливо її розподілити за етапами реалізації проекту та зафіксувати в концесійному договорі, що дозволить підвищити ефективність концесійних процедур та планування діяльності як інвестора, так і державного партнера. Автором запропоновано використувувати на основних стадіях реалізації проектів наступні види державної допомоги (рис. 1).

Аналізуючи досвід надання підтримки з боку уряду проектам державно-приватного партнерства, варто відмітити шлях, яким йде Індія, розвиваючи взаємодію між державним та приватним капіталом

Таблиця 4

Матриця відповідності цілей державних органів управління портами і приватних інвесторів за основними результатами співпраці*

Цілі приватних інвесторів	Цілі державних органів управління портами									
	Прибутковість	Вантажообіг	Якість	Інвестиції	Персонал	Конкуренція	Децентралізація	Зменшення бюрократії	Інтеграція	Тривалість проекту
Прибутковість	++									
Вантажообіг		++								
Якість			++							
Інвестиції				++						
Персонал					++					
Конкуренція						++				
Децентралізація							++			
Зменшення бюрократії								++		
Інтеграція									++	
Тривалість проекту										++

* ++ повністю збігаються; +- частково збігаються; -+ частково не збігаються; - протилежні

Авторська розробка

в різних галузях транспорту. Наприклад, в дорожньому секторі було розроблено ряд адміністративних, правових та фінансових стимулів, що втілюються в договорі концесії, за яким встановлюється режим максимального сприяння інвесторові шляхом справедливого розподілу ризиків та надання стимулів у вигляді субсидій та інших заходів, а саме: зобов'язання уряду придбати землю та здійснити попередню підготовку ділянки для будівництва,

субсидії до 40% вартості проекту, звільнення від податків на прибуток на 10 років, безмитне ввезення дорожньо-будівельної техніки, прозора тендерна процедура, справедливий механізм вирішення спорів.

Однак сприяння держави в реалізації проектів державно-приватного партнерства в будь-яких галузях економіки, зокрема, в морських портах, а також різні форми фінансової і організаційної підтримки необхідно надавати за умови їх ефективного використання та дотримання інтересів

всіх учасників. Для цього необхідно сформувати систему моніторингу ходу реалізації проекту, завданнями якої буде комплексний аналіз ефективності управління та експлуатації об'єкту по проекту, аналіз виконання зобов'язань та умов контрактів, виявлення проблем управління проектом та розробка рекомендацій щодо їх подолання, оцінка впливу проекту на навколишнє середовище, попередження ситуацій нанесення шкоди інтересам держави, сприяння управлінню ризиками проектів, регулювання ходу реалізації проекту [14].

У рамках зроблених автором раніше пропозицій щодо побудови зазначеної системи моніторингу [14] необхідно звернути увагу на розподіл функцій основних учасників управління процесом реалізації проекту ДПП щодо оцінки, аналізу, контролю та регулювання ходу реалізації проекту та подальшої експлуатації об'єкту, що споруджується, реконструюється, модернізується або інакше поліпшується в його рамках (рис. 2).

При цьому окремого пояснення потребує діяльність Групи моніторингу щодо оцінки діяльності в період експлуатації об'єкту за проектом державно-приватного партнерства. Однією з найпоширеніших методик оцінки ефективності реалізації проектів ДПП є методика KPI – Key Performance Indicator, яка дозволяє вибрати контрольні точки – певні критерії ефективності, що найбільш точно та об'єктивно характеризують ступінь досягнення поставлених цілей при плануванні проектів, їх реалізації та оперативній експлуатації.

Щодо господарської діяльності в морських портах, то такими ключовими індикаторами в різних сферах формування вигод можуть бути наступні [10]:

1) планування руху суден для зростання конкурентоспроможності порту за рахунок зниження витрат судно- і вантажовласників, а також зростання обороту; рівень експлуатаційних витрат, рівень зменшення витрат для

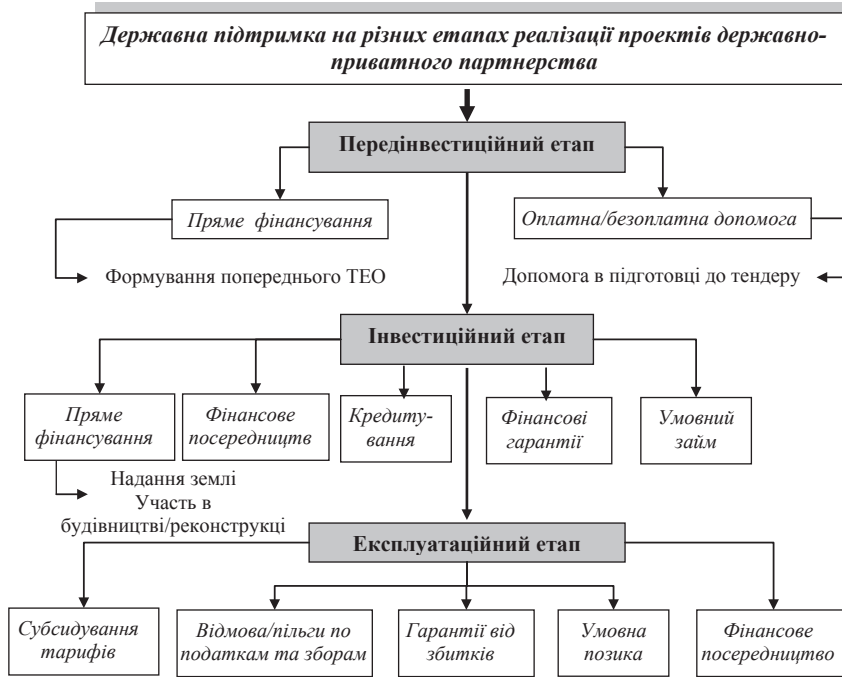


Рис. 1. Розподіл форм державної допомоги по етапам проекту ДПП
Узагальнено автором з використанням [13]



Рис. 2. Розподіл функцій в межах системи моніторингу ходу реалізації проекту та його експлуатації
Розроблено автором

судновласників та трейдерів, зниження часу недовантажності вантажів;

2) ефективне використання портових активів, устаткування, обладнання та приладів за рахунок розширення можливостей планування та збалансованого споживання ключових ресурсів в рамках обмежень та вимог: рівень зниження потреби в капіталі, збільшення фондоддачі активів;

3) скорочення часу доставки вантажів за рахунок покращення комунікацій між зацікавленими сторонами надання портових послуг: рівень зниження витрат клієнтів порту;

4) побудова ефективної інформаційної системи в порту: рівень економії за рахунок скорочення персоналу та зменшення адміністративних витрат на підтримку інформаційних потоків всередині порту;

5) зростання пропускної здатності терміналів і частоти використання портових споруд: рівень збільшення вантажообігу або кількості пасажирів;

6) підвищення ефективності та безпеки митного та інших видів оформлення вантажів та пасажирів: рівень зменшення проблем ідентифікації та часу оформлення вантажів та пасажирів, часу простою судна, загублення вантажів.

Висновки з даного дослідження. Аналіз особливостей застосування механізму державно-приватного партнерства в морських портах України та управління проектами ДПП дозволило запропонувати структуру управління процесом моніторингу експлуатації проектів державно-приватного партнерства в морських портах на основі створення Групи моніторингу проекту з представників Центру забезпечення та реалізації проектів ДПП в інфраструктурі. Її основними завданнями повинно стати спостереження за виконанням термінів сплати концесійних платежів та їх розмірами, дотриманням концесіонером порядку та періодичності складання звітності по проекту, оцінка проміжних результатів проекту та їх відповідність запланованим показникам, розробка заходів по виправленню негативних тенденцій реалізації проекту, врегулювання конфліктних ситуацій між партнерами та зацікавленими сторонами в проекті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Что тормозит реформирование морских портов // Порты Украины. – 2014. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://portsukraine.com/node/3872>.
2. Кібік О.М., Подцерковний О.П., Драпайло Ю.З., Котлубай В.О. та ін. Державна підтримка розвитку моргосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти) : [монографія] / [О.М. Кібік, О.П. Подцерковний, Ю.З. Драпайло, В.О. Котлубай та ін.] ; за ред. О.М. Кібік, О.П. Подцерковного. – Херсон : ФОП Гринь Д.С., 2014. – 442 с.
3. Котлубай О.М. Конкурентоспроможність та сталий розвиток моргосподарського комплексу України : [монографія] / О.М. Котлубай ; за заг. ред. О.М. Котлубая. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2011. – 427 с.
4. Примачев Н.Т. Методы измерения эффективности морского транспортного комплекса / Н.Т. Примачев. – Одесса : ОНМА, 2009. – 258 с.
5. Чекаловець В.І. Реструктуризація портового господарства України: проблеми, принципи та основні напрямки / [В.І. Чекаловець, І.М. Олефір, О.Г. Пустовіт] // Економіст. – 2004. – № 2. – С. 42–45.
6. Афанасьєва О.К. Государственно-частное партнерство как инструмент привлечения инвестиций в развитие морских портов / О.К. Афанасьєва // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 26. – С. 147–150.
7. Онищенко С.П., Литвинова Н.Н. Специфика проектов государственно-частного партнерства и перспективы их использования для развития украинских морских портов / С.П. Онищенко, Н.Н. Литвинова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2012. – № 4. – С. 4–17.
8. Кифак А. Закон о морских портах: особенности портовой отрасли в новых реалиях / А. Кифак // Портал «Юрлига» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2013/6/27/93432.htm>.
9. Ницевич А. Процедура определения концессионных платежей должна совершенствоваться / А. Ницевич // Центр транспортных стратегий, 09.10.2012 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://cfts.org.ua/opinions/48203>.
10. Prakash Gaur. Port Planning as a Strategic Tool: A Typology Institute of Transport and Maritime Management. – Antwerp: University of Antwerp, 2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://lnweb90.worldbank.org/exteu/SharePapers.nsf/\(\\$all\)/F1A12C37A9384D28525722B005B767A/\\$File/PORT+PLANNING+AS+A+STRATEGIC+TOOL.PDF](http://lnweb90.worldbank.org/exteu/SharePapers.nsf/($all)/F1A12C37A9384D28525722B005B767A/$File/PORT+PLANNING+AS+A+STRATEGIC+TOOL.PDF).
11. European Sea Port Policy. – European Parliament: Directorate General for Research. Transport Series, 1993 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.transregulation.org/file-manager/vanelslander_european_port_policy.pdf.
12. Developing Best Practices for Promoting Private Sector Investment in Infrastructure. – Asian Development Bank, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.adb.org/publications/developing-best-practices-promoting-private-sector-investment-infrastructure-ports>.
13. Public-Private Partnership in Infrastructure Development. – UNESCAP Transport Division. – Bangkok, 2008. – 110 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.econstor.eu/obitstream/10419/56429/1/630589232.pdf>.
14. Логутова Т.Г. Реалізація функцій управління проектами державно-приватного партнерства в інфраструктурі / Т.Г. Логутова, А.Г. Дем'яненко // Економічні та екологічні механізми розвитку України та її регіонів: Серія «Економіка» : зб. наук. праць. – Донецьк : ДонДУУ, 2014. – Т. XV. – Вип. 285. – С. 102–116.

УДК 338.43:664.1

Доронін А.В.*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Національної академії аграрних наук України*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА БІОГАЗУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЛУЗІ СКОТАРСТВА УКРАЇНИ

В статті здійснено оцінку ефективності виробництва біогазу з субстратів великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах України. Досліджено передумови негативних змін в галузі скотарства. Встановлено, що виробництво і використання біогазу з субстратів великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах дозволять налагодити виробництво екологічно чистого альтернативного палива, забезпечити продовольчу безпеку, збільшити прибутки підприємств, знизити залежність від імпорту пального.

Ключові слова: біогаз, велика рогата худоба, продовольча безпека, собівартість, ціна, ефективність, сільськогосподарські підприємства.

Доронин А.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИЗВОДСТВА БИОГАЗА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ОТРАСЛИ СКОТОВОДСТВА УКРАИНЫ

В статье осуществлена оценка эффективности производства биогаза из субстратов крупного рогатого скота в сельскохозяйственных предприятиях Украины. Исследованы предпосылки негативных изменений в области скотоводства. Установлено, что производство и использование биогаза из субстратов крупного рогатого скота в сельскохозяйственных предприятиях позволят наладить производство экологически чистого альтернативного топлива, обеспечить продовольственную безопасность, увеличить доходы предприятий, снизить зависимость от импорта топлива.

Ключевые слова: биогаз, крупный рогатый скот, продовольственная безопасность, себестоимость, цена, эффективность, сельскохозяйственные предприятия.

Doronin A.V. THE EFFICIENCY OF BIOGAS PRODUCTION IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF HUSBANDRY SECTOR OF UKRAINE

The estimation of efficiency of biogas production from substrates of large horned livestock in agricultural enterprises of Ukraine is done. The preconditions adverse changes in the sector of animal husbandry are investigated. The biogas production and use from substrates of large horned livestock in the agricultural enterprises will establish clean alternative fuel production, ensure food security, increase enterprise profits, reduce the dependence on imported fuel it is established.

Keywords: biogas, large horned livestock, food safety, cost, price, efficiency, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України вимагає від вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції інтенсивно формувати конкурентні переваги продукції та закріплювати конкурентні позиції на ринку. Наша держава частково забезпечує себе власними енергоресурсами, тому змушена їх імпортувати. Вирішення означених питань набуває особливої актуальності, насамперед шляхом виробництва і використання альтернативних джерел енергії для сільськогосподарського виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання ефективності виробництва альтернативних видів палива відображено у працях Г.М. Калетніка, М.Ю. Коденської, В.Я. Месель-Веселяка, М.В. Роїка, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака, В.С. Бондаря, Ю.В. Кернасюка, А.В. Фурси та ін. Однак потребує додаткового вивчення питання виробництва біогазу в сільськогосподарських підприємствах, зокрема, з субстратів великої рогатої худоби.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Оцінка ефективності виробництва біогазу з субстратів великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах. У процесі написання статті застосовано методи системного аналізу й логічного узагальнення для вивчення передумов негативних змін в галузі скотарства: розрахунково-конструктивний – при визначенні показників економічної ефективності в галузі скотарства; індукції та дедукції – для узагальнення результатів дослідження; абстрактно-логічний – при формулюванні висновків і пропозицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними біоенергетичними продуктами першого циклу

переробки субстратів великої рогатої худоби є біогаз та органічні добрива, другого – електроенергія і тепло. За умов відповідного очищення, біогаз – це сировина для отримання високооктанового газоподібного палива, яке зможе замінити природний газ. З економічної точки зору, біогаз слід вважати продукцією промислової переробки органічних відходів тваринництва, яка може дати додатковий дохід товаровиробнику та сприяти підвищенню економічної ефективності галузі скотарства. Це особливо важливо в цій галузі, де проблема збитковості виробництва яловичини є однією із причин її занепаду [1, с. 165].

Сировиною для біогазових установок є сільськогосподарські субстрати, такі як рідкий та стійловий гній або енергетичні культури (цукрові та кормові буряки, кукурудза, цукрове сорго, міскантус тощо). Використовуються також субстрати, які є побічними продуктами переробної промисловості, та органічні відходи комунального господарства. Найбільш перспективними сільськогосподарськими культурами, сировина яких може використовуватись для отримання біогазу, є цукрове сорго (вихід біогазу – 17,6 тис. куб. м/га), кукурудза на силос (16,0 тис. куб. м/га), цукрові (10,9 тис. куб. м/га) та кормові (10,8 тис. куб. м/га) буряки [2, с. 6].

Проте використання кукурудзи на енергетичні цілі загрожує зменшенням продуктів харчування та кормів. Враховуючи необхідність забезпечення продовольчої безпеки держави, доцільно використовувати кукурудзу на силос для відгодівлі великої рогатої худоби, що дасть можливість виробляти м'ясо для харчування населення, та біогаз з гною – альтернативного палива.

В структурі площ посівів сільськогосподарських культур за 2000–2014 рр. маємо помітне збільшення частки технічних культур в загальній посівній площі, зокрема, соняшнику – 10,8% в 2000 р. до 19,3% в 2014 р., сої – 0,2% в 2000 р. до 6,6% в 2014 р., ріпаку – 0,8% в 2000 р. до 3,2% в 2014 р. Водночас зменшились площі посіву кукурудзи на силос – 7,1% в 2000 р. до 1,3% в 2014 р., що негативно вплинуло на розвиток тваринництва в Україні [3].

Додержання елементів технології вирощування сільськогосподарських культур, основними з яких є впровадження у виробництво нових високоврожайних сортів та гібридів, живлення рослин та їх захист від шкідників, хвороб і бур'янів, разом із ґрунтово-кліматичними умовами України забезпечили за цей період підвищення урожайності цих культур: кукурудза на силос на 66,5% – до 21,85 т/га в 2014 р., відповідно, соняшник на 59,0% – до 1,94 т/га, соя на 103,8% – до 2,16 т/га, ріпак на 202,4% – до 2,54 т/га. Проте потенціал продуктивності цих культур ще не вичерпний в Україні.

Сприятлива кон'юнктура зовнішніх ринків збуту та зростання цін, високий рівень рентабельності вирощування соняшника, сої та ріпаку стимулюють сільськогосподарських виробників до збільшення їх площ посіву порівняно з іншими культурами.

Так, рівень рентабельності виробництва насіння соняшнику підвищився з 18,4% в 2008 р. до 28,5% в 2013 р., відповідно, сої – з 1,3% в 2008 р. до 15,8% в 2013 р., але рівень рентабельності виробництва ріпаку знизився з 51,3% в 2008 р. до 8,6% в 2013 р. Зниження ефективності виробництва ріпаку у 2013 р. спричинено збільшенням собівартості виробництва 1 т ріпаку на 98,1%, при цьому середня ціна реалізації 1 т ріпаку зросла тільки на 42,2%. Відповідно, собівартість виробництва 1 т насіння соняшнику за цей період збільшилась на 97,7%, а середня ціна реалізації 1 т – зросла на 114,6%, собівартість виробництва 1 т сої збільшилась тільки на 68,0%, а середня ціна реалізації 1 т – зросла на 92,1% [4–9].

Слід відмітити, що в Україні зростає експорт зернових культур, а найбільшу частку імпорту з ЄС

займає м'ясо і харчові субпродукти, така тенденція може в майбутньому негативно вплинути на розвиток вітчизняної галузі тваринництва.

В Україні споживання м'яса всіх видів за 2013 р. на одну особу становило 56,1 кг, або збільшилось на 71%, порівняно з 2000 р., відповідно, виробництво м'яса становило 52,5 кг, або збільшилось на 55,3%. Рациональна норма споживання м'яса на одну особу становить 85 кг в рік, і щоб її досягти, необхідно збільшити виробництво м'яса на 34%. Збільшувати виробництво м'яса необхідно за рахунок виробництва яловичини та телятини. Оскільки за період 2000–2013 рр. поголів'я великої рогатої худоби скоротилось на 51,9% – до 4534 тис. голів, відповідно, вирощування великої рогатої худоби зменшилось на 38,2%. При цьому частка яловичини та телятини в загальній структурі виробництва м'яса зменшилась від 45,3% в 2000 р. до 17,9% в 2013 р. [10] (табл. 1).

Аналіз ефективності вирощування м'яса великої рогатої худоби в Україні свідчить про збитковість виробництва яловичини протягом останніх років, що призвело до скорочення поголів'я великої рогатої худоби. Рівень збитковості від реалізації великої рогатої худоби на м'ясо становив 24,1% в 2008 р., відповідно – 43,3 % в 2013р. [4–9]. Тому виробництво м'яса великої рогатої худоби для сільськогосподарських виробників є не привабливим (табл. 2).

За період 2008–2013 рр. кількість реалізованої продукції сільськогосподарськими підприємствами зменшилась на 15% – до 188,8 тис. т. При цьому значне місце в регулюванні ринку яловичини належить ціні. Середня ціна реалізації 1 т м'яса великої рогатої худоби за цей період збільшилась на 26,1%, відповідно, собівартість – на 68,7%. Тобто ціни реалізації м'яса великої рогатої худоби не покривають витрати на виробництво, що і призвело до збитковості більшості сільськогосподарських підприємств і, відповідно, – до зменшення поголів'я великої рогатої худоби.

Для розрахунку виробництва м'яса великої рогатої худоби та біогазу з гною беремо середню урожай-

Таблиця 1

Виробництво та споживання м'яса в Україні за 2000-2013 рр. (господарства усіх категорій)

Показник	Рік					2013 у % до	
	2000	2010	2011	2012	2013	2000	2012
Виробництво м'яса всіх видів (у забійній масі), кг на 1 особу	33,8	44,9	46,9	48,5	52,5	155,3	108,2
Споживання м'яса всіх видів, кг на 1 особу	32,8	52,0	51,2	54,4	56,1	171,0	103,1
Поголів'я великої рогатої худоби, тис. голів	9423,7	4494,4	4425,8	4645,9	4534,0	48,1	97,6
Вирощування великої рогатої худоби (у живій масі), тис. т	1090,1	653,8	640,7	671,1	674,2	61,8	100,5
Виробництво (у забійній масі):							
яловичини та телятини, тис. т	754,3	427,7	399,1	388,5	427,8	56,7	110,1
у % до м'яса всіх видів	45,3	20,8	18,6	17,6	17,9	-	-

Джерело: розрахунок за даними Державної служби статистики України [10]

Таблиця 2

Результати від реалізації великої рогатої худоби на м'ясо в Україні за 2008-2013 рр. (сільськогосподарські підприємства)

Показник	Рік						2013 у % до	
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008	2012
Кількість реалізованої продукції, тис. т	222,1	200,6	191,9	170,7	166,7	188,8	85,0	113,3
Рівень рентабельності (збитковості), %	-24,1	-32,9	-35,9	-24,8	-29,5	-43,3	-	-

Джерело: розрахунок за даними Державної служби статистики України [4–9]

ність кукурудзи на силос в сільськогосподарських підприємствах за різного рівня забезпечення вологою ґрунту: 40 т/га – зона недостатнього зволоження, 50 т/га – нестійкого зволоження, 60 т/га – достатнього зволоження.

Залежно від урожайності кукурудзи на силос буде вирощено з 1 га м'яса великої рогатої худоби: 1320 кг за урожайності кукурудзи на силос 40 т/га, відповідно 1650 кг – 50 т/га, 1980 кг – 60 т/га. За даними Державної служби статистики України, в лютому 2015 р. середня ціна реалізації 1 т м'яса в живій вазі становила 20 тис. грн., або 20 грн. за 1 кг [11]. За таких умов рівень рентабельності виробництва м'яса – 113% (табл. 3).

Таблиця 3

Ефективність виробництва м'яса великої рогатої худоби та біогазу в сільськогосподарських підприємствах галузі скотарства (станом на 01.03.2015 р.)

Показники	Урожайність кукурудзи на силос, т/га		
	40	50	60
Вирощено м'яса великої рогатої худоби з 1 га, кг	1320	1650	1980
Витрати на виробництво м'яса, грн./га	12408	15510	18612
Прибуток від реалізації м'яса, грн./га	13992	17490	20988
Собівартість 1 кг м'яса, грн.	9,4		
Ціна 1 кг м'яса, грн.	20		
Прибуток від реалізації 1 кг м'яса, грн.	10,6		
Рівень рентабельності виробництва м'яса, %	113		
Кількість біогазу з 1 га, м ³	4015	5019	6023
Витрати на виробництво біогазу, грн./га	11644	14555	17467
Кількість біогазу у перерахунку на метан з 1 га, м ³	2208	2760	3313
Прибуток від реалізації біогазу, грн./га	8007	10009	12019
Собівартість біогазу у перерахунку на метан 1 м ³ , грн.	5,3		
Ціна біогазу у перерахунку на метан 1 м ³ , грн.	8,9		
Прибуток від реалізації 1 м ³ , грн.	3,6		
Рівень рентабельності виробництва біогазу, %	68		

Джерело: розрахунок автора

Відповідно до відомчих нормативів технологічного проектування ВНТП-АПК-09.06 «Системи видалення, обробки, підготовки та використання гною» [12] до складу біогазу входить 55–70% метану, тому кількість біогазу у перерахунку на метан становить 2208 м³ з 1 га – за урожайності кукурудзи на силос 40 т/га, відповідно 2760 м³ з 1 га – урожайності кукурудзи на силос 50 т/га, 3313 м³ з 1 га – урожайності кукурудзи на силос 60 т/га.

Згідно постанови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг від 26.02.2015 р. № 227, встановлено з 1 березня 2015 р. граничний рівень ціни на природний газ для промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання – 8900 грн. за 1000 м³ [13]. За таких умов прибуток від реалізації біогазу становить 8007 грн./га за урожайності куку-

рудзи на силос 40 т/га, відповідно, 10009 грн./га – 50 т/га, 12019 грн./га – 60 т/га. Рівень рентабельності виробництва біогазу – 69%.

Тобто виробництво біогазу із субстратів великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах забезпечить не тільки ефективне виробництво м'яса, а й джерела відновлюваної енергії, яке здатне зменшити залежність виробників від дорогих енергоносіїв, що сприятиме відродженню скотарства в Україні.

При цьому значна частина біогазу буде використовуватися передусім для власних потреб сільськогосподарських підприємств, проте, за умови використання відповідного обладнання, решту енергії можливо реалізовувати іншим споживачам. Можливе використання установок для одночасного виробництва електроенергії і тепла, а також спеціального обладнання для очистки біогазу і використання його як звичайного пального для автомобілів та іншої сільськогосподарської техніки.

У районах, де щільність поголів'я тварин є високою і збереглися великотварні підприємства із поголів'ям великої рогатої худоби понад 500 голів, доцільно організовувати біоенергетичні кластери із виробництва біогазу [14, с. 47]. Ці кластери повинні об'єднувати потужні біогазові енергетичні комплекси, електростанції на базі когенераційних установок та станції з очистки біогазу для виробництва газоподібного палива і заправлення транспортних засобів.

Висновки з даного дослідження. Виробництво біогазу в сільськогосподарських підприємствах галузі скотарства вирішує ряд проблем аграрного виробництва:

- створюються нові можливості одержання сільськогосподарськими підприємствами додаткових грошових доходів, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва тваринницької продукції, зокрема, зменшення рівня збитковості яловичини;
- забезпечується продовольча та енергетична безпека держави за рахунок збільшення виробництва яловичини та біогазу, зменшення залежності сільськогосподарських виробників від імпорту палива;
- вирішуються соціальні проблеми у сільській місцевості шляхом створення нових і збереження існуючих робочих місць;
- зменшується забруднення навколишнього природного середовища небезпечними речовинами, в тому числі рідкими та твердими відходами діяльності тваринницьких ферм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кернасук Ю.В. Науково-методологічні підходи до визначення собівартості виробництва та економічної ефективності продукції біоенергетичної утилізації гною / Ю.В. Кернасук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 164–171.
2. Роїк М.В. Концепція виробництва біогазу з біоенергетичних рослин в Україні / [М.В. Роїк, О.М. Ганженко, В.Л. Тимошук] // Біоенергетика. – 2014. – № 2. – С. 6–8.
3. Рослиництво України: Статистичний збірник за 2014 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 180 с.
4. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах: Статистичний бюлетень за 2008 рік. – К. : Державний комітет статистики України, 2009. – 81 с.
5. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах: Статистичний бюлетень за 2009 рік. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 81 с.
6. Основні економічні показники виробництва продукції сіль-

- ського господарства в сільськогосподарських підприємствах: Статистичний бюлетень за 2010 рік. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 88 с.
7. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах: Статистичний бюлетень за 2011 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 88 с.
 8. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах: Статистичний бюлетень за 2012 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 88 с.
 9. Основні економічні показники виробництва продукції сільськогосподарства в сільськогосподарських підприємствах: Статистичний бюлетень за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 84 с.
 10. Сільське господарство України : Статистичний збірник за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 400 с.
 11. Стан сільського господарства в січні–лютому 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 12. Системи видалення, обробки, підготовки та використання гною: Відомчі норми технологічного проектування ВНТП-АПК-09.06. – К. : Мінагрополітики України, 2006. – 100 с.
 13. Постанова Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг «Про встановлення граничного рівня ціни на природний газ для промислових споживачів та інших суб'єктів господарювання» від 26 лютого 2015 р. № 227 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua/?id=14113>.
 14. Кернасюк Ю.В. Оцінка біогазового енергетичного потенціалу галузі скотарства у сільськогосподарських підприємствах / Ю.В. Кернасюк // *АгроІнКом*. – 2010. – № 4–6. – С. 46–49.

УДК 330.341.1

Дунська А.Р.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту**Національного технічного університету України**«Київський політехнічний інститут»*

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІЇ БАЖАНОСТІ В ОЦІНЮВАННІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджена можливість застосування функції бажаності для оцінки інноваційного потенціалу. На основі проведених досліджень на базі целюлозно-паперових підприємств України здійснена оцінка інноваційного потенціалу з використанням функції бажаності. Проведено порівняння результатів оцінки інноваційного потенціалу на основі функції бажаності та на основі морфологічного підходу.

Ключові слова: інноваційний потенціал, функція бажаності, оцінка, розвиток, підприємство

Дунская А.Р. ПРИМЕНЕНИЕ ФУНКЦИИ ЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ В ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована возможность применения функции желательности для оценки инновационного потенциала. На основе проведенных исследований на базе целлюлозно-бумажных предприятий Украины осуществлена оценка инновационного потенциала с использованием функции желательности. Проведено сравнение результатов оценки инновационного потенциала на основе функции желательности и на основе морфологического подхода.

Ключевые слова: инновационный потенциал, функция желательности, оценка, развитие, предприятие.

Dunska A.R. APPLICATION OF DESIRABILITY FUNCTION IN EVALUATING INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISES

The article explored the possibility of using the desirability function for the evaluation of innovative potential. On the basis of research that based on pulp and paper mills in Ukraine was assessed innovative potential using the desirability function. It was compared assessment results of the innovative potential based on desirability functions and based on morphological approach.

Keywords: innovative potential, desirability function, evaluation, development, enterprise.

Постановка проблеми. Спроможність підприємства ефективно конкурувати на ринку залежить від рівня розвитку його інноваційного потенціалу, оскільки саме оцінка інноваційного потенціалу надає можливість визначити ключові переваги підприємства, рівень інноваційності його продукції та використовуваних технологій, що закладають основу конкурентних переваг. З огляду на це постає необхідність проведення адекватної оцінки інноваційного потенціалу підприємства, яка б склала основу для перспективних управлінських рішень, спрямованих на розвиток підприємства. Оцінка інноваційного потенціалу є фундаментом для формування інноваційної стратегії підприємства, яка має бути спрямована на розширення інноваційних можливостей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день у науковій літературі існують досить різні підходи до структуризації та оцінки інновацій-

ного потенціалу підприємства. До найбільш вагомих розробок у напрямку оцінювання інноваційного потенціалу підприємства слід віднести роботи І.А. Аренкова, В.А. Верби, В.Н. Гавви, А.К. Ганієвої, В.Н. Гуніна, С.Д. Ільєнкової, Л.А. Збаразької, О.В. Князя, Н.С. Краснокутської, А.М. Мухамедьєрова, І.В. Федулової, Ю.С. Шипуліної [1–12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед основних науково-методичних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу слід відзначити використання експертних методик, побудованих на визначенні балових оцінок за структурними складовими інноваційного потенціалу, визначення інтегрального показника інноваційного потенціалу на основі оцінки складових інноваційного потенціалу. Кожний із наведених підходів має свої переваги та недоліки, втім жоден з цих підходів не вирішує проблему взаємозв'язку результату оцінки

інноваційного потенціалу із цільовими орієнтирами підприємства. Будь-яка оцінка, отримана вона на основі експертного опитування або розрахунку інтегрального показника, сама по собі не має цінності та інформативності, вона варта уваги лише у контексті її подальшого можливого використання для прийняття відповідних управлінських рішень. Отже, постає необхідність застосування таких підходів до оцінки інноваційного потенціалу підприємства, які можуть визначити його рівень у контексті стратегічного цілеутворення підприємства та можливих перспектив його інноваційного розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка підходу до оцінювання інноваційного потенціалу на основі функції бажаності, яка посідає чільне місце серед методів математичного моделювання, втім поки що не знайшла широкого розповсюдження у моделюванні економічних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз існуючих розробок в напрямку оцінювання інноваційного потенціалу підприємства надав можливість зробити висновок, що у цілому пропозиції дослідників стосуються структуризації інноваційного потенціалу за функціональною ознакою, відмінності простежуються у виділенні складових інноваційного потенціалу та їх змістовному наповненні. Втім деталізація інноваційного потенціалу за певними складовими або конкретними показниками фактично є підготовчим етапом для проведення безпосередньо оцінки інноваційного потенціалу. Після визначення набору показників потрібно зібрати масив даних, що характеризують інноваційний потенціал, та здійснити обробку цих даних для отримання висновку щодо рівня інноваційного потенціалу досліджуваного підприємства.

На нашу думку, процес отримання узагальненої оцінки інноваційного потенціалу має відповідати вимогам процедур прийняття управлінських рішень щодо забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Інструменти, які застосовуються для забезпечення інноваційного розвитку, зокрема, інноваційна стратегія, завжди несуть у собі певні цільові параметри, які прагне досягти підприємство, на основі яких можна буде зробити висновок про те, чи вдалося забезпечити інноваційний розвиток підприємства. Тому в оцінюванні інноваційного потенціалу доцільно виділяти інтервали оцінки показників інноваційного потенціалу, на основі яких можна визначити перспективну можливість підприємства досягти поставлені цілі розвитку. Якщо параметри інноваційного потенціалу відповідають визначеному прийнятному рівню або, інакше кажучи, попадають у визначений інтервал, то можна стверджувати про спроможність підприємства досягти поставлені цілі і забезпечити свій розвиток, у іншому випадку, якщо певні параметри інноваційного потенціалу не відповідають прийнятному рівню (якщо їх значення менше нижньої границі визначеного інтервалу), то першочергові управлінські рішення на підприємстві мають стосуватися змін у напрямку вдосконалення саме таких показників інноваційного потенціалу.

Вирішити окреслені задачі в оцінюванні інноваційного потенціалу надає можливість функція бажаності Харрінгтона. Як зазначають дослідники [13], ця узагальнена функція будується на основі переведення емпіричних значень показників у безрозмірну шкалу бажаності, яка відноситься до психофізичних шкал. Шкала бажаності надає можливість співвіднести фізичні та психологічні параметри у процесі дослідження. При чому під фізичними параметрами маються на увазі усі можливі

характеристики досліджуваного об'єкту (у нашому випадку інноваційного потенціалу підприємства), а під психологічними параметрами розуміються суто суб'єктивні оцінки особи, що проводить дослідження, стосовно визначення рівня бажаності того чи іншого показника.

Для того щоб отримати шкалу бажаності, зручно використовувати готові розроблені таблиці співвіднесення переваг у емпіричній та числовій системах (табл. 1):

Таблиця 1
Стандартні відмітки на шкалі бажаності [14]

Бажаність	Відмітки на шкалі бажаності
Дуже добре	1,00 – 0,80
Добре	0,80 – 0,63
Задовільно	0,63 – 0,37
Погано	0,37 – 0,20
Дуже погано	0,20 – 0,00

Значення окремого параметра, переведене у шкалу бажаності, позначається як d_i ($i = 1, 2, \dots, n$) та має назву часткової бажаності. Шкала бажаності має інтервал від 0 до 1. Значення $d_i = 0$ відповідає абсолютно не прийнятному рівню певної властивості досліджуваного об'єкта, а значення $d_i = 1$ – найкращому значенню властивості. Оцінці «дуже добре» відповідає значення на шкалі бажаності $1 > d_i > 0,8$, а оцінці «дуже погано» – $0 < d_i < 0,2$. Вибір значень на шкалі бажаності 0,63 та 0,37 пояснюється зручністю розрахунків: $0,63 \approx 1 - (1/e)$, $0,37 \approx 1/e$. Значення $d_i = 0,37$ зазвичай відповідає границі припустимих значень.

Функція бажаності D представляє собою середнє геометричне бажаностей окремих часткових критеріїв (d_i). При оцінці певного об'єкта за його властивостями величину D знаходять з урахуванням часткових бажаностей окремих властивостей.

Припустимо, що функція бажаності D характеризує рівень розвитку інноваційного потенціалу підприємства, отже, величину D можна визначити на основі розрахунку часткових бажаностей складових інноваційного потенціалу, які були описані вище. Використовуючи первинні дані з підприємств, можемо обрахувати оцінки за кожною складовою інноваційного потенціалу (табл. 2), а від узагальнених оцінок за складовими перейдемо до визначення рівня бажаності за кожною складовою (табл. 3).

Узагальнена функція бажаності визначається за формулою:

$$D = \sqrt[n]{d_1 \cdot d_2 \cdot d_3 \cdot \dots \cdot d_n},$$

де n – кількість окремих критеріїв для оцінки характеристик об'єкта;

$d_1, d_2, d_3, \dots, d_n$ – бажаності окремих критеріїв (часткові бажаності).

Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства доцільно провести за такими складовими: продуктова підсистема (y_1); технічна підсистема (y_2); ресурсна підсистема (y_3); технологічна підсистема (y_4); фінансова підсистема (y_5); кадрова та організаційна складові (y_6); науково-дослідна складова (y_7); маркетингова складова (y_8); інформаційно-комунікативна складова (y_9); експортна складова (y_{10}).

Для загального висновку щодо рівня розвитку інноваційного потенціалу підприємства будемо керуватися такою шкалою бажаності:

високий рівень інноваційного потенціалу, якщо $0,8 < D < 1$;

середній рівень інноваційного потенціалу, якщо $0,37 < D < 0,8$;

низький рівень інноваційного потенціалу, якщо $0 < D < 0,37$.

На основі проведених досліджень інноваційного потенціалу целюлозно-паперових підприємств нами були отримані оцінки складових, що наведені у таблиці 2.

Емпіричні дані із таблиці 2 надають нам можли-

вість розрахувати часткові бажаності для складових інноваційного потенціалу і на їх основі за наведеною вище формулою розрахувати функцію бажаності інноваційного потенціалу для підприємства, яка дає підстави для висновку щодо рівня розвитку інноваційного потенціалу.

Як бачимо, на основі застосування функції бажаності можна отримати як кількісну, так і якісну оцінку інноваційного потенціалу підприємства.

Таблиця 2

Узагальнені оцінки за складовими інноваційного потенціалу по підприємствам целюлозно-паперової промисловості

Підприємства	Складові оцінки інноваційного потенціалу									
	y_1	y_2	y_3	y_4	y_5	y_6	y_7	y_8	y_9	y_{10}
ПАТ «Малинська паперова фабрика Вайдманн»	8,22	8,3	8,34	7,05	8,87	8,02	7,46	8,6	8,15	8,2
Фабрика банкнотного паперу НБУ	9,14	8,57	8,49	8,2	8,6	8,49	7,94	8	9	8,55
ПАТ «Київський картонно-паперовий комбінат»	7,4	5,9	7,4	7,05	5,47	6,38	2,56	7,4	7,5	3,15
ПАТ «Рубіжанський картонно-тарний комбінат»	8,17	7,1	7,49	7,05	6,27	7,37	3,09	8,6	6,9	3,9
ТОВ «Український папір»	6,49	5,2	6,46	2,05	3,07	1,26	2,6	2,6	2,6	0,9

Таблиця 3

Визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства на основі функції бажаності

Часткові бажаності для складових інноваційного потенціалу	Підприємства				
	ПАТ «Малинська паперова фабрика Вайдманн»	Фабрика банкнотного паперу НБУ	ПАТ «Київський картонно-паперовий комбінат»	ПАТ «Рубіжанський картонно-тарний комбінат»	ТОВ «Український папір»
d_1	0,822	0,914	0,74	0,817	0,649
d_2	0,83	0,857	0,59	0,71	0,52
d_3	0,834	0,849	0,74	0,749	0,646
d_4	0,705	0,82	0,705	0,705	0,205
d_5	0,887	0,86	0,547	0,627	0,307
d_6	0,802	0,849	0,638	0,737	0,126
d_7	0,746	0,794	0,256	0,309	0,26
d_8	0,86	0,8	0,74	0,86	0,26
d_9	0,815	0,9	0,75	0,69	0,26
d_{10}	0,82	0,855	0,315	0,39	0,09
Розрахунок функції бажаності (D)	0,810515	0,849019	0,569004	0,631722	0,277773
Рівень інноваційного потенціалу підприємства	високий	високий	середній	середній	низький

Таблиця 4

Морфологічна матриця для оцінки інноваційного потенціалу ПАТ «Київський картонно-паперовий комбінат»

Сфери аналізу інноваційного потенціалу	Рівні оцінки		
1. Інноваційний рівень виробництва	Високий	Середній	Низький
2. Фінансовий стан підприємства	Стабільний		Не стабільний
3. Оцінка організаційно-кадрової складової:			
- інноваційна спрямованість організації	Присутня		Відсутня
- інноваційна сприйнятливість персоналу	Висока	Нейтральна	Негативна
- оцінка стану людських ресурсів	Висока	Середня	Низька
4. Рівень науково-дослідної складової	Високий	Середній	Низький
5. Оцінка системи маркетингу	Підтримуюча (стійка)		Не підтримуюча (слабка)
6. Інформаційно-комунікативна складова			
- рівень використання інформаційних технологій	Високий	Середній	Низький
- ефективність комунікативних каналів	Висока	Середня	Низька
7. Рівень експортного потенціалу	Високий	Середній	Низький
Загальна оцінка: рівень розвитку інноваційного потенціалу підприємства	Середній		

Для обґрунтування можливості застосовувати запропонований підхід для оцінки інноваційного потенціалу підприємств спробуємо порівняти оцінки інноваційного потенціалу, отримані з використанням функції бажаності, і оцінки, отримані на основі морфологічного методу, який обґрунтовувався у попередніх дослідженнях автора. У таблиці 4 представлена морфологічна матриця, яка використана для отримання узагальненої оцінки інноваційного потенціалу одного із провідних целюлозно-паперових підприємств України. Морфологічна матриця містить можливі варіанти узагальненої оцінки основних структурних складових інноваційного потенціалу. З огляду на те, що оцінка організаційної складової носить якісний характер і базується на анкетному опитуванні співробітників підприємства за різними напрямками, а оцінка стану людських ресурсів базується на розрахунку кількісних показників, доцільно структурувати цю складову за напрямками оцінки, а саме виділити окремо результати оцінки по інноваційній спрямованості організації, інноваційній сприйнятливості персоналу та оцінці стану людських ресурсів.

На основі обробки первинних даних досліджуваних підприємств целюлозно-паперових підприємств та використання морфологічної матриці для узагальнення висновків можна зробити висновок щодо рівня розвитку інноваційного потенціалу кожного підприємства. Морфологічний аналіз результатів оцінки показав, що високий рівень інноваційного потенціалу мають ПАТ «Малинська паперова фабрика Вайдманн», Фабрика банкетного паперу НБУ, середній рівень розвитку інноваційного потенціалу мають ПАТ «Київський картонно-паперовий комбінат» та ПАТ «Рубіжанський картонно-тарний комбінат», низький рівень інноваційного потенціалу відзначається на ТОВ «Український папір».

Як бачимо, і морфологічний метод, і використання функції бажаності дають однакові результати щодо оцінки загального рівня розвитку інноваційного потенціалу досліджуваних підприємств целюлозно-паперової промисловості. А отже, це підтверджує можливість застосування функції бажаності в оцінюванні інноваційного потенціалу підприємства.

Висновки з даного дослідження. Проведені дослідження в системі оцінки інноваційного потенціалу підприємств на основі опрацювання первинних емпіричних даних, а також порівняння з результатами оцінки за іншими методами отримання узагальнених оцінок по інноваційному потенціалу свідчать про можливість використання функції бажаності для оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Отримані на основі застосування даного підходу оцінки можуть бути використані при виборі типу

інноваційного механізму розвитку підприємства, при обґрунтуванні вибору інноваційної стратегії підприємства, яка здатна забезпечити досягнення інноваційних цілей підприємства.

Напрямами подальших досліджень мають стати посилення математичного підґрунтя застосування функції бажаності, зокрема, розробки економіко-математичних моделей для складових інноваційного потенціалу підприємства, на основі яких можна зробити висновок щодо відповідності їх рівня очікуваному бажаному інтервалу за даною складовою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аренков И.А. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития / [И.А. Аренков, П.Ф. Баум, В.В. Томилов]. – СПб. : Издательство Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2001. – 122 с.
2. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.А. Новикова. // Проблеми науки. – 2003. – № 3.
3. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : [навч. посіб.] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
4. Ганиева А.К. Инновационный потенциал предприятия: анализ структуры и методические подходы к оценке / А.Р. Ганиева. // Экономический простір. – 2008. – № 10. – С. 177–183.
5. Гунин В.Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7 / В.Н. Гунин. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 272 с.
6. Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. и др. Инновационный менеджмент : [учебник для вузов] / [С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.]. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 327 с.
7. Збаразская Л.А. Проблемы формирования и использования инновационного потенциала в промышленности Украины / Л.А. Збаразская. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 1994. – 62 с.
8. Князь О.В. Оцінювання інноваційного потенціалу підприємства / О.В. Князь, Ю.А. Андріанов. // Регіональна економіка. – 2007. – № 3. – С. 219–227.
9. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
10. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: [учеб. пособ.] / А.М. Мухамедьяров ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2008.
11. Федупова І.В. Обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств хліборобної галузі : [монографія] / І.В. Федупова. – К. : НУХТ, 2009. – 512 с.
12. Шипуліна Ю.С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю.С. Шипуліна. // Міжнародний науковий журнал «Механізм регулювання економіки». – 2008. – № 3. – С. 58–63.
13. Тихомиров В.Б. Планирование и анализ эксперимента / В.Б. Тихомиров. – М. : «Легкая индустрия», 1975. – 262 с.
14. Адлер Ю.П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий / [Ю.П. Адлер, Е.В. Маркова, Ю.В. Грановский]. – М. : Наука, 1976. – 279 с.

УДК [005.332.4:6585:664]:005.22

Комаренко І.С.*кандидат економічних наук,**доцент (б.в.з.) кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
Чорноморського державного університету імені Петра Могили*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Стаття присвячена розробці теоретико-методичних засад щодо прогнозування конкурентоздатності підприємств харчової промисловості в умовах впливу факторів зовнішнього середовища. Запропоновано один із методів сценаріїв для вирішення завдань оцінки та прогнозування майбутньої конкурентної позиції суб'єктів господарювання. Проаналізовано вплив факторів зовнішнього середовища (стимуляторів та дестимуляторів) із найбільшою питомою вагою, що дозволило спрогнозувати зміну їх впливу та визначити оптимістичний шлях розвитку конкурентних умов в країні. Представлено прогнозний показник впливу чинників зовнішнього середовища у взаємодії із оцінкою рівня фірмової конкурентоздатності, що дозволяє обґрунтувати управлінські дії щодо забезпечення розвитку підприємств.

Ключові слова: прогнозування, фірмова конкурентоздатність підприємств, метод сценаріїв, фактори впливу зовнішнього середовища, стимулятор, дестимулятор, харчова промисловість.

Комаренко И.С. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Статья посвящена разработке теоретико-методических основ прогнозирования конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности в условиях влияния факторов внешней среды. Предложено один из методов сценариев для решения заданий оценки и прогнозирования будущей конкурентной позиции субъектов хозяйствования. Проанализировано влияние факторов внешней среды (стимуляторов и дестимуляторов) с наибольшим удельным весом, что позволило спрогнозировать изменение их влияния и определить оптимистичный путь развития конкурентных условий в стране. Представлен прогнозный показатель влияния факторов внешней среды во взаимосвязи с оценкой уровня фирменной конкурентоспособности, что позволяет обосновать управленческие действия для обеспечения развития предприятий.

Ключевые слова: прогнозирование, фирменная конкурентоспособность предприятий, метод сценариев, факторы влияния внешней среды, стимулятор, дестимулятор, пищевая промышленность.

Komarenko I.S. METHODOICAL APPROACH TO THE FOOD INDUSTRY ENTERPRISES COMPETITIVENESS PREDICTION

The article is devoted to the development of theoretical and methodical basics for the food industry enterprises competitiveness forecasting in conditions of environmental factors influence. One of the scenarios methods was suggested for solving tasks of estimation and prediction of the economic agent's future competitive position. The influence of environmental factors (stimulators and destimulators) with the largest proportion was analyzed, which allowed to predict the change of their impact and identify optimistic way of country competitive conditions development. Forecast indicator of environmental factors influence was presented in connection with estimation of firm competitiveness level that will justify management actions to ensure the development of enterprises.

Keywords: prediction, firm competitiveness of enterprises, scenarios method, environmental factors influence, stimulators, destimulators, food industry.

Постановка проблеми. Одним із важливих завдань управління підприємством є прогнозування рівня його конкурентоздатності. Поряд із оцінкою вирішення питання прогнозування результатів діяльності суб'єктів господарювання ставлять перед собою всі зацікавлені особи (власники, інвестори, менеджери, працівники, кредитори та ін.). В умовах сучасної ринкової економіки, загострення конкурентної боротьби та нестабільності внутрішнього й зовнішнього середовища здатність передбачити майбутню конкурентну позицію є ключовою перевагою промислових підприємств. Таким чином, розробка та удосконалення теоретичного підґрунтя для практичного використання інструментарію прогнозування рівня конкурентоздатності вітчизняних підприємств харчової промисловості є актуальним питанням в управлінні їх господарською діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розповсюдженим видом прогнозування конкурентоздатності підприємства є економетричне моделювання. Економетричні методи аналізу класифіковано таким чином: регресійний аналіз, аналіз часових рядів та панельний аналіз [1, с. 255]. У межах регресійного моделювання розрізняють логіт-модель із біноміальною залежною змінною [1, с. 256]. Втім, як було попередньо зазначено, економетричне моделювання вимагає значної кількості періодів спостережень при

невеликій кількості факторів впливу, що не відповідає особливостям моделі впливу факторів зовнішнього середовища на рівень конкурентоздатності підприємств [2, с. 98].

Загальноживаними моделями у прогнозуванні виступають моделі Бокса-Дженкінса із застосуванням багатьох алгоритмів, у тому числі ARIMA [3]. Дані моделі прогнозують часові ряди, опираючись лише на інформацію попередніх прогнозів та не враховуючи екзогенні фактори впливу. На сьогодні все більше вчених звертаються до прогнозування за допомогою нейронних мереж. Зокрема, говориться про зміну парадигми у економіко-математичному моделюванні [4, с. 37]. Нові умови господарювання створюють «наукові революції», які обумовлюють зміну інструментів моделювання. Втім, таке моделювання має низку недоліків, у тому числі суб'єктивність вихідних даних.

Для моделювання майбутнього рівня конкурентоздатності підприємств використовують методи прогнозування. Сьогодні цей процес базується на залученні різних напрямів науки та використанні предикативного аналізу (від англійського слова «prediction» – прогноз, передбачення). Іноземна практика використовує таку класифікацію методів прогнозування, які властиві будь-якому напрямку економічної оцінки [5, с. 32]:

1. Інтуїтивні методи застосовуються тоді, коли неможливо врахувати всі фактори, що впливають на об'єкт прогнозування. Такі методи мають іншу назву – експертні оцінки.

2. Формалізовані методи поділяються на якісні (суб'єктивні) та кількісні (статистичні). Якісні методи базуються на інтуїції, суб'єктивних міркуваннях, минулому досвіді або кращих думках експертів. Зазвичай такі методи використовують для довгострокового прогнозування із значним впливом факторів зовнішнього середовища та відсутністю попередніх даних для прогнозування. Дані методи використовують для прогнозування нових продуктів, ринків збуту в цілях стратегічного планування. Широковживаними методами даної категорії є: особисте розуміння експерта, груповий консенсус, опитування ринку, історичні аналогії, метод Делфі, аналіз життєвого циклу (матричні методи), метод сценаріїв.

3. Кількісні (статистичні) методи містять припущення про те, що крива тренду може бути продовжена у майбутньому, і на основі цього формується прогноз. Зазначені методи поділяються на проектні та причинні. Проектні, або методи часового ряду, діють за принципом «відхід назад, кидок вперед». На основі попередніх даних робиться екстраполяція, та прогнозується майбутній результат [6, с. 29; 7, с. 55; 8, с. 15]. Кількісні методи поділяються на такі види: прогноз, що обертається (дані постійно оновлюються) [6, с. 35; 7, с. 108; 8, с. 22], змінне середнє значення, експоненційне згладжування, екстраполяція, лінійне передбачення, оцінка тренду, крива зростання [6, с. 78; 7, с. 111; 8, с. 46]. Кількісні методи прогнозування вимагають значного обсягу багатопрофільної інформації та великих витрат часу на її обробку.

4. Причинні методи (економетричні моделі) аналізують вплив зовнішніх факторів та використовують ці спостереження для прогнозу. Дані методи є достатньо комплексними та включають як оцінку попередніх даних впливу факторів, так і статистичні методи оцінки [9, с. 109]. До них відносять: регресійний аналіз, авторегресійне змінне середнє значення, авторегресивне інтегральне змінне середнє значення, економетричні моделі [10, с. 502]. Застосування таких методів є недоцільним, враховуючи особливості моделі оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на рівень конкурентоздатності підприємств [2, с. 98; 11, с. 54; 12, с. 64].

Сучасні російські дослідники пропонують таку класифікацію методів прогнозування [13, с. 58]: прогнозна екстраполяція; експертні (інтуїтивні) методи; кореляційний та регресійний аналізи; моделі часових рядів; адаптивні методи; нейронні мережі та генетичні алгоритми.

Статистичні методи прогнозу є значно розповсюдженими у прогнозуванні економічних явищ та процесів. Втім, багато реальних процесів важко адекватно описати за допомогою таких традиційних методів, оскільки явища переважно є нелінійними. Нейронна мережа являє собою сукупність нейронних елементів та зв'язків між ними [13, с. 85]. Основним елементом є формальний нейрон, який здійснює операцію нелінійного перетворення суми вхідних імпульсів на вагові коефіцієнти. Для процесу навчання мережі використовуються різні алгоритми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначимо, що аналіз іноземних та вітчизняних публікацій не виявив тенденції до прогнозування рівня конкурентоздатності. Це пов'язано із переважною стабільністю та передбачуваністю іно-

земної економіки та впевненістю виробників у своєму теперішньому та майбутньому становищі. Для вітчизняних підприємств прогноз рівня конкурентоздатності є новою задачею, яка методологічно майже не розроблена. Таким чином, актуальним є питання обґрунтування ефективної методики прогнозування позиції підприємств на основі комплексного дослідження рівня їх конкурентоздатності з метою практичного використання для прийняття раціональних управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка методичного підходу до прогнозування зміни рівня конкурентоздатності підприємств харчової промисловості під впливом спрогнозованого показника дії факторів зовнішнього середовища із врахуванням рекомендацій по підвищенню конкурентоздатності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті аналізу наукових публікацій встановлено, що кількісні та причинні методи є недоцільними для прогнозування розвитку підприємств з врахуванням всіх особливостей оцінки їх конкурентоздатності. Таким чином, залишаються якісні (інтуїтивні) методи, які направлені на довгострокове (стратегічне) прогнозування. З-поміж представлених якісних методів ефективним є метод сценаріїв, оскільки немає групи експертів для застосування методу Делфі чи групового консенсусу, методу історичних аналогій чи опитування ринку тощо.

Так, П. Шварц визначав сценарії, з одного боку, як «інструмент упорядкування власного розуміння про альтернативи розвитку зовнішнього середовища, в якому треба буде приймати рішення щодо розвитку підприємства, а з іншого боку, визначення організаційних заходів, які б допомогли нам перетворити наші очікування (мрії) в наше реальне майбутнє» [14, с. 11].

Таким чином, сценарії мають дві властивості, а саме: 1) визначення та оцінка головних параметрів розвитку; 2) ствердження, що люди своїми рішеннями можуть впливати на майбутній розвиток.

Під час підготовки сценарію передбачаються певні етапи:

- 1) комплексність уявлення щодо взаємопов'язаності всієї системи (мета, ресурси, зацікавлені особи, зовнішнє середовище), для якої складається сценарій. З'ясування правил та обмежень функціонування системи;
- 2) чітке встановлення «відправної точки», з якої сценарій починає складатись;
- 3) визначення системи критеріїв (оцінки соціально-економічних, політичних, технологічних процесів тощо);
- 4) обґрунтування мети створення сценарію та умови його використання різними зацікавленими особами;
- 5) вибір методу розробки сценарію;
- 6) збір необхідної вихідної інформації;
- 7) врахування причинно-наслідкових зв'язків подій у сценарії;
- 8) розробка сценарію.

Існують певні методи розробки сценаріїв [15, с. 208].

1. Метод посилянь. Посилення (передумови) базуються на тенденціях, які можуть характеризувати майбутній стан об'єкта оцінки. За допомогою використання системи посилянь формуються заключні висновки щодо можливого розвитку підприємств. Проте даний метод враховує лише наявні передумови і виключає такі важливі події, як нові винаходи,

терористичні акти, землетруси, страйки тощо. Незапланованість впливу негативних зовнішніх факторів може призвести до надвитрат.

2. Метод системи діаграм визначає стратегії підприємств. За допомогою використання системи діаграм описуються стратегії та сценарії розвитку кожного підрозділу підприємства, і встановлюється вплив цього підрозділу на кінцевий результат діяльності всієї системи.

3. Метод критичних полів (the critical site method). Він розглядає структуру прийняття рішень елементами системи. Критичні поля описуються такими аспектами: щорічні збори акціонерів, вибори, референдуми тощо, що суттєво впливає на діяльність всього підприємства. Завдяки розробці сценаріїв прогноуються дії кожного критичного поля та наслідки цих дій. Врешті встановлюється вплив цих результатів на майбутню стратегію і систему загалом.

4. Метод «заголовків газет». Даний метод базується на тому, що розробник сценарію уявляє можливі заголовки для деяких майбутніх подій (наприклад: «Нью-Йорк, 13 квітня 2013 р. Компанія «Дженерал електрик» оголосила про купівлю 51% акцій компанії «Крайслер», незважаючи на її збитковість. Така подія не була передбачена стратегією діяльності жодного підприємства, але...». При цьому задачею сценариста є з'ясувати причини даної події та запропонувати можливі варіанти розвитку відповідно до вказаного заголовку.

5. Метод «логіки можливого розвитку». Розробник сценарію визначає всі можливі альтернативи розвитку подій на основі загальних факторів впливу.

6. Матриця перехресного впливу подій. Деякі події в сценарії є взаємозалежними, але суперечливими. Такі зв'язки аналізуються за допомогою матриці та експертних оцінок. Так, створюється можливість визначення ймовірності настання подій в залежності від поглядів експертів щодо можливості таких подій.

Таким чином, метою розробки сценаріїв у статті є визначення зміни впливу зовнішніх факторів на фірмову конкурентоздатність у майбутніх періодах, розрахунок зміненого рівня фірмової конкурентоздатності підприємств вибірки з врахуванням даного впливу, обґрунтування відповідних наслідків та прогнозування подальших дій і рекомендацій як на макро-, так і на мікрорівнях. Процес прогнозування складається з такої послідовності (рис. 1).

З рис. 1 видно, що послідовність прогнозування зміни рівня фірмової конкурентоздатності під впливом зовнішнього середовища складається з таких етапів.

1. Вибір ключових факторних показників зовнішнього середовища із ваговим коефіцієнтом більше 5% [2, с. 99; 12, с. 65].

Системою критеріїв оцінки є вагомі факторні показники впливу зовнішнього середовища, які обираються, виходячи із високих значень їх вагових коефіцієнтів у загальній структурі (табл. 1).

З таблиці 1 видно, що впливовими факторними показниками є ті зовнішні чинники, вага яких перевищує 5%. Крім того, у загальному

переліку є чотири фактори-стимулятори та шість факторів-дестимуляторів. Для подальшої розробки прогнозного сценарію з найбільш імовірним розвитком подій необхідно визначити майбутні значення встановлених вагових факторних показників (за 2015 р.). Дана задача вирішується за допомогою апроксимації фактичних значень факторних показників за 2008–2014 рр. [12, с. 64].

2. Прогнозування значень відібраних факторних показників на 2015 р. за допомогою апроксимації фактичних значень факторних показників за 2008–2014 рр.

Прогноз по даним трендам здійснено вперед на один період, тобто отримано майбутні значення представлених факторних показників у 2015 р. (табл. 2).

Таблиця 1
Факторні показники, які є критеріями оцінки для розробки системи сценаріїв

№	Факторний показник	Тип	Вага, %
1	Співпраця та взаємодія університетів та виробництва у науково-дослідницьких розробках	Стимулятор	5,4
2	Здатність підприємств країни залучати новітні технології	Стимулятор	5,9
3	Якість інфраструктури	Стимулятор	6,1
4	Частка експортованих товарів до світового ринку	Стимулятор	5,2
5	Права власності	Дестимулятор	6,1
6	Інтенсивність локальної конкуренції	Дестимулятор	5,8
7	Частка імпортованих товарів зі світового ринку, насиченість ринку	Дестимулятор	7,3
8	Технологічний трансфер	Дестимулятор	5,8
9	Співвідношення екстенсивних до інтенсивних видів конкурентних переваг у середньому по країні	Дестимулятор	6,1
10	Середньозважена торгова тарифна ставка	Дестимулятор	6,6



Рис. 1. Схема методичного підходу до прогнозування зміни рівня фірмової конкурентоздатності під впливом зовнішнього середовища з врахуванням рекомендацій щодо підвищення конкурентоздатності

Як видно з таблиці 2, отримані прогнози показники є цілком імовірними. Так, зниження технологічного трансферу може свідчити про поступовий перехід країни до якісних конкурентних переваг, розвиток власних перспективних наукових досліджень, а не запозичення застарілих іноземних технологій. Це підтверджується прогнозом підвищення показників співпраці університетів із виробництвом та здатності підприємств країни залучати новітні технології.

Якість інфраструктури помітно підвищилась у 2013–2014 рр. у зв'язку з участю України у світових заходах (наприклад, Євро-2012). Із припиненням таких подій на території України припиняться і вкладання додаткових коштів у розбудову інфраструктури, а отже, рівень її якості залишиться незмінним.

Недосконалість вітчизняного законодавства та схильність до опортуністичної поведінки у підприємницькій діяльності обумовлює прогнозне зниження рівня дотримання прав власності. Крім того, зниження частки імпортованих та підвищення частки експортованих товарів до світового ринку вказує на поступове нарощення обсягів власного виробництва. Причиною цього є поступове впровадження ефективних конкурентних переваг вітчизняними учасниками ринку.

Значне скорочення торгової тарифної ставки для України у 2015 р. вказує на остаточне виконання вимог СОТ щодо умов торгівлі між країнами-учасниками. Так, Україна має поступово знижувати торговельні бар'єри вітчизняних ринків для іноземних конкурентів, скасовувати надані пільги щодо торгівлі зерном тощо. Прогнозне спадання показників рівня державного натиску та розповсюдженості ринкових відносин пояснюється підвищенням рівня автономності бізнесу, зміцненням ринкових відносин, їх удосконаленням.

3. Перевірка адекватності моделей за допомогою значень коефіцієнта детермінації.

Достовірність апроксимації (коефіцієнт детермінації R^2) коливається в діапазоні від 0,5 до 0,7, що свідчить про прийнятність моделі. Чим вищий коефіцієнт детермінації, тим надійнішою є модель оцінки. Таким чином, з представлених тенденцій видно, що апроксимація значень факторних показників є достовірною, що вказує на надійність прогнозу.

4. Вибір сценарного методу.

Представлені прогнози значення факторних показників відповідають сценарному методу «логіки можливого розвитку», тобто обрана найімовірніша альтернатива розвитку та визначені найімовірніші фактори, які впливатимуть на подію.

5. Підстановка отриманих прогнозних значень факторних показників у загальну структуру показників оцінки та розрахунок імовірного рівня впливу зовнішнього середовища у 2015 р. (табл. 2). Як видно з таблиці 2, у 2015 р. рівень впливу зовнішнього середовища на фірмову конкурентоздатність в країні посилиться, що свідчить про підвищення конкурентного тиску з боку іноземних виробників, подальше посилення суперництва між підприємствами. Незважаючи на це, імовірний сценарій розвитку є оптимістичним, оскільки прогнозується зростання факторів-стимуляторів та зниження факторів-дестимуляторів. Такі обставини мають сприяти підвищенню рівня фірмової конкурентоздатності підприємств харчової промисловості.

6. Розрахунок узагальнюючого показника конкурентоздатності здійснюється за допомогою методики комплексної оцінки, яка представлена у попередніх дослідженнях автора [11, с. 53]. Одним із складових елементів даного показника є коефіцієнт кореляції (R), який розраховано за допомогою рівнянь лінійної регресії для підприємств за 2008–2014 рр., які визначають взаємозв'язок фірмової конкурентоздатності із впливом факторів зовнішнього середовища. Немає потреби у перевірці моделей на адекватність за F -критерієм, оскільки задача дослідження полягала у визначенні загальної тенденції розвитку та з'ясуванні взаємозв'язку із впливом зовнішніх чинників за допомогою коефіцієнта кореляції. Ранжування підприємств за значенням узагальнюючого показника та коефіцієнта кореляції дозволить класифікувати їх у відповідні групи із встановленням певних закономірностей.

7. Прогнозування зміни рівня фірмової конкурентоздатності підприємств вибірки у 2015 р. здійснюється завдяки зміні внутрішніх показників діяльності підприємств через впровадження рекомендацій [16, с. 446]. Отримані показники порівнюються із тими, які не враховують необхідні заходи. На основі порівнянь визначається ефективність рекомендацій щодо підвищення конкурентоздатності.

Висновки з даного дослідження. В результаті аналізу підходів та методів до прогнозування рівня

Таблиця 2
Прогнози значення впливових факторних показників зовнішнього середовища на 2015 р.

Факторний показник Рік	Співпраця та взаємодія університетів та виробництва у науково-дослідницьких розробках	Здатність підприємств країни залучати новітні технології	Якість інфраструктури	Частка експортованих товарів до світового ринку	Технологічний трансфер	Права власності	Інтенсивність локальної конкуренції	Частка імпортованих товарів зі світового ринку, насиченість ринку	Співвідношення екстенсивних до інтенсивних видів конкурентних переваг у середньому по країні	Середньозважена торгова тарифна ставка	Показник впливу факторів зовнішнього середовища
2015 (прогноз)	3,8	4,9	4,2	5,5	3,3	2,5	4	4,25	3,2	0,5	58,1
2014	3,6	4,6	4,2	5,2	3,8	2,7	4	4,3	2,9	2,9	56,3
2013	3,5	4,5	4,1	5,2	3,8	2,6	4,1	4,3	2,9	2,9	59,6
2012	3,5	4,3	3,5	5,3	3,9	2,9	4,2	4,4	2,8	4,2	54,6
2011	3,6	4,2	3,1	5	4,3	3,3	4,4	4,4	3,1	4	55,6
2010	3,1	3,4	3,1	5	4,2	3,3	4,4	4,5	3,3	3,9	50,0
2009	3	3,2	3,3	5,2	4	3,5	4,6	4,7	3	3,9	51,3
2008	3,2	3,6	3,5	5,5	3,8	3,2	4,3	4,4	2,9	0	54,5

конкурентоздатності суб'єктів господарювання встановлено, що ефективним засобом для цього є метод сценаріїв, який враховує особливості оцінки конкурентоздатності підприємств харчової промисловості. Визначено, що з-поміж основних видів методів розробки сценаріїв доцільно обрати метод «логіки можливого розвитку», який відповідає задачам дослідження та підвищує ефективність прийняття управлінських рішень.

Таким чином, визначено методичний підхід до прогнозування зміни рівня фірмової конкурентоздатності підприємств харчової промисловості під впливом спрогнозованого показника дії факторів зовнішнього середовища із врахуванням рекомендацій по підвищенню конкурентоздатності. Це складає теоретико-методичне підґрунтя для управлінського апарату щодо практичного використання інструментарію прогнозування майбутньої конкурентної позиції підприємства у жорстких умовах суперництва.

Обґрунтовано ймовірний сценарій впливу чинників зовнішнього середовища у 2015 р., та спрогнозовано значення даного впливу. Визначено, що у майбутньому періоді підвищиться вплив даних факторів, що свідчить про розвиток інтеграційних процесів в економіці, зростання конкурентного тиску, а разом з тим – розвиток сприятливих конкурентних умов в країні. Сценарій прогнозного розвитку є оптимістичним за рахунок зростання факторів-стимуляторів та зниження факторів-дестимуляторів. Це є підґрунтям для подальшого прогнозування рівня фірмової конкурентоздатності підприємств харчової промисловості з врахуванням необхідних рекомендацій у 2015 р. Результати прогнозування складають базис для прийняття ефективних управлінських рішень щодо забезпечення та підвищення конкурентоздатності підприємств.

Подальші наукові дослідження автора полягають у практичному застосуванні запропонованого методичного підходу до прогнозування рівня конкурентоздатності для вибірки підприємств харчової промисловості, що дозволить апробувати та вдосконалити теоретико-методичні засади дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Юринєць Р.В. Економетрична модель оцінювання кредитного позичальника відповідно до експертної оцінки / Р.В. Юринєць // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-тех. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 254–258.
2. Комаренко І.С. Методичні підходи оцінки впливу зовнішнього середовища на фірмову конкурентоздатність підприємств харчової промисловості / І.С. Комаренко // Наукові праці. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили. – 2012. – Т. 189. – Вип. 177. Економіка. – С. 97–103.
3. Аналітичні технології для прогнозування та аналізу даних: методи прогнозування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.neuroproject.ru/forecasting_tutorial.php#intro.
4. Вітлінський В. Зміна парадигми в сучасній теорії економіко-математичного моделювання / В. Вітлінський, А. Матвійчук // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 35–41.
5. Waters D. Operations Management: Producing Goods and Services / Donald Waters. – Addison-Wesley Publishing Company, Harlow, England, 1996. – 672 p.
6. Fogarty W.D. Production and Inventory Management / [Fogarty W.D., Blackstone H.J.Jr, Hoffman R.T.]. – [second edition]. – South-Western Publishing Co, Cincinnati, Ohio, 1991. – 304 p.
7. Armstrong Scott J. Principles of forecasting: a handbook for researchers and practitioners / J. Scott Armstrong; [ed. in English]. – Norwell, Massachusetts: Kluwer Academic Publishers, 2001. – 843 p.
8. Process Improvement for Effective Budgeting and Financial Reporting / [Rasmussen H.N., Eichorn J.C., Barak S.C., Prince T.]. – John Wiley and Sons, 2003. – 79 p.
9. Gibson P. Manufacturing Management: Principles and Concepts / Gibson P., Greenhalgh G., Kerr R. – Chapman & Hall, London, 1995. – 323 p.
10. Makridakis S. Forecasting: methods and applications (in English) / Makridakis S., Wheelwright S., Hyndman J.R. – New York: John Wiley & Sons, 1998. – 713 p.
11. Комаренко І.С. Методика комплексної оцінки конкурентоздатності зернопереробних підприємств харчової промисловості України / І.С. Комаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – Вип. 19. – С. 52–61.
12. Комаренко І.С. Аналіз і оцінка впливу факторів зовнішнього середовища на конкурентоздатність зернопереробних підприємств харчової промисловості / І.С. Комаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 63–67.
13. Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка : [учеб. пособ.] / Э.Е. Тихонов. – Невинномысск, 2006. – 221 с.
14. Schwartz Peter. The art of the long view / Peter Schwartz. – N-Y: Doubleday, 1991. – 272 p.
15. Rowe A.J Strategic management: a methodological approach / Rowe A.J., Mason R.O, Dickel K.E. – [4th. edition]. – Addison Wesley, 1993. – 1040 p.
16. Komarenko I. Methodological principles of management policy type selection for food industry enterprises / I. Komarenko // French Journal of Science and Educational Research. – Paris, 2014. – № 2(12). – Volume 1. – P. 444–449.

УДК 338.47:656

Корнієцький О.В.кандидат економічних наук,
декан*Миколаївського факультету морського та річкового транспорту
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

КОНЦЕПЦІЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИМИ СИСТЕМАМИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто найбільшу системоутворюючу транспортну базу галузей, що має тісні зв'язки з усіма галузями економіки й соціальної сфери. У країні створена й у цілому стійко функціонує сучасна транспортна система, що є найважливішою складовою частиною виробничої й соціальної інфраструктури, що забезпечує потреби національної економіки й населення в транспортних послугах, територіальну цілісність, економічну й геополітичну безпеку країни. У цілому розглянуто потреби економіки в транспортних послугах. Разом з тим вирішення питань подальшого розвитку інфраструктури й основних засобів транспортного комплексу потребує інвестиційної підтримки з боку держави й приватного сектора.

Ключові слова: транспортний кластер, транспортно-розподільна система, вантажопереробні системи, ринок логістичних послуг, складські послуги, ринкові механізми, транспортно-логістична система, логістичні центри.

Корниецкий А.В. КОНЦЕПЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена наибольшая системообразующая транспортная база отраслей, имеющая тесные связи со всеми отраслями экономики и социальной сферы. В стране создана и в целом устойчиво функционирует современная транспортная система, являющаяся важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры, обеспечивающей потребности национальной экономики и населения в транспортных услугах, территориальную целостность, экономическую и геополитическую безопасность страны. В целом рассмотрены потребности экономики в транспортных услугах. Вместе с тем решение вопросов дальнейшего развития инфраструктуры и основных средств транспортного комплекса требует инвестиционной поддержки со стороны государства и частного сектора.

Ключевые слова: транспортный кластер, транспортно-распределительная система, грузоперерабатывающие системы, рынок логистических услуг, складские услуги, рыночные механизмы, транспортно-логистическая система, логистические центры.

Kornietskiy A.V. CONCEPT OF LOGISTIC MANAGEMENT REGIONAL TRANSPORT LOGISTICS SYSTEMS UKRAINE

In the article the largest transport systems, forming the base areas, which has close links with all sectors of economy and social sphere. The country established and generally stable functioning modern transportation system, which is an important part of industrial and social infrastructure that satisfies the needs of the national economy and population in transport services, territorial integrity, economic and geopolitical security. In general, considered the needs of the economy in transport services. However, issues of further development of the infrastructure and fixed assets investment of the transport sector needs support from the state and the private sector.

Keywords: transport cluster, transport and distribution system, processing of goods system, logistics services market, warehousing services, market mechanisms, transport and logistics system, logistics centers.

Постановка проблеми. У транспортному комплексі накопичений цілий ряд проблем, які вимагають термінового вирішення. До їх числа, на наш погляд, належать: існування обмежень для росту обсягів транзитних вантажних перевезень, обумовлених дефіцитом сучасних типів рухомого складу, відсутністю сучасних транспортно-логістичних центрів, наявністю відомчих, технологічних, організаційно-правових бар'єрів при прийманні й передачі транзитних вантажів під час портових, митних і прикордонних процедур; нерозвиненість ринку послуг на транспорті, неадекватність форм і методів державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в сфері логістики таких вчених, як Д. Бенсон, С. Гриненко, В. Демиденко, А. Кальченко, А. Лизан, В. Медведєв, Р. Сумец, С. Шередага, дозволяють відзначити, що основною тенденцією розвитку транспортно-логістичних систем є регіоналізація й інтеграція, що проявляється як на рівні однієї країни, так і в міжнародному масштабі. Тому дана тема ще набагато ширше розглядається та розробляється в подальших дослідженнях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розробка послідовних операцій для логістичного управління регіональних транспортно-логістичних систем нашої країни в транспортній промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових резуль-

татів. Особливий інтерес в умовах сучасного етапу розвитку ринку транспортних послуг в Україні представляє формування інтегрованих транспортно-розподільних систем у регіональному й міжрегіональному розрізах, що забезпечує координовану взаємодію регіонів у складі єдиного економічного простору країни. Їх функціонування засноване на застосуванні сучасних логістичних технологій організації вантажо- і товароруку, до яких належать контейнерні й контейнерні транспортно-технологічні системи, логістичні технології just in time (точно в строк) і «від дверей до дверей»; технології організації транспортно-розподільного процесу через мережу вантажних терміналів, на яких відбувається накопичення й переробка вантажів, сервісне обслуговування товарних потоків і доставка товару кінцевому споживачеві [1].

Проблема розвитку вантажопереробних терміналів, потреба в яких в цей час різко зростає, зокрема, мультимодальних термінальних комплексів, на державному рівні в Україні була поставлена порівняно недавно. За наявними оцінками, існуюча база для перевезень дрібно-партійних вантажів і контейнерів у міжміському повідомленні задовольняє тепер не більше 30% потреби [2]. Одночасно відбувається швидке збільшення обсягів контейнерних перевезень, які за десять останніх років виросли більше ніж у три рази.

Реалізація цієї програми повинна здійснюватися в кілька етапів.

На першому етапі необхідне проведення комплексу перед інвестиційних і передпроектних досліджень і розробок, формування інноваційної системи, а також створення необхідної правової бази для стимулювання реалізації програми.

На другому етапі повинна бути реалізована серія пілот-проектів термінальної системи, розпочатися будівництво нових і реконструкція існуючих терміналів і інших об'єктів транспортно-експедиційної інфраструктури, фінансованих новоутвореними в рамках програми інвестиційними структурами за участю іноземних інвесторів. Одночасно повинні розгорнутися роботи з розвитку спеціалізованих систем зв'язку й інформаційних систем.

На третьому етапі варто розгорнути спорудження терміналів різного призначення, в основному за рахунок коштів комерційних структур, і поступове об'єднання об'єктів термінальної системи в єдиний транспортно-логістичний комплекс.

З погляду світового досвіду й сучасних тенденцій розвитку глобального ринку логістичних послуг Україна перебуває на початковому етапі формування й консолідації галузі, істотно поступаючись західним країнам як по якості, так і по комплексності послуг, надаваних національними транспортно-логістичними компаніями [3].

У той же час сектор транспортно-експедиційної діяльності досить швидко розвивається. Практика й аналіз різних джерел показують, що всі елементи

ринку вантажоперевезення, транспортно-експедиторських послуг, складування й дистрибуції, управлінської логістики є.

У даний момент в Україні якісний логістичний сервіс у сфері зберігання, по суті, відсутній. Однак сегмент складських і дистрибуторських послуг розвивається високими темпами. По оцінках фахівців, прогнозований ріст ринку складських послуг становить 25–30% [4].

По розрахунках, потреба Причорноморського регіону України в складських приміщеннях в 2010 р. склала 6,2 млн. кв. м (табл. 1). Співвідношення пропозиції та попиту по Україні становить 0,84. Фактично ми маємо 5,2 млн. кв. м складських приміщень торговельних підприємств, з яких 2% – склади класу А (сучасні професійні склади), 13% – склади класу В (напівпрофесійні склади) і більше 85% – непристосовані склади класу С.

Подібні об'єкти не відповідають міжнародним вимогам і не можуть забезпечити необхідні умови надання комплексу сучасних логістичних послуг.

Зміна форм власності й структурних перетворень на транспорті неминуче спричинили необхідність використання ринкових механізмів. Це вимагає розробки механізмів поєднання державного й ринкового управління транспортом у регіоні, де, на наш погляд, особливе місце повинні займати логістика й кластер як організаційно-економічні методи, що дозволяють оптимізувати потокові процеси в галузі й підвищити

Таблиця 1

Розрахунок потреби й співвідношення пропозиції та попиту в складських приміщеннях по Причорноморському регіоні України (за даними 2010 р.)

	Потреба в складських площах, тис. кв. м	Фактична наявність корисних площ складських приміщень підприємств торгівлі, тис. кв. м	Абсолютне відхилення пропозиції над попитом	Співвідношення пропозиції та попиту
Причорноморський регіон	6269,60	5273,20	-996,40	0,84
у т. ч. області				
Одеська	916,84	437,1	-479,74	1,17
Херсонська	410,00	193,80	-216,20	0,47
Миколаївська	942,60	246,80	-695,80	0,26
АР Крим	537,96	755,50	217,54	1,40

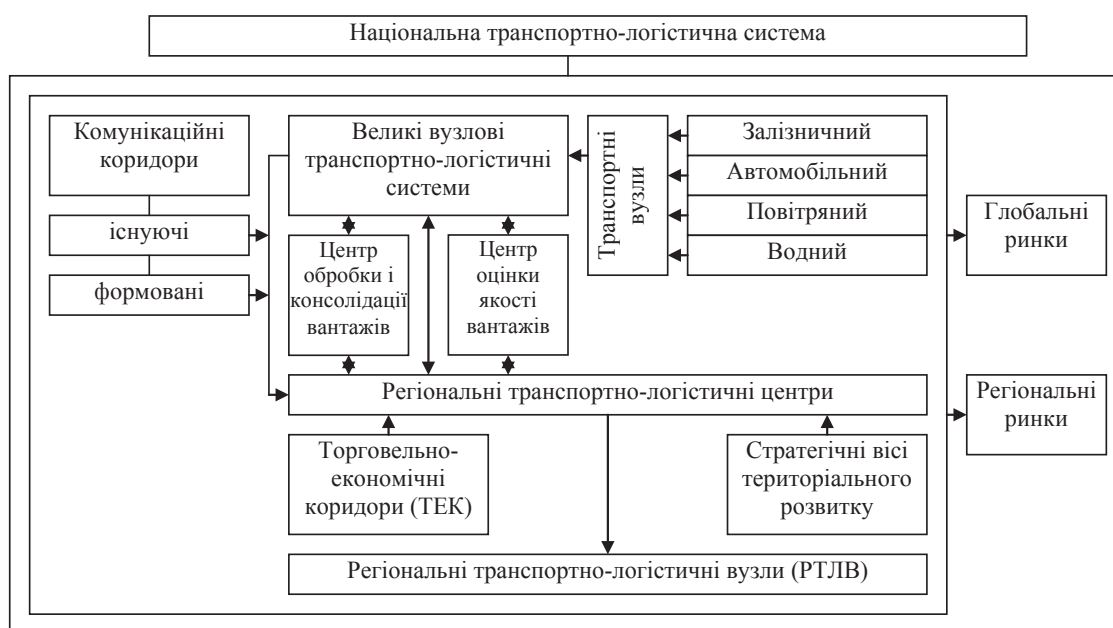


Рис. 1. Організаційно-функціональна структура транспортно-логістичної системи

рівень конкурентоспроможності регіонів і країни в цілому.

Аналіз управління транспортним комплексом країни [5; 6] показує, що структурні підрозділи центральних і місцевих державних органів у сфері транспорту не охоплені або слабо охоплені логістичними перетвореннями. Із цієї причини доцільно створити Департамент логістики й координації транспортних потоків.

Транспортно-логістичні системи необхідно формувати в транспортних вузлах, з огляду на транспортну стратегію й Концепцію розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період і до 2030 р. (рис. 1).

Основний акцент потрібно робити на диференціацію транспортних вузлів з відповідним розмежуванням виконуваних ними функцій, а також зон впливу (зон обслуговування) на мультимодальні транспортні вузли міжнародного, державного і регіонального (міжрегіонального) рівнів.

Представляється правомірним і обґрунтованим створення в загальносистемних транспортних вузлах мультимодальних транспортно-логістичних центрів і формування на їх основі регіональних і міжрегіональних транспортно-логістичних систем. Такі регіональні транспортно-логістичні системи в цей час формуються в транспортних вузлах Причорноморського регіону.

Теоретичний аналіз показує, що починаючи із середини 1990-х років у світовій практиці домінує концепція інтегрованої логістики [7].

На інтегральній парадигмі логістики засноване формування регіональних логістичних транспортно-розподільних систем. Створення логістичних центрів (ЛЦ) є єдиним підходом до моделі ефективних регіональних транспортно-логістичних систем, успішно підтверджених у країнах Заходу.

Формування й розвиток оптимальної системи (мережі) ЛЦ на території України буде відігравати важливу роль в економічному рості регіонів.

Існуючі ЛЦ досить різноманітні. Прийнято розглядати два типи ЛЦ залежно від рівня функціонування – це логістичні центри фірм (або мікро-ЛЦ) і територіальні, також називані регіональними або макрологістичними центрами.

З огляду на специфіку функціонування, пропонується наступна класифікація транспортно-логістичних центрів: по функції розподілу – міжнародний, регіональний, оптовий, збутовий, транзитний; по функції транспортування – транспортний термінал, унімодальний термінал, інтермодальний термінал, мультимодальний термінал та ін.; по видах транспорту; по об'єктно-функціональних ознаках – одногалузевий, міжгалузевий; по перевазі одиничної функції – вантажний (навалочних вантажів, контейнерних вантажів, насипних товарів, не впакованих або впакованих у контейнери), пасажирський; по видах надаваних послуг – із частковим і комплексним транспортно-логістичним обслуговуванням; по видах управління супутніми потоками в процесі руху товарів – інформаційно-аналітичний, фінансовий, сервісний, ЛЦ трудових ресурсів; по реалізованих логістичних функціях – матеріально-технічного забезпечення, виробничий, потранспортний, розподільний, консалтинговий; з поєднанням декількох функцій – «наскрізний» ЛЦ, «вантажні села» [8].

Функціонуючі ЛЦ можуть поєднати в собі декілька класифікаційних ознак, що визначають масштаб і специфіку діяльності. Багатофункціональні ЛЦ покликані управляти сукупністю всіх

потокових процесів, що виникають у межах логістичної системи, а також між логістичною системою й зовнішнім середовищем.

З огляду на необхідність і значимість ефективного управління товарними потоками й беручи до уваги вищенаведені класифікаційні ознаки, на нашу думку, у ролі інтегратора й координатора всіх соціально-економічних процесів, що протікають у системі міжрегіонального товарообміну, повинен виступати багатофункціональний міжрегіональний логістичний центр.

Концепція логістичного управління формуванням і розвитком регіональних транспортно-логістичних систем спрямована на інтеграцію учасників системи вантажо- і товароруху на основі встановлення між ними взаємовигідних партнерських відносин при одночасному забезпеченні їх зацікавленості в досягненні кінцевої мети функціонування системи – максимальному задоволенні запитів споживчого ринку в товарах і послугах при мінімізації сукупних витрат.

В останнє десятиліття в соціально-економічному розвитку регіонів України спостерігаються наступні тенденції: нерівномірність і значна диференціація соціально-економічного розвитку регіонів; ріст обсягу торгівлі випереджає економічний розвиток; розширення обсягів, географії й видів перевезень, зокрема, контейнерних перевезень; збільшення взаємної торгівлі між країнами СНД і далекого зарубіжжя; наростання проблем із пропускну здатністю в транспортних коридорах; низька конкурентоспроможність регіонів [9].

Існують наступні проблеми:

- недосконалість системи термінально-логістичних комплексів. Створення логістичних комплексів носить випадковий характер. Як наслідок, вони практично не впливають на якість транспортних послуг;
- обмежений перелік послуг транспортно-логістичного комплексу, вузьке коло клієнтів, відсутність їх виходу на магістральні лінії транспортних коридорів, а іноді й на залізничну мережу;
- відсутність у чиновників розуміння суті й значення логістичних процесів [10].

Висновки з даного дослідження. З огляду на вищевикладене, регіональна транспортна політика повинна бути спрямована насамперед на:

- модернізацію й розвиток транспортної інфраструктури. Це означає комплексний розвиток транспорту, впровадження прогресивних технологій і транспортно-логістичного сервісу, що відповідає міжнародним стандартам. Першочергові заходи – модернізація й будівництво великих портових комплексів, терміналів і логістичних транспортно-розподільних центрів у мультимодальних транспортних вузлах, розташованих у зоні тяжіння до міжнародних транспортних коридорів;
- створення організаційно-економічних, фінансових і нормативно-правових механізмів для залучення великих інвестицій, необхідних для формування опорного каркаса транспортної мережі.

Виділені регіональні аспекти й проблеми розвитку транспортного комплексу вимагають теоретичного пророблення питань формування транспортно-логістичного кластера.

Все це висуває необхідність створення на території країни мережі регіональних транспортно-логістичних систем і кластерів з подальшою трансформацією їх у єдину інтегровану державну транспортно-логістичну систему.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Контейнерная перевалка Украины // Логистика: проблемы и решения. – 2008. – № 2. – С. 26.
2. Транспортная логистика, авиа- и морские перевозки. Частный торговый сектор Украины // Логистика: проблемы и решения. – 2006. – № 2. – С. 12–18.
3. Гриценко С.Г. Стратегія випереджального розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні / С.Г. Гриценко // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 10. – С. 35–37.
4. Ковтун В. Вечный вопрос перевозок: стратегия, тактика, операционное видение / В. Ковтун // Дистрибуция и логистика. – 2007. – № 10. – С. 24–25.
5. Бузовский Е.А. Високоэффективное використання транспорту АПК / Е.А. Бузовский, В.Г. Василенко. – К. : Урожай, 1989. – 144 с.
6. Зорге У. Ключевые моменты логистики / У. Зорге // Дистрибуция и логистика. – 2005. – № 6. – С. 12–15.
7. Барабаш О. Транспортный арбитр: независимая экспертиза товаров и оценка перевозимых продуктов / О. Барабаш // Дистрибуция и логистика. – 2006. – № 2. – С. 32–37.
8. Самохина Т. Универсальное транспортное средство (спецконтейнеры для перевозки грузов) / Т. Самохина // Дистрибуция и логистика. – 2006. – № 9. – С. 52–56.
9. Транспортная логистика // Логистика: проблемы и решения. – 2006. – № 1. – С. 11–16.
10. Комарницький І.М. Механізми формування логістичних центрів / [І.М. Комарницький, Н.С. Питуляк, І.В. Когут] // Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка»: проблеми економіки та управління. – Л., 2007. – № 582. – С. 190–196.

УДК 005.334:330.322:005.412

Крилов Д.В.
докторант

Запорізького національного університету

ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ В ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено економічну природу ризиків промислових підприємств, виокремлено його з фінансового ризику. Доведено, що ринкова економіка, функціонування якої будується на конкуренції і комерційній таємниці, вже тому не може надати всю необхідну інформацію для прийняття точного рішення. Виявлено, що невизначеність існує в формі незнання всього того, що може вплинути на результати діяльності окремого промислового підприємства. Тому автором класифіковано ризики реалізації інвестиційних проектів за різними ознаками, які залежать від внутрішнього і зовнішнього середовищ. Рішення про інвестування завжди приймається в конкретний момент, коли зі всіх можливих варіантів вибирається найбільш ефективний. Але в ході здійснення вкладень виявляється, що змінилися внутрішні або зовнішні обставини, які створили нові умови на ринку, і виникають більш ефективні варіанти вкладень. Тому автором охарактеризовано внутрішні і зовнішні ризики реалізації інвестиційних проектів промисловими підприємствами. Запропоновано управління ризиками реалізації інвестиційних проектів вважати невід'ємною складовою організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах. Встановлено, що ефективність інвестицій залежить від безлічі факторів, в тому числі – від фактора ризику, оскільки рішення інвестиційного характеру зазвичай приймаються в умовах невизначеності.

Ключові слова: інвестиційний ризик, механізм, методи, втрата, витрати, стійкість, результат, невизначеність, планування, зовнішні фактори, причини, рішення, спад, проекти.

Крылов Д.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье исследована экономическая природа рисков промышленных предприятий, выделение ее с финансового риска. Доказано, что рыночная экономика, функционирование которой строится на конкуренции и коммерческой тайне, уже поэтому не может предоставить всю необходимую информацию для принятия точного решения. Выявлено, что неопределенность существует в форме незнания всего того, что может повлиять на результаты деятельности отдельного промышленного предприятия. Поэтому автором классифицированы риски реализации инвестиционных проектов по различным признакам, которые зависят от внутренней и внешней среды. Решение об инвестировании всегда принимается в конкретный момент, когда из всех возможных вариантов выбирается наиболее эффективный. Но в ходе осуществления вложений оказывается, что изменились внутренние или внешние обстоятельства, которые создали новые условия на рынке, и возникают более эффективные варианты вложений. Поэтому автором охарактеризованы внутренние и внешние риски реализации инвестиционных проектов промышленными предприятиями. Предложено управление рисками реализации инвестиционных проектов считать неотъемлемой составляющей организационно-экономического механизма реализации инвестиционных проектов на промышленных предприятиях. Установлено, что эффективность инвестиций зависит от множества факторов, в том числе от фактора риска, поскольку решения инвестиционного характера обычно принимаются в условиях неопределенности.

Ключевые слова: инвестиционный риск, механизм, методы, потеря, расходы, устойчивость, результат, неопределенность, планирование, внешние факторы, причины, решения, спад, проекты.

Krylov D.V. INVESTMENT RISKS IN THE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL ECONOMIC MECHANISM OF INVESTMENT PROJECTS IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

The economic nature of the risks of industrial enterprises, singled him out of financial risk. It is proved that the market economy, the operation of which is based on competition and trade secrets, simply because it can not provide all the necessary information to make accurate decisions. Revealed that uncertainty exists as the ignorance of all that may affect the performance of individual industrial enterprise. Therefore, the authors classified Risks of investment projects on various grounds, which depend on the internal and external environment. The decision to invest is always taken at a particular time when all of the options selected most effective.

But in the course of the investment turns out changing internal or external circumstances that created new market conditions and there are better options for investments. Therefore, the author describes the internal and external risks of implementing investment projects by industry. A risk management implementation of investment projects considered an integral part of the organizational and economic mechanism of realization of investment projects in the industry. Established that the efficiency of investment depends on many factors, including – the risk factor because investment decisions are generally taken in the face of uncertainty.

Keywords: investment risk mechanism, methods, loss, cost, stability, result, uncertainty, planning, external factors, causes, rishennya, spad, recession, projects.

Постановка проблеми. В процесі оцінки інвестиційної привабливості проектів, які планують реалізувати промислові підприємства, необхідно враховувати ризики їх реалізації. Тому вважаємо за доцільне звернутися до теми визначення місця і значення інвестиційних ризиків в системі організаційно-економічного механізму реалізації таких проектів. Розробка теоретико-методичних засад формування організаційно-економічного механізму в процесі реалізації інвестиційних проектів промисловими підприємствами дозволить врахувати інвестиційні ризики і дозволить здійснити кваліфіковану оцінку сталості й ефективності інвестиційного проекту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах високої конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках все більшої актуальності набирають питання формування організаційно-економічного механізму запобігання ризиків в процесі реалізації інвестиційних проектів промисловими підприємствами. Тому вітчизняні та закордонні вчені-економісти досліджують види ризиків в процесі реалізації інвестиційних проектів промисловими підприємствами. До них можна віднести праці Н.Ю. Брюховецької [1], О.В. Хасанової [1], В.М. Гриньової [2], І.В. Щабельської [2–4], В.Я. Паздрій [5; 6], І.В. Шевченко [7], В.А. Чернова [8].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення місця і значення впливу інвестиційних ризиків в системі розвитку організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційних проектів на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний ризик є частиною загального фінансового ризику і являє собою загрозу втрати вкладених коштів або недоотримання очікуваних доходів. Частіше всього інвестиційний ризик виникає внаслідок існування невизначеності інформації, яка властива ринковій економіці.

Залежно від можливого результату всі ризики можна поділити на дві великі групи: чисті і спекулятивні. Чисті ризики призводять до отримання негативного або нульового результату, а спекулятивні – до отримання позитивного або негативного результату. Усередині цих груп також існує певна класифікація ризиків [1].

У групі чистих ризиків виділяють природні ризики, які пов'язані з природними катаклізмами: повені, пожежі, землетруси, урагани.

Можливе погіршення екологічної ситуації в даному регіоні може викликати додаткові витрати, які обертаються прямими втратами для інвестора або недоотриманням їм прибутку. У цьому випадку мова йде про екологічні ризики.

У сучасних умовах все частіше виникають соціально-політичні ризики, пов'язані зі станом політичної обстановки в країні та діяльністю уряду. Завжди негативно впливає на будь-яку підприємницьку діяльність політична і соціальна напруженість в країні. У випадку виникнення будь-яких конфліктів виникає ризик не тільки зменшення прибутку, але і втрати вкладеного капіталу.

До таких результатів може привести і неясність та непередбачуваність економічної політики держави, зміни в законодавстві.

До групи виробничих ризиків відносять також майнові і транспортні ризики. Під першими розуміється втрата майна внаслідок дії третіх осіб (крадіжка, недбалість, вихід з ладу обладнання, що не підлягає ремонту), під другими – можливий збиток, нанесений третіми особами, яким доручене транспортування вантажів (втрата, поломка в процесі перевезення).

До спекулятивних ризиків відносяться всі види ризиків, властиві підприємницькій та інвестиційній діяльності [2, с. 50].

Встановлено, що підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком, а інвестиції, як найважливіша складова успішності цієї діяльності, особливо. Ризик тут полягає не тільки в тому, що невідомі результати інвестицій, але і в тому, що невідомі навіть витрати: дуже часто виникають ситуації, які потребують додаткових вкладень.

За об'єктом інвестування виділяють фінансові і виробничі ризики. Поділ здійснюється залежно від сфери вкладення капіталу [3, с. 25].

Інвестиції, пов'язані з вкладеннями в фінансові активи (цінні папери, валюту), піддаються фінансовому ризику. Рівень фінансового ризику визначається показниками стійкості емітента, його платоспроможністю і можливістю банкрутства.

У випадках використання позик і кредитів як коштів приросту капіталу виникає різновид фінансового ризику – кредитний ризик. Він підрозділяється на дві складові:

- ризик недоотримання процентних виплат;
- ризик неповернення позички [4, с. 136].

У будь-якому випадку рівень цих ризиків визначається загальним економічним і фінансовим станом позичальника.

Друга група ризиків – виробничі ризики. Так, інвестиції в реконструкцію виробництва можуть не дати бажаних результатів, якщо порушені терміни введення в лад оновлених виробничих потужностей, якщо неякісно виконаний монтаж обладнання. Втрати від цих ризиків можуть бути різні.

Під впливом зміни власної прибутковості, яка виникає внаслідок помилок при плануванні або зміни відносної прибутковості фінансового ринку під впливом різних факторів, виникає ризик зниження прибутковості інвестицій порівняно з плановою.

Зовнішні фактори можуть викликати ще один інвестиційний ризик – ризик втрачених можливостей. Зміна ситуації на ринку може зробити плановані інвестиції менш ефективними порівняно з іншими можливими вкладеннями капіталу.

Однак дані варіанти виявляються для інвестора недосяжними, оскільки в даний проект вже вкладені значні кошти.

У ході здійснення проекту завжди можливий ризик прямих фінансових втрат. Він виникає внаслідок недоотримання прибутку (а іноді і взагалі при його відсутності) або прямих втрат при виникненні

непередбачених витрат, тобто коли доходи і витрати не відповідають планованим.

Причинами виникнення такого ризику можуть бути як зовнішні (збільшення вартості матеріалів, зниження попиту на продукцію), так і внутрішні фактори (неефективна організація робіт).

Усі три види виробничих ризиків, як правило, діють одночасно. Це викликано тим, що прямі фінансові втрати неминуче викликають зниження прибутковості, також як виникнення альтернативних, більш вигідних варіантів інвестування веде до зниження відносної прибутковості проекту. Причому в даному випадку діють як прямий, так і зворотній взаємозв'язки.

Інвестиційні ризики можна класифікувати залежно від рівня економічної системи, оскільки вона визначає специфічні умови функціонування, які нетипові для інших рівнів.

У зв'язку з цим виділяють:

- мікроекономічні ризики, тобто ризики, які можуть виникати у одного окремого суб'єкта економіки;
- ризики на рівні окремих галузей або сфер діяльності (мезоекономічних);
- ризики економічної системи (макроекономічні) і мегаекономічні ризики, тобто ризики на рівні світового господарства.

Це не означає, що ризики охоплюють всю сферу діяльності, вони стосуються тільки інвестицій, а виникають під впливом особливостей функціонування даного економічного рівня.

На макроекономічному рівні можливі декілька ситуацій, залежно від яких виникають специфічні інфляційні ризики.

Перш за все це інфляційний ризик, коли у інвестора виникають додаткові труднощі під впливом зміни рівня інфляції. Під впливом зростання цін зростають витрати на здійснення інвестиційного проекту, кредит стає недоступним, накопичуються заборгованості по неплатежам, змінюється оподаткування, тобто всі наслідки інфляції носять негативний характер, знижується можливість ефективного використання коштів.

Валютний ризик, виникаючий внаслідок зміни валютних курсів, призводить до небажаної зміни цін на вироблену продукцію, зміни вартості імпортованих факторів виробництва. Найбільш часто цей ризик виникає у підприємств, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

З наростанням кризових явищ в економіці виникає депресійний ризик, викликаний економічним спадом і депресією. У цьому випадку більш за всього страждають галузі, які випускають засоби виробництва і товари тривалого користування. Але в той же час даний період оптимальний для початку інвестицій, оскільки вартість запозичених коштів є найбільш низькою.

Постійне вдосконалення структури національного господарства, перелив капіталів з однієї галузі в іншу провокують структурний ризик. Найбільш часто він проявляється в фінансових інвестиціях, коли під впливом структурних змін змінюється вартість цінних паперів, і ряд фінансових інструментів стає неефективним.

До виникнення певних ризиків може привести також зміна податкової, амортизаційної, грошово-кредитної, цінової політики держави, політики в області формування доходів населення.

Всі ризики підрозділяються на зовнішні і внутрішні. До внутрішніх ризиків частіш за все відно-

сять виробничі ризики, виникнення яких пов'язано з особливостями діяльності окремого підприємства.

Зовнішні ризики бувають передбачувані і невізначені. До передбачуваних ризикових ситуацій відносять несподівані зміни в державній економічній політиці і регулюванні економіки в умовах невизначеності [5, с. 152].

Під невизначеністю розуміють неповноту або неточність інформації про умови реалізації проекту, в тому числі витрати і результати (доходи або збитки). Невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і їх наслідків, є ризиком [6, с. 242].

При прийнятті інвестиційних рішень слід розрізняти також наступні види ризиків:

- за сферою прояву;
- за масштабами прояву і їх впливу на суб'єкти інвестиційної діяльності;
- за видами втрат від ризиків;
- за можливістю прогнозування і джерелами виникнення;
- за ступенем керованості;
- за можливістю диверсифікації;
- за можливими наслідками;
- за можливістю страхування.

До видів ризиків відносяться:

– інфляційний ризик – ризик втрат, які може понести інвестор в результаті знецінення реальної вартості інвестицій (активів) або очікуваних доходів і прибутку від неконтрольованого зростання інфляції;

– ринковий ризик, який виникає в результаті негативної зміни вартості активів через коливання процентних ставок, курсів валют, цін акцій, облігацій. Даний ризик прийнято відносити до некеруваних, оскільки його природа пов'язана з безліччю факторів (змінami в митному законодавстві, оподаткуванні, з діями конкурентів, інфляцією, конкуренцією) [7, с. 183].

– операційний інвестиційний ризик, пов'язаний з ймовірністю інвестиційних втрат внаслідок технічних помилок, що тягнуть за собою аварії і простої технологічного обладнання, поява браку;

– функціональний ризик, ймовірність виникнення якого пов'язана з помилками, допущеними при формуванні і управлінні портфелем фінансових інструментів;

– селективний інвестиційний ризик, пов'язаний з неправильним вибором видів вкладення інвестицій;

– кредитний ризик, ймовірність якого пов'язана з неможливістю позичальника або поручителя виконувати прийняті на себе зобов'язання по сплаті відсотків по позиції. Він включає в себе:

– банківський (прямий) кредитний інвестиційний ризик;

– депозитний ризик;

– ризик неповернення кредиту (ризик оголошення позичальником дефолту);

– будівельний ризик, пов'язаний з помилками в проектно-кошторисній документації або банкрутством учасників (генпідрядників або субпідрядників). Збільшення вартості об'єкта може спричинити відмову інвестора від будівництва;

– ризик перевищення витрат внаслідок зміни первісного плану реалізації проекту витрат. Як правило, для цих цілей передбачені непередбачені витрати;

– ризики, пов'язані з експлуатацією «підприємства» (виробничі ризики). Виникають внаслідок використання нової техніки і технології. Креди-

тори беруть на себе велику частину ризиків в тому випадку, якщо вони піддаються розрахунку і є керуваними;

- фінансові ризики проектів пов'язані зі збільшенням витрат і відповідно зі зниженням рентабельності проектів, зменшенням дивідендів і додатковими запозиченнями;

- ризики, пов'язані з ринком (ризики реалізації) можуть бути наслідком помилкової оцінки ринку (його обсягу, сегментації), старіння продукції або невідповідності її споживчим властивостям. Цей вид ризиків може бути обмежений. Виключити його повністю можна шляхом детального проведення маркетингових досліджень [8, с. 91].

За сферою прояву розрізняються:

- техніко-технологічні ризики, пов'язані з факторами невизначеності та здійснюють вплив на техніко-технологічну складову інвестиційної діяльності в державі, регіоні, муніципалітеті, на реалізацію проекту і діяльність суб'єкта економіки в цілому. Даний ризик може виникнути також по причині несумісності обладнання і технології, рівня автоматизації та інших факторів;

- соціальні фактори, пов'язані з факторами невизначеності, здійснюють вплив на соціальну складову інвестиційної діяльності в державі, регіоні, муніципалітеті, на реалізацію проекту. Ризик може виникнути через неспівпадіння соціальних програм по поліпшенню життя працівників промислового підприємства і бажання їх реалізувати інвестиційні проекти, що пов'язані з впровадженням трудозберігаючих технологій і вивільнення працівників на ряді виробництв;

- екологічні та інші ризики, пов'язані з факторами невизначеності, здійснюють вплив на екологічну складову інвестиційної діяльності в державі, регіоні, муніципалітеті, на реалізацію проекту, на навколишнє середовище. При цьому відбувається забруднення навколишнього середовища, погіршується радіаційна обстановка, можуть виникнути екологічні катастрофи, пожежі, повені. До них можуть відноситись: техногенні, які відносяться до надзвичайних ситуацій; природно-кліматичні, пов'язані з проявом суворості клімату та його впливом на всі види господарської діяльності; соціально-побутові; криміногенний інвестиційний ризик, пов'язаний з багатьма факторами [8, с. 97].

Ідентифікуючи всі існуючі ризики в процесі реалізації інвестиційного проекту, промислові підпри-

ємства повинні формувати і використовувати механізми, які передбачають використання не лише методів управління, важелів, інформаційного та нормативного забезпечення, а й врахування ризиків з метою їх запобігання.

Висновки з даного дослідження. Ризик піддається прогнозуванню, що робить можливою розробку окремих заходів, які забезпечують його зниження. Ефективність подібних заходів в багато чому залежить від правильної оцінки ризиків, які впливають на результат реалізації інвестиційного проекту і виявлення тих з них, які здатні спричинити найбільший збиток. В процесі реалізації інвестиційних проектів промисловими підприємствами формується організаційно-економічний механізм такої реалізації. Оскільки ризики є невід'ємною складовою будь-якого інвестиційного проекту, то вважаємо, що доцільно його врахувати в організаційно-економічному механізмі з метою використання методів його зниження або зневілювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брюховецька Н.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства: визначення недоліків деяких існуючих методик / Н.Ю. Брюховецька, О.В. Хасанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/eprom/2009_44/st_44_15.pdf.
2. Гриньова В.М., Щабельська І.В. Методичні рекомендації по розробці інвестиційної політики підприємства / В.М. Гриньова, І.В. Щабельська // Вісник ХДЕУ. – 2001. – № 3(19). – С. 49–51.
3. Щабельська І.В. Оцінка сталості й ефективності інвестиційного проекту / І.В. Щабельська // Управління розвитком. – ХДЕУ. – 2002. – № 2. – С. 23–26.
4. Щабельська І.В. Соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю на підприємстві / І.В. Щабельська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2002. – № 143. – С. 135–140.
5. Паздрій В.Я. Невизначеність зовнішнього середовища: сутність та оцінка / В.Я. Паздрій // Актуальні проблеми економіки. – К. : НАУ, 2011. – № 9(123). – С. 150–161.
6. Паздрій В.Я. Проактивність в управлінні діяльністю підприємства / В.Я. Паздрій // Управління розвитком. – Х. : ХНЕУ, 2011. – № 21(118). – С. 241–243.
7. Шевченко І.В. Методичні засади реалізації інвестиційного проекту : матеріали 7-й Международной научно-технической конференции «Физические и компьютерные технологии в народном хозяйстве» / І.В. Шевченко. – Харків, 2003. – С. 182–184.
8. Чернов В.А. Инвестиционный анализ : [учеб. пособ. для студентов вузов] / В.А. Чернов ; под ред. М.И. Баканова ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 159 с.

УДК: 656.629:338.28

Лерніченко К.В.
*старший викладач кафедри маркетингу,
транспортних технологій і логістики
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ГАЛУЗЬ МІСЬКОГО РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ

У статті надано теоретичні засади державно-приватного партнерства, та обґрунтовано доцільність його використання задля реалізації проекту впровадження міського річкового транспорту; визначено суб'єктів концесії і їх обов'язки; представлено потенційні витрати і доходи сторін концесії.

Ключові слова: водний транспорт, пасажирський транспорт, водне таксі, міські річкові перевезення, державно-приватне партнерство, концесія.

Лерниченко Е.В. ВНЕДРЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОТРАСЛЬ ГОРОДСКОГО РЕЧНОГО ТРАНСПОРТА

В статье приведены теоретические основы государственно-частного партнерства, и обоснована целесообразность его использования для реализации проекта внедрения городской речного транспорта; определены субъекты концессии и их обязанности; представлены потенциальные расходы и доходы сторон концессии.

Ключевые слова: водный транспорт, пассажирский транспорт, водное такси, городские речные перевозки, государственно-частное партнерство, концессия.

Lernichenko K.V. IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN URBAN RIVER TRANSPORT SECTOR

This article presents the theoretical foundations of public-private partnerships and the expediency of its use for the project implementation of the urban river transport; defined subjects concessions and their responsibilities; presents the potential costs and income sides of the concession.

Keywords: water transport, passenger transport, water taxi, urban river transportation, public-private partnership, concession.

Постановка проблеми. Умови господарювання в Україні потребують ефективного регулювання впливу держави на відновлювальні процеси в інфраструктурних галузях, запровадження державно-приватного партнерства. Міський річковий транспорт потребує значних капіталовкладень, що можна забезпечити приватними інвестиціями.

Сьогодні не існує механізму запровадження державно-приватного партнерства на міському річковому транспорті, як і не існує самого міського річкового транспорту. Потребує вирішення питання оцінки доцільності реалізації проекту, обґрунтування умов фінансування проекту, винайдення ефективної моделі партнерства для приватного бізнесу та держави.

Отже, дослідження державно-приватного партнерства на міському річковому транспорті досить актуальне і матиме значну соціально-економічну значимість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Численні наукові праці вітчизняних та іноземних науковців, таких як І. Аксьонов, О. Артинов, С. Боняр, М. Біленький, М. Громов, В. Ільчук, Г. Кондратьєв, В. Коба, Ф. Кравець, В. Краєв, Б. Парахонський, Ю. Пащенко, Ю. Цветов, Є. Сич та ін., присвячені проблемним питанням транспортної галузі, у тому числі й річкового транспорту. В працях таких науковців, як Р. Burns, А. Estache, J. Delmon, В.Г. Варнавський, В.М. Геєць, Т.І. Єфіменко, І.В. Запатріна, Ю.В. Зворикіна, С.Л. Сосна та ін., досліджується сутність і доцільність застосування визначених форм державно-приватного партнерства.

Проте механізм запровадження державно-приватного партнерства в процесі реалізації проектів розвитку річкового транспорту, зокрема, міського, не досліджено до кінця. Відсутній інструментарій техніко-економічного обґрунтування проектів державно-приватного партнерства у сфері міського річкового транспорту та визначення їх ефективності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідити існуючі форми та моделі державно-приватного партнерства, та зосередитись на тих, що можна використати при формуванні механізму впровадження міського річкового транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження міського річкового транспорту (водного таксі і річкових трамваїв) потребує значних капіталовкладень, особливо на початковому етапі (купівля суден, реконструкція/будівництво берегової бази обслуговування флоту і пасажирів, розробка маркетингової діяльності тощо) – на перший план виходить потреба в приватних інвестиціях на додаток до бюджетних коштів. Для реалізації програми необхідно знайти фінансові і трудові ресурси, а також об'єднати можливості держави і приватного бізнесу, тобто будувати взаємовідносини на основі державно-приватного партнерства.

Державно-приватне партнерство (ДПП) – це взаємодія центральних чи місцевих органів влади та приватного сектора, заснована на довгостроковій угоді щодо постачання послуг, які традиційно надавались державними/комунальними підприємствами [1]. Головними чинниками ДПП в галузі міського річкового транспорту має стати реформування відносин власності, необхідність використання нових методів управління державним майном, що не підлягає приватизації та потребує інвестиційних вкладень.

Застосування ДПП при впровадженні міського річкового транспорту сприятиме залученню позабюджетних інвестиційних ресурсів; зменшенню бюджетних витрат на утримання та експлуатацію флоту та берегової бази обслуговування (що традиційно фінансуються з державного бюджету); збільшенню надходжень у бюджет; можливості приватному бізнесу ведення операційної діяльності в сфері міських пасажирських перевезень; розподілу ризиків при реалізації даного проекту.

Розробка механізму запровадження ДПП на міському річковому транспорті потребує вирішення наступних завдань: дослідити світовий досвід використання ДПП у реалізації проектів міського річкового транспорту; обґрунтувати переваги та умови активізації запровадження даного проекту на умовах ДПП; обрати модель впровадження проекту; заохотити приватний бізнес прийняти участь у запропонованому проекті; розробити і обґрунтувати умови фінансування проекту та фінансові взаємовідносини учасників.

Також слід визначити форми та моделі ДПП, що будуть використовуватись при формуванні механізму впровадження міського річкового транспорту.

Згідно із Законом України «Про державно-приватне партнерство», ДПП здійснюється у формі концесійних договорів, договорів про спільну діяльність, інших договорів, істотні умови яких мають відповідати вимогам, встановленим законами України [2]. Форми ДПП і їх ознаки:

1. Сервісні контракти – уряд наймає підприємство приватної форми власності для виконання певних завдань з обслуговування виробництва або надання послуг. Державна структура залишається основним постачальником інфраструктурних послуг в економічній системі.

2. Контракти на управління – поширюються на послуги, що надаються на основі контрактів, в

які включені всі або деякі повноваження на управління та надання громадських послуг. Остаточні зобов'язання щодо надання громадських послуг, їх якості та повноти задоволення потреб суспільства залишаються за державним сектором економіки. Повноваження щодо оперативного управління процесом надання громадських послуг покладаються на приватного партнера, який формує оборотний капітал, необхідний для поточної діяльності, але не фінансує капітальні інвестиції.

3. Договори оренди – приватний партнер несе відповідальність за обслуговування в повному обсязі. Відповідальність за надання громадських послуг передається від державного сектора приватному. Фінансовий ризик експлуатації та обслуговування несе повністю приватний партнер. Нові інвестиції та їх вилучення залишаються обов'язком держави.

4. Концесія – приватний партнер відповідає за повне надання послуг у зазначеній галузі, несе відповідальність за надання оборотного капіталу та фінансування інвестицій. Активи перебувають у власності держави у період дії концесії (зміна власника обумовлюється в договорі концесії). Роль державного сектора полягає у регулюванні цін та якості наданих громадських послуг, якості обслуговування.

5. Спільні підприємства та приватні фінансові ініціативи – альтернатива повної приватизації. Інфраструктура знаходиться у спільному володінні й експлуатується державним сектором та приватними партнерами. Уряд є одночасно власником і регулятором. Приватний партнер зазвичай виконує оперативну роль.

У 2003 р. Європейська комісія узагальнила можливі типи (моделі) впровадження ДПП [5, с. 81]:

1. Контракти на надання послуг – приватний партнер організовує субпідрядні тендери, надає послуги й утримує об'єкт упродовж короткого періоду часу. Орган влади несе фінансову й управлінську відповідальність і ризики.

2. Контракт на надання послуг та утримання об'єкту – приватний партнер надає послуги й утримує об'єкт, який є у публічній власності. Доходи приватного сектору залежать від його результативності. Орган влади несе фінансові й інвестиційні зобов'язання і ризики.

3. Лізинг – приватний партнер купує або ж бере у лізинг об'єкт від органу влади, здійснює його реконструкцію, модернізацію і/або розширює сферу його функціонування.



Рис. 1. Характеристика загальноприйнятих типів концесій

4. Будівництво-експлуатація-передача – приватний партнер проектує, споруджує об'єкт, надає послуги і передає його органу влади після закінчення терміну дії контракту або ж в інший, визначений у договірному порядку час. Після «трансферу» приватний партнер може отримати право на оренду чи лізинг об'єкта.

5. Проектування-будівництво-фінансування-експлуатація – приватний партнер проектує, споруджує, інколи є власником об'єкту, надає послуги та керує ним, не маючи зобов'язання передати його органу влади.

Найбільш поширеною формою «Будівництво-експлуатація-передача» і «Проектування-будівництво-фінансування-експлуатація» є концесія, яка передбачає, що приватний інвестор проектує, фінансує, здійснює спорудження об'єкту, надає послуги в обмін на право безпосередньо отримувати (збирати) дохід від споживачів послуг упродовж чітко визначеного періоду часу. Водночас об'єкт залишається у державній формі власності. Концесії є найбільш придатними для транспортної інфраструктури.

Отже, враховуючі форми і моделі здійснення ДПП, вважаємо, що при запровадженні міського річкового транспорту ДПП може здійснюватися у формі концесій. Серед загальноприйнятих типів концесій використовуються такі (рис. 1) [4; 6; 7]:

При формуванні механізму впровадження міського річкового транспорту доцільно використовувати усі з наведених типів концесій в залежності від домовленостей сторін.

Слід визначити сторони концесійного договору міського річкового транспорту і його об'єкт. Згідно Закону України «Про концесії», об'єктом угоди стає надання послуг міським громадським транспортом [8]. Концесіонер – суб'єкт підприємницької діяльності (їх може бути декілька), який отримав концесію [8]. Концесіодавець – орган виконавчої влади або відповідний орган місцевого самоврядування, уповноважений, відповідно, Кабінетом Міністрів України чи органами місцевого самоврядування на укладання концесійного договору [8]. Розпочати впровадження водного таксі і річкових трамваїв в якості міського річкового транспорту на основі концесії ми пропонуємо у м. Київ. У концесію

мають перейти причали міста. На сьогодні київські причали знаходяться на балансі ДП «Адміністрація річкових портів» у державній власності. Ми вважаємо, що київські причали повинні знаходитись на балансі міста і приносити дохід від їх експлуатації саме місту. Це дозволить спрямувати дохід, отриманий від експлуатації міського річкового транспорту, на розвиток Києва. Відповідно до Указу Президента України від 2008 р. «Про невідкладні заходи щодо розвитку м. Київ», Київська міська державна адміністрація намагалась повернути причали та гідротехнічні споруди, які перебувають у державній власності в межах Києва, до сфери управління міста, проте Міністерство інфраструктури України не погоджується на це [9]. Через те, що причали Києва контролюються не містом, а державою, можуть виникати такі конфлікти, як розміщення дебаркадерів (які можуть завдати шкоду екології), або облаштування причалів для міського річкового транспорту, якого зараз не існує, але він повинен існувати у майбутньому [10].

В разі передачі причалів місту, концесіодавцем буде виступати Київська міська державна адміністрація, а концесіонером – будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, який візьме на себе обов'язки щодо впровадження, розвитку і експлуатації міського річкового транспорту.

Концесіодавець буде зобов'язаний: встановити ціни на послуги міського річкового транспорту та змінювати їх за необхідності; забезпечити шляхову інфраструктуру (під'їзні шляхи) шляхом визначення місць стоянки суден (водного таксі та річкових трамваїв) і спрямовуванням до них наземного транспорту; реконструювати існуючі або будувати нові наземні шляхи для повної інтеграції міського річкового транспорту в транспортну інфраструктуру міста; проводити громадські слухання, форуми з залученням сторін зацікавлених у впровадженні міського річкового транспорту задля пошуку партнерів (індивідуальні експлуатанти/оператори міського річкового транспорту, інвестори, страхові та будівельні компанії, національні суднобудівники тощо); інформувати жителів і туристичні агенції про запуск проекту з метою отримання громадської підтримки і формування попиту заздалегідь.

Таблиця 1

Потенційні витрати концесіонера і потенційні доходи концесіонера і концесіодавця при реалізації проекту впровадження міського річкового транспорту

Витрати	
Концесіонера	
- витрати з виплати кредиту (якщо такі є), пов'язані з придбанням суден; - докування (обслуговування паливозаправних станцій, подача електрики); витрати, що здійснюються на причалах; - технічне обслуговування та ремонт, амортизаційні відрахування; - витрати на оплату праці екіпажу суден та іншого персоналу; - накладні витрати пов'язані з експлуатацією (страхування; бухгалтерський облік; юридичні послуги; реклама тощо); - збори, орендні платежі/відсотки, місцеві податки	
Доходи	
Концесіонера	Концесіодавця
- індивідуальні та групові тарифи на всіх маршрутах, що встановлюються з урахуванням попиту, ціноутворення, обсягів пасажиропотоку, спеціальних зборів (за перевезення тварин, велосипедів та ін.); - доходи від чартерних перевезень і від спеціальних замовних послуг (святкування днів народження, весіль, корпоративів тощо); - продаж напоїв та (або) їжі на суднах, послуги громадського харчування; - розміщення реклами на суднах, сайті, на зупинках, в зоні берегової бази обслуговування (по маршруту руху суден)	- дохід за оренду об'єктів берегової бази обслуговування (фіксована величина, а також штрафи за несплату); - змінні операційні доходи, концесійні платежі, процентні платежі за підсумками роботи; - плата за бізнес-операції і видачі дозволів на використання берегової бази обслуговування та інші збори

Концесіонер, в свою чергу, має забезпечити: реконструкцію існуючих або будівництво нових причалів, станцій обслуговування і стоянки суден, станцій технічного огляду, станцій заправки; купівлю та утримання суден; страхування об'єктів концесійного договору; розробку маркетингової політики для залучення пасажирів.

Початкові витрати (перший рік експлуатації) при впровадженні міського річкового транспорту, такі як купівля суден, обладнання, ремонт і будівництво берегової інфраструктури, зарплата персоналу, накладні витрати тощо, значно перевищують потенційні доходи і можуть фінансуватись по різному. Наприклад, в США при впровадженні водного таксі таке фінансування здійснюється оператором судна або державною/комунальною установою, або їх комбінацією. Системи водного таксі фінансуються з боку держави у формі грантів та кредитів в рамках фінансування плану реалізації додаткового громадського транспорту тощо.

В залежності від обраного типу концесії та домовленості витрати, що несуть сторони, можуть варіюватись. Наприклад, якщо концесіонер повністю фінансує проект концесії і веде підприємницьку діяльність, а концесіодавець здає в оренду об'єкти берегової інфраструктури для міського річкового транспорту, потенційні витрати і доходи сторін будуть такими (табл. 1).

Тобто в даному випадку концесіонер несе витрати в результаті своєї діяльності, але й отримує доходи, які спрямовує на покриття витрат і отримання прибутку. Концесіодавець в цьому випадку витрати не несе, зате отримує доходи, при чому і в матеріальному, і в нематеріальному вигляді. «Нематеріальні доходи» виражаються у розширенні транспортної інфраструктури міста впровадженням нового виду транспорту, покращенні добробуту місцевих жителів забезпеченням їх мобільності та естетичної насолоди від пересування містом, підвищенні іміджу міста серед туристів і, як наслідок, заохочення нових туристів відвідати Київ тощо.

Висновки з даного дослідження. Запровадження результатів даного проекту дозволить погодити економічні інтереси держави та підприємницьких структур в сфері розвитку міського річкового транспорту, удосконалити процеси реформування системи державного управління, створити сприятливі умови

для забезпечення інвестиційної привабливості галузі міського річкового транспорту з метою оновлення та модернізації матеріально-технічної бази.

Подальші дослідження слід присвятити визначенню економічних взаємовідносин учасників ДПП, а саме: розміру концесійних платежів; обґрунтуванню умов фінансування проектів ДПП тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державно-приватне партнерство / Київський економічний інститут. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kei.org.ua/uk/activities/projects/survey-p3dp-project/>.
2. Закон України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI від 01.07.10 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
3. Гриценко Л.Л. Сучасні форми взаємодії держави і бізнесу в системі державно-приватних партнерських відносин / Л.Л. Гриценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.
4. Журба О.О. Особливості застосування механізму державно-приватного партнерства в діяльності туристичних підприємств / О.О. Журба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2014-2/index.html>.
5. Винницький Б., Лендъел М., Онищук Б., Сегварі П. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / [Б. Винницький, М. Лендъел, Б. Онищук, П. Сегварі]. – К. : «К.І.С.», 2008. – 146 с.
6. Рыбаков А.П. Государственно-частное партнерство: основные особенности и нормативное регулирование / А.П. Рыбаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nch-spb.ru/about/gchp/aboutppp/>.
7. Коваленко Н.В. Державно-приватне партнерство як елемент інституціоналізації сучасного ринку нерухомості / Н.В. Коваленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=apdy_2014_1_15.
8. Закон України «Про концесії» № 997-XIV від 16.07.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
9. Бригинець О. Міністерство інфраструктури України, якому належить переважна більшість причалів у межах м. Києва, не дає згоду на передачу зазначеного майна Києву / О. Бригинець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.korrespondent.net/blog/kyiv/3438162/>.
10. Бригинець О. Київські причали не хочуть віддавати місту / О. Бригинець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blogs.korrespondent.net/blog/kyiv/3456235/>.

УДК 658.8:005.56 – 024.62
JEL M31

Литовченко І.Л.
*доктор економічних наук,
завідувач кафедри маркетингу
Одеського національного економічного університету*

Хмелярова Я.А.
*викладач кафедри маркетингу
Одеського національного економічного університету*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «СУБКОНТРАКТАЦІЯ» ЯК СУЧАСНОЇ ФОРМИ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

У статті розглядаються питання щодо трактування поняття «субконтрактація» – однієї з нових форм виробничої кооперації. Визначається специфіка цієї форми відносно аутсорсингу і франчайзингу. Обґрунтовується введення в поняття маркетингово-аналітичної функції на основі сучасних інформаційно-комунікативних технологій, впровадження яких надасть нового вектору розвитку цієї форми виробничої кооперації.

Ключові слова: виробнича кооперація, термін «субконтрактація», маркетингово-аналітична функція, інформаційно-комунікативні технології.

Литовченко И.Л. Хмелярова Я.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЯ «СУБКОНТРАКТАЦИЯ» КАК СОВРЕМЕННОЙ ФОРМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ.

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся трактовки понятия «субконтрактация» – одной из новых форм производственной кооперации. Определяется специфика данной формы относительно аутсорсинга и франчайзинга. Обосновывается введение в понятие маркетингово-аналитической функции на основе современных информационно-коммуникативных технологий, внедрение которых приведет к новому вектору развития этой формы производственной кооперации.

Ключевые слова: производственная кооперация, термин «субконтрактация», маркетингово-аналитическая функция, информационно-коммуникативные технологии.

Lytovchenko I.L. Hmelyarova Y.A. THE STUDY OF THE CONCEPT OF «SUBCONTRACTING» AS MODERN FORMS OF INDUSTRIAL COOPERATION.

The issues which concerning the interpretation of the term «subcontracting» – one of the new forms of industrial cooperation were discusses. Determined the specificity of this form regarding outsourcing and franchising. Substantiates an introduction to the concept the marketing and analytical functions on the basis of modern information and communication technologies, implementation of which will lead to a new vector of development of this form of development of this form of industrial cooperation.

Keywords: production cooperation, the term «subcontracts», marketing and analytical function, information and communication technologies.

Постановка проблеми. Сучасна світова економіка характеризується глобалізацією виробництва та ринків, високими темпами науково-технічного розвитку та модернізації, короткими циклами життя та високим ступенем диверсифікації товарів та послуг. У умовах діяльності, що швидко міняються, промисловим підприємствам потрібні серйозні організаційні перетворення, пошук ефективних форм господарювання.

Підприємства сфери промисловості змушені оптимізувати витрати та зберегти при цьому високу якість і цінові параметри продукту. Саме тому розвиток малого та середнього підприємництва в сфері промислового виробництва, розвиток спеціалізації та кооперації малих, середніх і великих підприємств – економічна необхідність.

Усе більш актуальним стає звернення до нових форм виробничої кооперації, які відповідають реаліям ХХІ ст. Включення потенціалу промислових підприємств в процеси виробничої кооперації і формування стратегічного партнерства з ціллю забезпечення стійкого розвитку може здійснюватися через механізми підрядної кооперації – субконтрактинг. Ця форма співпраці стає усе більш поширеною, оскільки вона характеризується справедливішим розподілом обов'язків, ризиків і прибутків між партнерами. Досвід промислово розвинених країн показує, що субконтрактація є сучасним і ефективним способом організації промислового виробництва.

Вона ґрунтована на взаємодії великих і малих промислових підприємств на усіх етапах виробничого циклу на принципах довгостроковості, стабільності, високої міри відповідальності і довіри.

Однак теоретичні основи таких нових взаємовідносин та зміст понять залишаються до кінця невідомими. Існують різні уявлення про зміст тих або інших понять, які стосуються виробничої кооперації, що заважає вдосконаленню теорії і методології цього напрямку, розробці практичних рекомендацій і ефективній співпраці науки і виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток виробничої кооперації розкрито в працях багатьох вчених. Серед зарубіжних дослідників необхідно відмітити таких, як Г. Минс, Д. Шнайдер, Р.Б. Хендфилд, Э.Л. Николс, Дж.Б. Хейвуд, П. Друкер, М. Крістерсон, М. Портер та ін. Російські вчені, а саме К. Білокрилов, А. Добронравов, Є. Дряхлов, В. Ігнат'єв, А. Казанський, С. Каміджан, А. Кісельов, І. Петріцева, Д. Хлебніков та ін. в розвитку виробничої кооперації, а саме субконтрактних відносин, вбачають механізм підвищення економіки країни та окремих регіонів в цілому.

Наші вітчизняні автори ґрунтуються на дослідженнях зарубіжних вчених, шукаючи при цьому власний шлях становлення субконтрактних відносин в Україні з урахуванням сучасних тенденцій розвитку економіки. Серед них М.А. Бабій, Т.В. Гавриленко, Л.О. Лігоненко, З.С. Варналій

та ін. розглядають різні форми кооперації малих та великих підприємств, приділяють увагу малому підприємництву як фактору регіонального розвитку, специфіці сучасної української економіки та тенденцій її розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процес взаємодії між суб'єктами малого, середнього та великого бізнесу розглядається в працях багатьох українських вчених. Однак оскільки умови існування української економіки динамічно змінюються, виробнича кооперація також вимагає своєчасної трансформації та теоретичного обґрунтування її новітніх форм, їх ієрархії та взаємовідносин, уточнення змісту та умов використання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження змісту поняття «субконтрактація», переваг та недоліків застосування даного інструменту як засобу підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств в реаліях розвитку української економіки; місце в ієрархії понять щодо виробничої кооперації.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі господарської діяльності підприємницькі структури вступують між собою в різноманітні економічні, юридичні, соціальні зв'язки, які утворюють складну систему взаємодії. Взаємовідносини між суб'єктами всередині даної системи мають різноманітні варіанти, які постійно змінюються, з'являються нові форми взаємодії, перетворюються та руйнуються вже існуючі.

Розглядаючи економічний зміст інтеграційної взаємодії малого і великого підприємства, можна відзначити наступне: на базі великих підприємств найбільш часто виникають такі організаційно-економічні форми, як субконтрактація (субконтрактинг), венчур, аутсорсинг, франчайзинг, лізинг, бізнес-інкубатори, стратегічні альянси малого і великого бізнесу, технопарки, кластери, спільні підприємства, толлінг [1, с. 55]. Різноманітність правових, економічних, технологічних, логістичних, національних, культурних і інших особливостей виробничої кооперації створює необхідність структуризації цих понять, розуміння їх ієрархії. З цієї точки зору цікава робота І.В. Петрищевої «Промислова кооперація в контексті взаємодії малих і великих підприємств: суть і форми» [2]. Автор спробує структурувати поняття виробничої (промислової) кооперації та дослідити їх взаємовідносини (рис. 1).

До основних форм кооперації вона відносить аутсорсинг, франчайзинг та субконтрактацію, і така позиція суттєво співпадає з думками авторів. Основні складові структури сприяють формуванню кластерів, технопарків та інших додаткових форм.

Аутсорсинг припускає використання зовнішніх ресурсів в організації бізнес-процесу компанії і сприяє фокусуванню власних ресурсів на основних цілях бізнесу, зниженню собівартості функцій, передаваних аутсорсеру, діставанню доступу до ресурсів і новітніх технологій, передачі відповідальності за виконання конкретної

Франчайзинг є системою взаємовигідних партнерських (договірних) стосунків великого і малого підприємництва, об'єднує елементи оренди, купівлі-продажу, підяду, представництва. При цій формі кооперації взаємодія великого і малого підприємств здійснюється на основі договору франчайзингу, що укладається між великим підприємством – франчайзером і малим – франчайзі (оператором). Необхідно відмітити, що франчайзер зобов'язується забезпечувати малу фірму, що діє у рамках обумовленої території, своїми товарами, рекламними послугами, відпрацьованими технологіями бізнесу, за що фірма-франчайзі зобов'язується надати підприємству-франчайзеру послуги в області менеджменту і маркетингу з урахуванням місцевих умов, а також інвестувати в це підприємство деяку частину свого капіталу. Франчайзі зобов'язується здійснювати ділові контакти виключно з підприємством-франчайзером, а також вести бізнес відповідно до його приписів.

Субконтрактація. Однією з найбільш перспективних організаційних форм інтеграції малих, середніх та великих підприємств є субконтрактація. Саме ця форма кооперації розрахована на використання широкої мережі постачальників. Класичне розуміння процесу субконтрактації має на увазі наявність головного підприємства – «контрактора» і безлічі малих підприємств – «субконтракторів», які спеціалізуються на виконанні обмеженого числа виробничих процесів і прагнуть відповідати високим вимогам, що пред'являються до якості продукції. Подібне взаємовідношення малого і великого бізнесу є взаємовигідним, оскільки контрктору потрібні стабільні поставання, а субконтракторам – довгострокові замовлення і постійна співпраця [2, с. 168; 3; 4].

Порівняльна характеристика основних видів виробничої кооперації представлено в таблиці 1 [2, с. 169; 5].

З таблиці 1 видно, що за критеріями «характер взаємодії» і «основні форми виробничої кооперації» основні форми мають схожі характеристики, зокрема, взаємодії малих і великих підприємств будуються на принципі розділення і спеціалізації. За критерієм «управління» схожі характеристики між собою мають такі форми кооперації, як аутсорсинг і франчайзинг. Субконтрактація за такими критеріями, як «управління», «суб'єкти взаємодії» і «мети взаємодії», різко відрізняється від аутсорсинга і франчайзингу. Слід зазначити, що саме субконтрактація орієнтована переважно на промислові

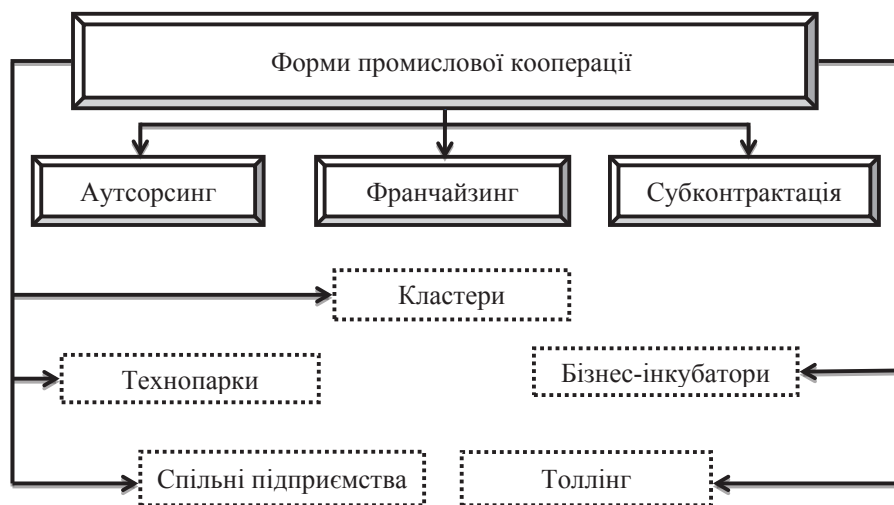


Рис. 1. Форми промислової кооперації [2, с. 168]

Таблиця 1

Порівняння понять «аутсорсинг», «франчайзинг», «субконтрактація» [2, с. 168; 5]

Критерій	Аутсорсинг	Франчайзинг	Субконтрактація
Принцип взаємодії	Взаємодії будуються на принципі розділення і спеціалізації		
Суб'єкти взаємодії	Великі, середні, малі, підприємства різних галузей	Великі, малі, середні підприємства, переважно торгові і надаючі послуги	Великі, малі, середні підприємства, переважно промислові
Цілі взаємодії	Концентрація зусиль на існуючих, вимагаючих підвищеної уваги ресурсах	Розвиток переважно торгових стосунків	Підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції, що випускається
Управління	Можливе управління з боку замовника		Суворий контроль за якістю і виробництвом продукції з боку замовника

Таблиця 2

Основні визначення поняття «субконтрактація»

№	Джерело	Сутність поняття
1.	Генеральна дирекція підприємництва Європейської комісії	Промисловий субконтрактинг може бути визначений як угода, по якій підприємство, зване «субконтрактором», уповноважене іншим підприємством – головним «контрактором», забезпечує останнє товарами і послугами, які він буде використовувати для своїх власних комерційних цілей, часто, але не завжди, інкорпорує ці товари або послуги в своє загальне ціле
2.	Французька асоціація по нормалізації AFNOR www.afnor.org	Субконтрактинг – це одна або декілька операцій з розробки та (або) виробництва продукту, які підприємство, зване замовником, довіряє підприємству, званому субпідрядником. Субпідрядник зобов'язується дотримуватися в точності вказівок і технічних специфікацій замовника. Замовник зберігає за собою відповідальність за кінцевий продукт або його складові
3.	«Российский межрегиональный центр промышленной субконтракции и партнерства» Субконтракция. Методическое пособие для предпринимателей – http://www.subcontract.ru	Субконтрактація (субконтрактинг): вид виробничої кооперації. Спосіб організації виробництва, що використовує розподіл праці між контрактором (замовником) – складальним підприємством з мінімально необхідними власними виробничими потужностями (найбільш прибуткові виробничі процеси, критично впливають на якість продукції) та субконтракторів (постачальниками, субпідрядниками) – спеціалізованими підприємствами, що виробляють комплектуючі, які виконують роботи, послуги
4.	Асоціація промислових підприємств Санкт-Петербурга http://www.appspb.ru	Субконтрактація – основний інструмент раціональної організації міжвиробничої кооперації та взаємодії підприємств великого, малого та середнього бізнесу
5.	Christerson, Brad and Richard P. Appelbaum	Субконтрактація – різновид ділового партнерства, який передбачає таку кооперацію дрібних підприємств, за якої велике підприємство на основі договору (контракту) розміщує замовлення, визначає специфікацію виробів, надає сировину або напівфабрикат для подальшої переробки, а виконавці (малі фірми) здійснюють часткову або завершальну обробку наданого матеріалу. При цьому велике підприємство може укласти контракт або на виробництво готового виробу без власної участі в його виробництві (комерційний варіант), або на участь малих фірм в окремих стадіях технологічного процесу (виробничий варіант)
6.	Бізнес-союз підприємств і наймачів ім. проф. Кунявського (Білорусія) bspn-int@nsys.by	Субконтрактація представляє собою форму співпраці між великими підприємствами і дрібними виробниками. Це дієвий і сучасний метод, що дозволяє підприємствам досягти високої ефективності виробництва завдяки раціональному використанню встановлених потужностей і досконалішому використанню наявних ресурсів
7.	М. Бест	Субконтрактація – спосіб організації виробництва, який базується на розподілі праці, технологічній спеціалізації і розрахований на тривале співробітництво великих підприємств з малими і середніми постачальниками комплектуючих та послуг
8.	Концепція промислової політики в Тверській області на період до 2020 р. base.consultant.ru	Субконтрактинг (субконтрактація) – одна з форм виробничого (промислового) аутсорсингу, вживаних промисловими підприємствами для оптимізації виробничих процесів, що полягає в тому, що одне промислове підприємство (контрактор) розміщує на іншому підприємстві (субконтракторі) замовлення на розробку або виготовлення певної продукції, або на виконання технологічних процесів відповідно до вимог замовника, що дозволяє компанії-контрактору збудувати дієвішу і ефективнішу організаційну структуру виробництва
9.	І.В. Петріщева	Розуміння процесу субконтрактації має на увазі наявність головного підприємства-«контрактора» і безлічі малих підприємств-«субконтракторів», які спеціалізуються на виконанні обмеженого числа виробничих процесів і прагнуть відповідати високим вимогам, що пред'являються до якості продукції
10.	Центр науково-технічної і ділової інформації (Білорусь) http://www.cntdi.gomel.by	Термін «субконтрактація» («субконтрактинг») включає усі види аутсорсингу, що мають пряме відношення до промислового виробництва продукції

Джерело: складено авторами

підприємства, тоді як франчайзинг застосовується торговими підприємствами, а аутсорсинг застосовний підприємствами різних видів економічної діяльності.

На думку багатьох авторів, сучасний розвиток промислового субконтрактингу поступово змінює філософію міжкооперативних відносин у всіх учасників цього процесу – замовників (контракторів і покупців), контракторів, постачальників, а також громадських інституцій, пов'язаних з реальним сектором економіки. Основною цільовою функцією кооперації стає оптимізація зовнішніх економічних зв'язків промислових підприємств, незалежно від їх розміру, на підставі партнерства та співпраці.

У розвинених країнах виробнича кооперація, зокрема, субконтрактація, відносяться до інструментів підвищення ефективності промислового виробництва та забезпечення загального економічного росту. Субконтрактація є одним з передових факторів, які забезпечують високі темпи економічного розвитку Японії, США, Німеччини, Франції, Італії, Іспанії та інших країн.

Процес субконтрактингу народився в промислово розвинутих країнах ринкової економіки наприкінці 60-х років XX ст., на заключній стадії процесу індустріалізації. Промислові гіганти того часу, які орієнтувалися на випуск масових товарів і одноосібно займалися розробкою, підготовкою виробництва та виготовлення кінцевої продукції, несли великі витрати на утримання непрофільних та допоміжних виробництв та великих виробничих запасів. В результаті великі промислові підприємства залишили на своєму виробництві тільки унікальні операції та збиральне виробництво, а продукцію загального призначення виготовляли по системі кооперованих поставок спеціалізованих підприємств малого та середнього бізнесу [6; 7; 8, с. 30].

Цікавий досвід Іспанії в розвитку субконтрактних відносин з середини 70-х років XX ст. Ініціаторами проекту стали торгово-промислові палати, Інститут малих і середніх підприємств, Інститут зовнішньої торгівлі. Основна ідея полягала в подоланні економічної кризи шляхом завантаження іспанських промислових підприємств виробничими замовленнями великих транснаціональних компаній (переважно автомобільних). Важливим етапом розвитку системи субконтрактації в Іспанії стала доля підприємств-субконтракторів в монографічних спеціалізованих виставках (Чикаго, Копенгаген, Париж, Ганновер, Бірмінгем). Розвиток виробничої кооперації почав просуватися швидкими темпами: в 90-ті роки на базі 29 торгово-промислових палат міст Іспанії були створені біржі субконтрактації. Лідируюче положення зберегла за собою ТВП м. Більбао – в її виставці бере участь понад 350 фірм, а відвідують понад 8000 представників різних підприємств [6; 7].

Поширення практики субконтрактації дозволило Іспанії в короткі терміни розвинути мережу дрібних та середніх підприємств. Поглиблення процесів виробничої кооперації привели до відродження великої промисловості, що дозволило сформувати внутрішній ринок субконтрактації.

У літературі поняття «субконтрактинг» постійно трансформується у зв'язку з динамічним характером сучасного виробництва, глобалізацією, стрімким розвитком науково-технічного прогресу. Сьогодні цей термін ще не сформувався остаточно, і деякі формулювання носять дискусійний характер.

Основні дослідження визначення поняття «субконтрактація» представлені в таблиці 2 (розроблено авторами на основі аналізу різноманітних джерел).

Слід відмітити, що визначення поняття «субконтрактація», з точки зору більшості авторів, дуже схоже. Так, всі вони визначають взаємовідносини, які ґрунтуються на договорі між тим, хто замовляє (субконтрактором) та підприємством, яке виконує завдання (контрактором). Однак європейський підхід характеризується визначенням поняття як різновидом ділового партнерства, деякої угоди, за допомогою якої відбувається взаємодія дрібних та великих підприємств. Російські автори визначають поняття «субконтрактація» як механізм, операцію, метод, інструмент, за допомогою якого відбувається кооперація між підприємствами різних форм. Деякі з авторів вважають «субконтрактацію» частиною поняття «виробничий аутсорсинг», а деякі навпаки.

На нашу думку, більшість авторів описує поняття з точки зору механічного підходу, тобто практичної реалізації даного процесу, а саме виробничій функції. Вважаємо, що слід приділити увагу іншій стороні даного поняття та розглянути його з точки зору маркетингово-аналітичних функцій на основі сучасних інформаційно-комунікативних технологій. При організації субконтрактингу необхідно проводити наступні види робіт:

- моніторинг промзон, промислових площадок, промислових підприємств;
- розробка концепції управління промзонами і проммайданчиками (їхньому перетворенню в виробничо-технологічні парки);
- проектування по реструктуризації і підвищенню ефективності виробництв потенційних підприємств-замовників;
- аналіз наявного виробничого потенціалу малих та середніх підприємств-підрядчиків, а також потенційних можливостей крупних підприємств по наданню субконтрактних послуг;
- аналіз наявних та стратегічних потреб підрядчиків в плані їх інформаційного та технологічного оснащення та переозброєння.

Формування маркетингово-аналітичних функцій субконтрактингу є новим вектором розвитку цієї форми виробничої кооперації. Вона потребує осмислення та теоретичного обґрунтування, розвитку та практичного втілення.

Висновки з даного дослідження. Як свідчить світова сучасна практика, для сталого розвитку промислових підприємств, для підвищення конкурентоспроможності їх продукції та вдалого збуту на вітчизняному та світовому ринках необхідним є впровадження виробничої кооперації та її новітніх форм, які відповідають реаліям XXI ст.

Підприємства сфери промисловості змушені оптимізувати витрати та зберегти при цьому високу якість і цінові параметри продукту, саме тому розвиток спеціалізації та кооперації малих, середніх і крупних підприємств – економічна необхідність. Включення потенціалу промислових підприємств в процеси виробничої кооперації і формування стратегічного партнерства з метою забезпечення стійкого розвитку може здійснюватися через механізми підрядної кооперації – субконтрактингу. Ця форма співпраці стає все більш поширеною.

Виділено три основні форми виробничої кооперації: аутсорсинг, франчайзинг і субконтрактація. Досліджено особливості кожної форми, та зроблено порівняльну характеристику згідно набору критеріїв. Зазначено, що саме субконтрактація орієнтована переважно на промислові підприємства, тоді як франчайзинг застосовується торговими під-

приємствами, а аутсорсинг застосовний підприємствами різних видів економічної діяльності.

Досліджено сутність поняття «субконтрактація». У літературі поняття постійно трансформується у зв'язку з динамічним характером сучасного виробництва, глобалізацією, стрімким розвитком науково-технічного прогресу. Сьогодні цей термін ще не сформувався остаточно, і деякі формулювання носять дискусійний характер. Сучасна економіка потребує розширення функцій субконтрактації, а саме більш уваги приділяти маркетингово-аналітичній функції на основі сучасних інформаційно-комунікативних технологій, впровадження яких є новим вектором розвитку цієї форми виробничої кооперації.

Існує потреба подальшого теоретичного осмислення та дослідження змісту такої форми виробничої кооперації та її визначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей : [учеб. пособ.] / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтева ; под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула. – СПб. : «Гуманистика», 2004. – 256 с.
2. Петрищева И.В. Промышленная кооперация в контексте взаимодействия малых и крупных предприятий: сущность и формы / И.В. Петрищева // Альманах современной науки и образования. – Тамбов. : Из-во «Грамота». – 2011. – № 1(44). – С. 168–170.
3. Сидоренко Е.Е. Стратегический характер производственного аутсорсинга как эффективной формы взаимодействия промышленных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy/business-economics-and-production-management/2062-2010-12-21-22-48-04>.
4. Субконтрактинг как одна из стратегий промышленного производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: <http://www.spx.ru>.
5. Христофорова Л.В. Дисертация «Субконтрактинг в системе управления развитию промышленного предприятия: организационно-методичні основи», 2008.
6. Ярославский центр производственной кооперации и субконтрактації // Зарубежная практика производственной кооперации и субконтрактації [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bolshe.ru ; URL: http://www.yarcs.yartpp.ru/t_zarubezh.htm.
7. Основные формы международной кооперации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bolshe.ru.
8. Гончар К.Р. Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации? / К.Р. Гончар // Препринты. НИУ ВШЭ. Серия WP1 «Институциональные проблемы российской экономики». 2009. – № 1.
9. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития / М. Бест. – М. : ТЕИС, 2002. – 356 с.
10. Christerson, Brad and Richard P. Appelbaum, «Global and Local Subcontracting: Space, Ethnicity, and the Organization of Apparel Production», World Development 23, 8:1363-1374, 1995
11. Субконтрактація : [методическое пособие для предпринимателей кооперации] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.subcontract.ru>.

УДК 658.1:512.65

Любомудрова Н.П.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена питанням формування системи мотивації персоналу підприємств на основі культурологічної парадигми сучасного менеджменту. Розглянуто концептуальний зв'язок організаційної культури із мотивацією, окреслено тотожні грані між цими категоріями. Виявлено вплив видів організаційної культури на мотивацію персоналу. Розглянуто використання організаційної культури в мотиваційній політиці підприємства з погляду різних типів ціннісних напрямів.

Ключові слова: система мотивації, персонал підприємства, організаційна культура, цінності, типи організаційної культури, мотиваційна політика, ціннісні напрями.

Любомудрова Н.П. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена вопросам формирования системы мотивации персонала предприятий на основе культурологической парадигмы современного менеджмента. Рассмотрена концептуальная связь организационной культуры с мотивацией персонала, очерчены тождественные грани между этими категориями. Определено влияние видов организационной культуры на мотивацию персонала. Рассмотрено использование организационной культуры в мотивационной политике предприятия с точки зрения разных типов ценностных направлений.

Ключевые слова: система мотивации, персонал предприятия, организационная культура, ценности, типы организационной культуры, мотивационная политика, ценностные направления.

Lyubomudrowa N.P. ORGANIZATIONAL CULTURE AS A FACTOR OF PERSONNEL MOTIVATION SYSTEM FORMATION

Article is devoted to the formation of personnel motivation system of enterprises, based on cultural paradigm of modern management. Conceptual communication of the organizational culture and motivation outlines identical line between these categories. The influence of organizational culture on the types of motivation is underlined. The using of organizational culture in the motivation policy of enterprise in terms of different types of value fields is presented.

Keywords: motivation system, personnel, organizational culture, values, types of organizational culture, motivation policy, value trends.

Постановка проблеми. Впровадження інноваційних технологій управління персоналом, розвиток ефективної, мотивованої командної взаємодії є дуже важливим та актуальним для економічного поступу українських підприємств. У формуванні ефективної системи мотивування персоналу важлива роль належить організаційній культурі, яка завдяки своїй внутрішній енергії здатна поєднувати цінності, потреби, інтереси, особистісні мотиватори та поведінку людей. Економічна ситуація, яка сьогодні домінує на вітчизняних підприємствах, доводить необхідність використання чинника організаційної культури в процесі формування мотиваційної політики організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика мотиваційного менеджменту в культурологічному контексті досліджується багатьма сучасними вченими-економістами. Зокрема, О.В. Харчишина стверджує, що «побудова системи мотивації праці на основі організаційної культури підприємства, узгодження традиційних засобів стимулювання праці з цінностями, нормами, місією фірми, орієнтація системи на довгострокову перспективу дають можливість не тільки отримати конкретний економічний результат, але і запустити внутрішній механізм мотивації, мотивацію самою працею. У кінцевому результаті це дає можливість надати персоналу не просто адекватну винагороду за працю, а забезпечити якісь трудового життя» [1, с. 230]. Г.М. Захарчин організаційну культуру пов'язує з прийнятими в колективі цінностями або із «системою відносин, які склалися в організації на основі прийнятих цінностей, базових уявлень і норм поведінки, необхідних для виконання її місії» [2, с. 24]. Автор вважає, що в самій природі організаційної культури вже закладено її мотиваційний вплив.

Обґрунтованість розгляду організаційної культури як чинника мотивування персоналу підтверджує функціональна концепція, за якою культура загалом розглядається як породжена суспільством система засобів задоволення потреб. В.С. Пилипенко вважає, що кожне суспільство функціонує в просторі культури, яка «програмує життєдіяльність людей і визначає її соціалізовані способи» [3, с.75]. У межах культурного простору формуються потреби та цінності життєдіяльності людини, плекаються основні мотиватори й окреслюються загальні контури її поведінки. Рамки культурного простору не обмежуються структурою організації, в якій людина працює, адже рівень розвитку її свідомості відбувається у відкритому соціальному середовищі, а рівень її культури закладається в сім'ї, яка є для неї локальним і первинним культурним полем. Ідея «культурного поля» простежується і в теорії А. Маслоу, яка заклала основи для зародження організаційно-культурного підходу в менеджменті. Таким чином, ідеї науковців, які розглядають культурне поле на рівні суспільства, соціуму, в якому людина себе утворює, доповнюються локальним культурним полем, що визначає місце професійної діяльності людини і впливає на мотивацію її діяльності в певному середовищі, тобто, організації.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання із окреслення основних ознак організаційної культури, які виділяють її як чинника посилення мотивації персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйняті ознаки організаційної культури в мотиваційному контексті доцільно розглядати у такому розрізі:

- структура організаційної культури, представлена підсистемами – інструментальною та символічною;
- рівні організаційної культури (підповерхневий і глибинний);
- функції організаційної культури (мотиваційна, просвітницько-виховна, аксіологічна, інтегративна, економічна, гуманістична, соціалізація особистості);
- принцип розвитку.

Інструментальна підсистема організаційної культури відображає сутність базових уявлень, закріплених в певних правилах поведінки, нормах, стандартах, які виходять із ціннісної орієнтації людини. З огляду мотиваційної політики і використання організаційної культури як основного стимулятора для всього персоналу, доцільно проводити аналіз структури ціннісних орієнтацій у динамічному режимі.

Символічна підсистема відображає зовнішні прояви культури, охоплюючи також міфи, легенди, історії, пов'язані із заснуванням підприємства, основними віхами його розвитку, видатними подіями, які можуть впливати на зацікавленість персоналу і відчуття гордості за приналежність до саме такого колективу, який має єдиний «корпоративний дух». Однак, треба брати до уваги, що почуття ідентичності, яке виховує символічна система організаційної культури, є добрим мотиватором для менеджерів нижчого рівня. Просуваючись кар'єрною сходинкою, більшість менеджерів не завжди переслідують мету приналежності до спільної групи, оскільки корпоративна спільність є для них тільки засобом для реалізації особистих інтересів (для вищого менеджменту). У цьому плані до мотиваційної політики треба застосовувати диференційований підхід.

Підповерхневий рівень організаційної культури формує цінності і вірування підприємства, пояснює його місію й мету існування. Цінності є внутрішнім мотиватором поведінки людини, тому вплив підповерхневого рівня організаційної культури на формування мотиваційної поведінки є доволі відчутним і важливим. Принципи побудови мотиваційної системи повинні підтримувати ту поведінку, яка є наслідком задекларованих організаційною культурою базових цінностей. Глибинний рівень організаційної культури найтісніше пов'язаний із внутрішніми джерелами мотивації людини, оскільки на підсвідомому рівні відображає модуси господарської поведінки, обумовлені специфікою національного менталітету. З огляду на поверхневість дослідження цього рівня організаційної культури, в практичній діяльності менеджерів він реально не використовується як фактор формування мотиваційної політики, хоч, на нашу думку, в перспективі науковці та практики введуть цю проблематику в господарське життя.

Вплив організаційної культури на підвищення мотивації реалізовується через її функції. Мотиваційна функція характеризує систему принципів та норм, що регулюють трудову активність персоналу. Вона проявляється завдяки стилю управління, лідерства в рамках ситуативного підходу.

Ціннісну платформу людини відображає аксіологічна функція організаційної культури, яка допомагає виробляти певні норми й правила поведінки відповідно до прийнятих цінностей. У цьому контексті важливо зазначити, що сьогодні важливою цінністю, яка стає потужним мотиватором, є довіра. Однак, як зазначають науковці, «довіра як цінність є дефіцитом, але в реаліях сьогодення довірою не можна нехтувати, тому у своєму Кодексі корпоративної

культури вищий менеджмент підприємства повинен не тільки декларувати цю нову цінність, але й витримувати тест на довіру. Зокрема, в умовах кризи персонал повинен бути впевненим у тому, що у випадку прояву їх волевиявлення і демонстрування своєї громадянської позиції їх не буде звільнено з роботи. Довіра як особлива цінність згуртовує колектив і знімає конфліктні ситуації» [4, с. 206].

Інтегровальна функція організаційної культури спрямована на забезпечення гармонійних відносин в організації через узгодження інтересів, цілей і норм поведінки колективу підприємства на основі спільних ціннісних орієнтацій, що розвиває відчуття цілісної єдності з підприємством. Економічна функція націлена на активне залучення працівників до управлінських процесів, тобто, вона розвиває у людини почуття співучасті в діях, що є високим стимулом реалізації її потенціалу. Гуманістична функція найбільше узгоджується із загальними принципами гуманізації суспільства і праці, які розглядаються як важливі чинники формування мотиваційної політики сьогодення. Вона забезпечує реалізацію високих цінностей шляхом культивування людської гідності. Гуманістична функція є основою ціннісно-регулятивної парадигми організаційної культури, за якою людина потрапляє в центр уваги, а залучення персоналу до прийняття управлінських рішень є важливим методом мотивації. Дотичні до неї функції організаційної культури, які відображають процеси соціалізації людини, допомагаючи ввійти у світ соціуму із його законами та тенденціями розвитку, це – соціальна й просвітницько-виховна функції. Ці функції допомагають в саморозвитку людини, стимулюють прагнення до її постійного удосконалення, виховують повагу до традицій та історії підприємства, органічно поєднують індивідуальні цілі із загальними. Загалом, концептуальний зв'язок організаційної культури із мотивацією відображає рисунок 1.

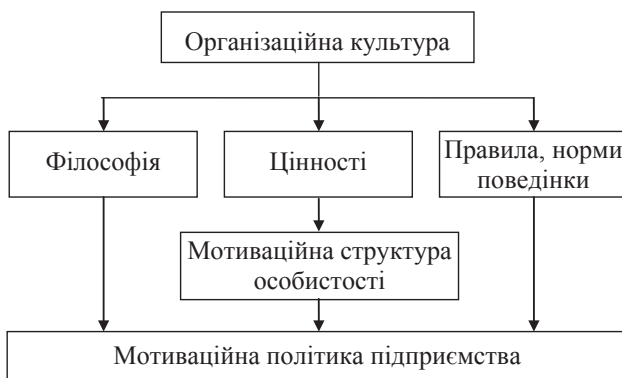


Рис. 1. Концептуальний зв'язок організаційної культури із мотивацією

Джерело: розроблено автором

Організаційна культура багатогранна за своєю суттю. Одна із цих граней відображає мотивування і трудову етику (ставлення до праці, відповідальність, оцінювання праці і винагорода, кар'єрне зростання тощо). Організаційна культура через цінності формує мотиваційну структуру особистості, яку необхідно враховувати під час розроблення мотиваційної політики підприємства та його філософії. Цінності визначають спосіб світосприйняття форм життєдіяльності людини, репрезентуючи первинний факт її досвіду. Мотиваційна структура особистості безпосередньо залежить від потреб людини, які є похідними від цінностей. Структура мотива-

ції змінюватиметься по мірі задоволення різного роду потреб, досягнення цілей і домінування цінностей на певному часовому етапі життєвого циклу людини. Бажання ідентифікувати себе із певною групою, колективом, завдяки спільним цінностям, є сьогодні актуальним мотиватором. У цьому плані роль організаційної культури як внутрішнього джерела мотивації надзвичайно помітна, адже сформовані на основі корпоративних цінностей норми чи правила поведінки в практичному сенсі мотивації уможливають регулювання поведінкою персоналу. Важливим моментом під час засвоєння працівником корпоративних цінностей є загальне визнання і стимулювання тих працівників, які стають взірцем, тобто набувають статусу «рольової моделі» для інших працівників підприємства. Такий підхід до стимулювання персоналу та швидкого засвоєння усім персоналом корпоративних цінностей поширений на підприємствах із сильною організаційною культурою і є доволі ефективним.

Кожне підприємство проводить свою діяльність відповідно до цінностей, які є істотними для усього персоналу, а не тільки окремої групи. Можна виокремити такі форми корпоративних цінностей:

- 1) ідеали – спільні уявлення персоналу про досконалість у всіх напрямках і сферах діяльності підприємства;
- 2) втілення цих ідеалів у діяльність персоналу та його поведінку в межах організації;
- 3) внутрішні мотиваційні структури особистості, які спонукають до прояву в своїй діяльності корпоративних ціннісних ідеалів.

Зазначені форми характеризуються ієрархічною структурою і є взаємодоповнюючими та взаємообумовленими, оскільки культурні ідеали сприймаються працівниками, які на їхній основі вибудовують свої відносини та поведінку в організації. Отже, відбувається предметне втілення цих ідеалів, яке, своєю чергою, стимулює появу нових організаційних ідеалів і так процес повторюється, безперервно удосконалюючись на кожному новому етапі розвитку організаційної культури.

Також організаційна культура впливає і на статус, якого досягає працівник на підприємстві, оскільки вона формує формальні й неформальні відносини в межах підприємства, які визначають ступінь залучення працівника до управлінських процесів, рівень його повноважень, а відтак, значимість його соціального пакета. Таким чином, організаційна культура як фактор розвитку мотивації поєднує економічну й соціальну складову.

Взаємозалежність мотивації персоналу із організаційною культурою проявляється через систему факторів ситуативної та індивідуальної дії. Фактори ситуативної дії охоплюють: організаційні і соціальні умови праці; структуру підприємства; чисельність персоналу; масштаби діяльності; розгалуженість функціональних ланок; емоційно-психологічний клімат в колективі; відносини підлеглих із керівниками; ієрархію влади; процедуру прийняття рішення; систему комунікацій тощо. Індивідуальні фактори відображають внутрішні характеристики людини: бажання, інтереси, життєві установки, світоглядні позиції, рівень інтелекту, компетентності, психологічну комфортність тощо. Дія зазначених факторів залежить від рівня розвитку організаційної культури на підприємстві та від її типу. У зв'язку з цим у межах нашого дослідження важливо проаналізувати взаємозв'язок між типами організаційної культури та системою мотивації.

Наукова спільнота і практика пропонує різноманітні варіанти типології організаційної культури (зрештою, як і теорії мотивації), розуміння яких дає змогу їх практичного використання. Звичайно, кожна національна культура матиме свої характеристики й модули господарської поведінки, продиктовані її національним менталітетом й сформовані упродовж не одного століття. Профіль господарських цінностей, характерний для України, за дослідженнями, проведеним вітчизняними науковцями, відрізняється «значно більшими дистанцією влади, запобіганням невизначеності, високими показниками колективізму та жіночості» [5, с. 43]. Отже, для забезпечення ефективної мотиваційної політики необхідно враховувати саме ці аспекти. Для українців, наприклад, мотиваційний важіль має спрямовуватися на залучення працівника до управлінських процесів, розвиваючи почуття приналежності до спільної ідеї. Цю думку підтверджує українська модель менеджменту, запропонована І. Каганцем, яка передбачає два типи української культури: хліборобську та лицарську [6, с. 38-43]. Обом типам куль-

тури притаманне прагнення до свободи і демократичності, із поєднанням виробничої дисциплінованості, пошани до влади, індивідуалізм, ініціативність і вміння працювати в команді, але на рівноправних умовах, зберігаючи незалежність. Оскільки українська ментальність сформована саме в такому культурному ракурсі, то мотиваторами для українців є вільна, споріднена до душі (за Г. Сковородою) праця, можливість повністю реалізовувати (постійно, а не епізодично) свій творчий потенціал відповідно до природних здібностей.

Для мотиваційної політики важливо брати до уваги не тільки типи організаційної культури, але і різноманітні види культури, оскільки організаційна культура попереджує появу або зменшує силу дії негативної мотивації (санкції або стабільна матеріальна винагорода, до якої звикають) і це залежить безпосередньо від виду організаційної культури. У таблиці 1 відображено вплив видів організаційної культури на мотивацію персоналу.

У сутнісному розумінні культури закладено ідею розвитку, прагнення до досконалості, ідеалу, що є аналогом (асоціацією) ієрархії потреб Маслоу, в якій також відображена ідея розвитку, але, відповідно до потреб людини. Отже, тотожні грані мотивації та організаційної культури проявляються в принципі розвитку, структурі (цінності виступають як основа організаційної культури) та у функціях (рис. 2).

Спостерігається певна закономірність між ціннісними орієнтаціями персоналу і сприйняттям ними організаційної культури. У науковому світі виділяють декілька типів ціннісних напрямів, характерних для використання організаційної культури в мотиваційній політиці підприємства, до яких відносять: структурний, гуманістичний, політичний, символічний [3, с. 241].

Структурний напрям характеризує раціонально-технологічну організацію діяльності підприємства і його структурну побудову в просторі. Отже, важливим є налагодження ефективних взаємозв'язків

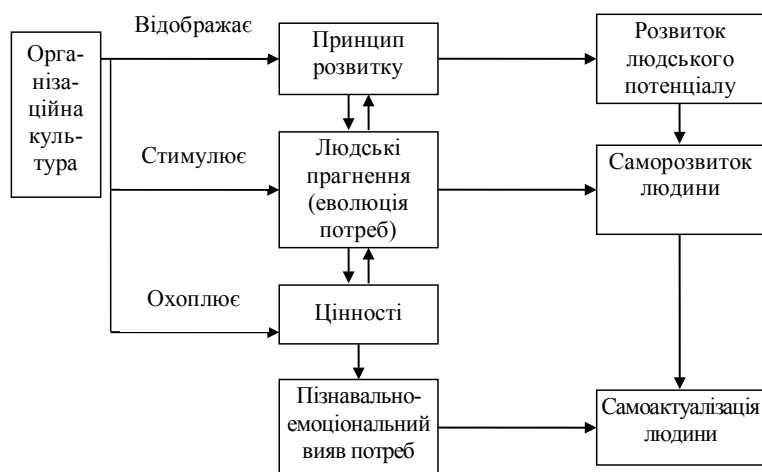


Рис. 2. Тотожні грані між організаційною культурою та мотивацією персоналу

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Вплив видів організаційної культури на мотивацію персоналу

Класифікаційна ознака	Вид культури	Вплив на мотивацію
Рівень вивчення	Суб'єктивна	Понижує мотивацію
	Об'єктивна	Підвищує мотивацію
Психологія поведінки	Культура станів	Підвищує мотивацію
	Культура дії	Підвищує мотивацію
Структурна побудова	Цілісна (стійка)	Підвищує мотивацію
	Хаотична	Понижує мотивацію
Ступінь розвитку	Розвинена	Підвищує мотивацію
	Нерозвинена	Понижує мотивацію
	Зародкова	Нейтральний вплив
Мета створення	Стабілізаційна	Нейтральний вплив
	Розвиваюча	Підвищує мотивацію
Ступінь адаптації	Гнучка	Підвищує мотивацію
	Негнучка, жорстка	Понижує мотивацію
Дієва сила	Життєдайна (стимуляційна)	Підвищує мотивацію
	Нейтральна	Нейтральний вплив
	Гальмівна	Понижує мотивацію
Ступінь раціональності	Конструктивна	Підвищує мотивацію
	Деструктивна	Понижує мотивацію

Джерело: адаптовано на основі [51]

між структурними ланками і забезпечення ефективного виконання персоналом своїх функціональних обов'язків. Функціональність є основою для стимулювання, тобто, повинно бути аргументоване підтвердження (цифрами, фактами) своєї функції, яку працівник виконує ефективно і заслуговує на певні стимули.

Відповідно до гуманістичного напрямку, цінністю є людина з її потребами. Отже, у мотиваційне поле потрапляють потреби людини. Завдання вищого менеджменту полягає у поєднанні потреб окремих працівників із загальними потребами підприємства. Узгодження інтересів, поєднання бажань і намірів, гармонізація відносин і регулювання потреб – це ключові аспекти мотиваційної політики відповідно до гуманістичного напрямку.

Політичний напрям орієнтує на встановлення адекватних відносин між працівниками різних структурних підрозділів, інтереси яких можуть не співпадати, а обмежені ресурси підсилювати конфлікти. Політична воля вищого менеджменту під час розроблення мотиваційної політики повинна спрямовуватися на врегулювання можливих конфліктів і заохочувати партнерські відносини.

Символічна парадигма робить наголоси на видимих аспектах організаційної культури. Якщо в організаційній культурі звертають увагу на ритуали, традиції, історію та інші символічні елементи організаційної культури, то саме вони повинні ставати основними мотиваційними важелями. За таким підходом персонал сприймає свої плани роботи як певні символи.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, із наведеного вище аналітичного дослідження можна

зробити висновки, що організаційна культура є важливим і дієвим чинником мотивації персоналу. В цілому доцільно завжди поєднувати усі перелічені вище напрями, які ґрунтуються на різних цінностях як важливого елемента культури, оскільки в практиці ситуативно використовуються всі елементи різних ціннісно-регулятивних парадигм, тип організаційної культури визначається домінуванням тієї чи іншої парадигми. Такий культурологічний підхід варто враховувати при формуванні мотиваційної політики підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Харчишина О.В. Організаційна культура як фактор мотивації персоналу підприємства / О.В. Харчишина // Вісник Державного агроєкологічного університету. – 2008. – № 1. – С. 226-235.
2. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства : монографія / Галина Захарчин. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 276 с.
3. Пилипенко В.Є. Людина в ринковому суспільстві: орієнтації, поведінка, культура / В.Є. Пилипенко. – К. : ПУ «Фоліант». – 2005. – 224 с.
4. Захарчин Г.М., Струтинська Л.Р. Управління персоналом в умовах кризи / Г.М. Захарчин, Л.Р. Струтинська // Вісник Одеського нац. ун-ту, Серія: Економіка. Том 18. Випуск 4/1. – 2013. – С. 13-125.
5. Липов В. Проблеми запозичення систем мотивації персоналу у трансформаційних економіках: крос-культурні засади дослідження / В. Липов // Україна: аспекти праці. Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2008. – № 2. – С. 42-51.
6. Каганец І. Украинская модель менеджмента / И. Каганец // Персонал. – 1999. – № 3. – С. 38-43.

УДК 331.5:005.05:95.331.2

Маказан Є.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету***Маркова С.В.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Запорізького національного університету***Закерничний П.І.***магістр
Запорізького національного університету*

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті автори розглядають особливості управління людським капіталом в умовах сучасної економіки. Вказано, що управління людським капіталом має декілька рівнів (мезо-, макро- і мікро), кожен з яких має особливості. Автори перераховують проблеми, які стримують формування людського капіталу. Визначено, що формування та управління людським капіталом неможливо здійснювати без інвестиційної підтримки.

Ключові слова: людський капітал, кадри, інвестиції, освіта, оплата праці.

Маказан Е.В., Маркова С.В., Закерничный П.И. КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье авторы рассматривают особенности управления человеческим капиталом в условиях современной экономики. В статье указано, что управление человеческим капиталом имеет несколько уровней (мезо-, макро- и микро), каждый из которых имеет свои особенности. Авторы перечисляют проблемы, сдерживающие формирование человеческого капитала. Определено, что формирование и управление человеческим капиталом невозможно осуществлять без инвестиционной поддержки.

Ключевые слова: человеческий капитал, кадры, инвестиции, образование, оплата труда.

Makazan E.V., Markova S.V., Zakernichnuy P.I. THE CONCEPT OF HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

The authors examine the characteristics of human capital management in today's economy. The article pointed out that human capital management has several levels (meso, macro and micro), each of which has its own characteristics. The authors list the problems hindering the formation of human capital. It was determined that the formation and management of human capital can not be achieved without investment support.

Keywords: human capital, human resources, investment, education, wages.

Постановка проблеми. Становлення та активізація глобалізаційної економіки вимагає створення інноваційно-високотехнологічного суспільства. Цей складний процес супроводжується кардинальною зміною змісту і характеру сучасної трудової діяльності. У все більшій мірі основну роль рушійної сили набуває творчий характер праці, знання як безпосередня продуктивна сила, інформація як виробничий ресурс. Людський капітал – це імпульс розвитку конкурентоспроможності у світі, де активно посилюється ринкова боротьба за ресурси та споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних наукових колах об'єктом досліджень і розробок є питання щодо формування концепції управління людським капіталом. Різні її аспекти висвітлені у працях класиків економічної науки: А. Сміта, В. Каразіна, К. Маркса, А. Маршала, М. Вебера та ін. Вчена думка українських дослідників-економістів щодо аналізу теорії людського капіталу відображається в роботах таких авторів, як: В. Антонюк [1], В. Гесець, Н. Маркова, Г. Назарова [2], Т. Норкіна [3], В. Осецький [4], О. Подра [5], Г. Прошак, Х. Скоп [6], Н. Степаненко, Н. Тарханова та ін.

Незважаючи на наявність великого обсягу досліджень, присвячених особливостям розвитку, процесу становлення людського капіталу, недостатньо вирішеним залишається питання формування концепції його ефективного управління.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Формування концепції управління людським капіталом з визначенням рівнів управління та основних проблем щодо розвитку людського капіталу на кожному з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне зовнішнє середовище стало революційним з точки зору теорії управління та економічного розвитку. Вчені прийшли до популярної теорії людського капіталу, яка органічно вписалася в концепцію управління людськими ресурсами. У 60–70-х роках вона була модернізована. Менеджери великих підприємств зробили з теорії практику, забезпечивши більш ефективну роботу організацій. Це стало можливим завдяки двом передовим вченням із США – Т. Шульцу та Г. Беккеру, які отримали у 1979 р. Нобелівську премію в області економіки за теорію людського капіталу, яка стала рушієм у розвитку вільного економічного ринку. В. Петті першим висловив ідею про те, що людський капітал з його виробничими здібностями являє собою певне надбання. Потім з'явилися так звані альтернативні ідеї людського капіталу. Тут на перший план виходить концепція І. Фішера. Він прямо стверджував, що капіталом є все те, що здатне протягом певного часу приносити дохід: «Людина так само матеріальна, як матеріальні кінь чи бик. Людина може належати іншій особі (у випадку рабства) або ж самій собі. І в тому і в іншому випадках вона корисна своєму власникові» [5, с. 244–245].

Т. Павленко стверджує, що саме на базі концепцій І. Фішера й сформувались новітні альтернативні ідеї людського капіталу: «Їх автори включають у поняття людського капіталу не лише знання та вміння людей, не лише їхню здатність до праці, але і фізичні, психологічні, світоглядні, суспільні, культурні якості і здібності людей. Для них людським капіталом є, наприклад, такі якості, як фізична сила і зовнішня привабливість, вміння встановлювати і підтримувати необхідні знайомства, дотримуватися законів і традицій, організовувати свою діяльність, підтримувати дисципліну праці, вірно поводитися тощо» [4].

В Україні відомою стала концепція людського капіталу, яку запропонував американський економіст Дж. Кендрік у роботі «Сукупний капітал США і його формування». На думку цього дослідника, капітал – це «здатність протягом певного періоду створювати певний продукт і дохід, включаючи неринкові форми доходу». Виходячи з такого визначення капіталу, вчений поділяє його на дві основні складові – речовий і неречовий капітал, а кожна з цих частин, у свою чергу, поділяється на капітал втілений і не втілений у людях. Тож можна стверджувати: чіткого визначення «людського капіталу немає», однак є загальноприйняті класичні твердження. Одним з них є таке: «Людський капітал – це сформовані в результаті інвестицій і накопичені людиною певний запас здоров'я, знання, навички, здібності, мотивації, які ведуть до зростання кваліфікації працівника, доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності та якості його праці і тим самим ведуть до зростання заробітків даної людини» [1].

А. Лазарева зазначає: «Функціонування людського капіталу в соціально-економічній системі проходить фази відтворення: формування, розподілення, використання та розвитку. Цикли відтворення пов'язані із витратами на накопичення знань, збереження здоров'я та профілактику захворювань, формування духовного складу особистості, набуття необхідного підприємству спеціального професійного знання, пошуку та запрошення фахівців на роботу, інвестування батьків в освіту, здоров'я і духовність дітей, використання сучасних засобів зв'язку, набуття ділових зв'язків, відраджень, відвідування концертів, виставок» [3]. Ці всі аспекти мають бути включені на всіх рівнях управління людським капіталом. Взагалі існують такі рівні управління людським капіталом (рис. 1):

На ефективність управління людським капіталом на макрорівні впливають наступні характеристики: професійно-кваліфікаційна структура сукупної робочої сили, кількість зайнятих і безробітних (у тому числі за професіями і рівнем кваліфікації), очікувана тривалість трудо-

вого життя; суспільна продуктивність праці, обсяг і частка витрат на підготовку та перепідготовку працівників; втрати від неучасті безробітних в економічній діяльності і т. д. – вартісні показники [2]. Тобто якість освіти, рівень кваліфікації впливають на створення конкурентоспроможної продукції в країні та сприяють підвищенню «вартості працівника» взагалі.

Статистика стверджує, що розвинуті країни витрачають на освіту власної нації значні кошти. Наприклад, витрати Японії на одного студента на рік становили \$16445, США – \$26021; Російської Федерації – \$7424; Ізраїлю – \$11553. В Україні такі витрати у 2011 р. склали 11705 грн. (\$2341) [7] (рис. 2).

Аналіз рис. 2 наглядно демонструє кризову ситуацію щодо зменшення кількості майбутніх абітурієнтів, яка пов'язана виключно з демографічною ситуацією в Україні. Починаючи з 1991 р. народжуваність скоротилася майже вдвічі (від 657 тис. дітей 1990 р. до 377 тис. у 2001 р.). Оскільки у 2008 р. закінчили школу ті, хто народилися у 1991 р., то починаючи від цього року у вітчизняних ВНЗ почали



Рис. 1. Рівні управління людським капіталом

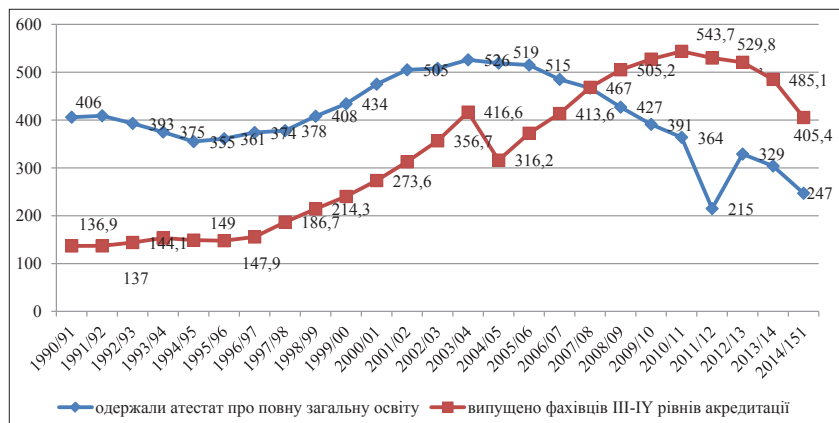


Рис. 2. Кількість потенційних абітурієнтів та фахівців, що здобули вищу освіту

Допомога в придбанні та утриманні необхідної кваліфікованої і вмотивованої робочої сили	Інвестиції
Формування організаційної культури, що сприяє становленню ефективних і гармонійних партнерських відносин між менеджерами та їх підлеглими, розвитку механізмів командної роботи, а також прихильності працівників цілям і цінностям організації	
Максимізація і розвиток внутрішніх здібностей працівників шляхом створення можливостей для їх безперервного навчання і розвитку	
Створення умов для оцінки та винагороди людей за результатами їх дій і досягнень та ін.	

Рис. 3. Основні проблеми управління людським капіталом на макрорівні

виникати проблеми з нестачею абітурієнтів (майбутніх студентів). Результатом цього стало те, що вища освіта в Україні втрачає призначення, а набуває статусу обов'язкового атрибуту і не свідчить про наявність висококваліфікованих фахових знань у випускників ВНЗ. Отже, основна проблема, що заважає створенню ефективної концепції управління персоналом – це неможливість застосування теоретичних знань (набутих під час навчання) на практиці.

На рівні підприємства (макрорівень) для формування ефективної концепції людського капіталу можна використовувати наступні показники: чисельність персоналу підприємства, його професійно-кваліфікаційний склад, кількість відпрацьованого часу за рік, якість продукції; витрати на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу, приріст прибутку в результаті перепідготовки кадрів, продуктивність праці робітників. Основні проблеми управління людським капіталом, які потрібно вирішити, зазначено на рис. 3.

Інвестиції у розвиток людських ресурсів є одним із основних чинників збільшення продуктивності, подолання кризових явищ та досягнення високих темпів економічного зростання. Людський капітал – це частина інтелектуального капіталу, що має безпосереднє відношення до людини (знання, практичні навички, творчі й розумові здібності людей, їхні моральні цінності, культура праці) і відіграє особливу роль при проведенні інновацій та будь-якого відновлення. Освіта, виховання, здоров'я, розвиток творчих здібностей виступають чинниками формування якісного людського капіталу, що забезпечить у майбутньому високий рівень особистого та суспільного доходу, мультиплікативний макроекономічний ефект. О. Грішнова визначає людський капітал як

сформований або розвинений в результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів його власника [8].

Формування якісно-кількісного складу підприємства на мікрорівні – головна функція топ-менеджера (HR-менеджера), щодо створення ефективної, спрямованої на позитивний результат бізнес-одиниці. На думку П. Голубева, оцінюючи рівень (мікро) окремого працівника, можуть бути використані: кваліфікація, компетентність, виробничий стаж (досвід), час зайнятості протягом року, тривалість навчання на робочому місці – натуральні показники; особисті витрати на придбання професії та кваліфікації, приріст заробітків у результаті підготовки на виробництві та перепідготовки. Реалії сьогодення демонструють, що низькі доходи населення не надають можливості придбати матеріальні і нематеріальні ресурси для розвитку людського капіталу у необхідній кількості та якості, що істотно впливає на інтелектуальне відтворення та загальний рівень якості життя людей. Також більше 60% населення України заробітки дозволяють задовольняти лише первинні потреби (табл. 1).

В Україні співвідношення мінімальних доходів у розрахунку на одну особу тільки на 18% більше до прожиткового мінімуму в середньому на одну особу у 2014 р. При цьому норми харчування, закладені в законодавчо установлений прожитковий мінімум, нижчі за медичні на 23%, до того ж набір непродовольчих товарів не забезпечує багатих потреб сучасної людини (наприклад, відвідування театру або різ-

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники, що впливають на якісний рівень життя населення

Період	Мінімальна заробітна плата, грн.	Абс. зростання мінімальної заробітної плати, грн.	Прожитковий мінімум, грн.	Індекс інфляції, %
01.01.2005	262	-	376	110,3
01.01.2006	350	88	400-418	111,6
01.01.2007	400	55	434-470	116,6
01.01.2008	515	115	526-557	122,3
01.01.2009	605	90	632	112,3
01.01.2010	869	264	755-799	109,1
01.01.2011	941	72	874	104,6
01.01.2012	1004	63	893-961	99,8
01.01.2013	1147	143	972	100,5
01.01.2014	1218	71	1032	124,9
01.12.2015	1378	160	1378	110,8*

*На 01.03.2015 р.

Таблиця 2

Класифікація інвестицій в людський капітал

Витрати на освіту	Витрати на охорону здоров'я: фізичне і психічне здоров'я людини	Витрати на мобільність
Вартість загальної і спеціальної освіти, формальна і неформальна освіта, витрати на навчання за місцем роботи	Витрати на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, покращення житлових умов	Витрати на міграцію людини з місця з низькою продуктивністю праці в місце з відносно високою, долається безробіття

Таблиця 3

Порівняльна таблиця окладів, грн., у доларовому еквіваленті (середня за рік)

Рік	2000	2002	2003	2004	2005	2013	2014	2015
Оклад доцента (грн.)	260	391	517	654	932	2715	2914	3200
Курс долару (грн.)	5,44	5,36	5,33	5,32	5,30	8,00	12,50	25,00
Оклад у доларовому еквіваленті	48\$	73\$	97\$	123\$	176\$	339\$	233\$	128\$

них культурно-масових заходів – один раз на рік). Низькі доходи населення практично не дають можливості створювати і «наповнювати» якісними знаннями та вміннями людський капітал, оскільки працівник (мікрорівень) має змогу робити вибір щодо використання коштів тільки на споживчі витрати.

Людський капітал, як сукупний запас знань, навичок, досвіду, який використовується в різних сферах суспільної діяльності і сприяє зростанню ефективності праці працівників та прибутків для підприємства. Тобто, для працівника його індивідуальні особливості виступають як товар, а для підприємця – це капіталізований показник авансованої вартості капіталу, яку витратили на наймання або вдосконалення працівника. Аби даний ресурс почав приносити дохід, замало просто володіти ним, в капітал необхідно інвестувати. Отже, створення ефективної концепції управління людським капіталом для кожного рівня має ряд проблем, вирішення яких потребує інвестиційних ресурсів. Найчастіше інвестиції в людський капітал поділяють на три основні групи (табл. 2).

Якщо подивитися на українські реалії, то можна стверджувати про недостатні обсяги інвестування. Це особливо стосується здоров'я, житлових умов, низької мобільності та освіти. Остання згадана надається часто так, що в результаті маємо недостатньо кваліфікованих спеціалістів, або ж таких, що не відповідають вимогам роботодавців. Керівникові у такій ситуації залишається взяти інвестиційні обов'язки на себе. В той же час якість здобутої освіти залежить від рівня викладання професійних дисциплін (табл. 3).

Отже, з 2013–2015 рр. купівельна спроможність («винагороди за працю») викладача ВНЗ зменшується, що не підвищує його рівень життя та не дає можливість якісно виконувати обов'язки (придбання фахової літератури, вартість наукових публікацій та участь у конференціях та ін.). Для порівняння: американські фахівці-викладачі отримують близько \$2500 на місяць, а досвідчені викладачі технічних спеціальностей в Америці отримують більше \$3000, що у рази більше, ніж мають їхні українські колеги [6].

На цьому етапі постає інше питання: наскільки взагалі в Україні реалізується ось така важлива

інвестиційна тенденція? Якщо кожен з рівнів формується за допомогою інвестицій як від підприємства, самого індивіда, так і від держави. Так формується конкурентоспроможність людського капіталу. Якщо немає інвестицій, на всіх цих рівнях створюється прогалина як в формуванні, так і в управлінні.

Висновки з даного дослідження. Основа формування концепції ефективного управління людським капіталом – це постійний зв'язок та інвестиційна підтримка між мезо-, макро-, мікрорівнями, а відсутність матеріального забезпечення або збої в одному з рівнів призводить до негативних наслідків як для держави, підприємства, так і самої людини. Інакше – будемо отримувати значні економічні та соціальні ускладнення, що підтверджують вітчизняні реалії сьогодення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку / В.П. Антонюк // НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.
2. Назарова Г.В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств : [наукове видання] / [Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
3. Норкіна Т.П. Інвестиції в освіту як фактор розвитку людського капіталу / [Т.П. Норкіна, З.О. Скарбун, Н.О. Тарханова] // Економіка будівництва і міського господарства. – 2008. – № 4. – Т. 4. – С. 211–218.
4. Осецький В.Л. Поступ системи мотивації праці: від матеріалізації до пост матеріалістичних цінностей / В.Л. Осецький, І.Л. Татомир // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 47–57.
5. Подра О.П. Інвестиції в людський капітал як чинник розвитку інформаційного суспільства / О.П. Подра // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія» : зб. наук. праць Луц. нац. техн. ун-ту. – Луцьк, 2010. – Вип. 7(28). – Ч. 2.
6. Скоп Х.І. Структуризація інтелектуального капіталу / Х.І. Скоп // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3(57). – С. 371–379.
7. Портрет українського викладача: високі навантаження, маленька зарплата і міжнародна ізоляція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osvita.org.ua/articles/1706.html>.
8. Самые образованные страны [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rate1.com.ua/obshchestvo/obrazovanie/3062/>.
9. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підруч.] / О.А. Грішньова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.

УДК 338.45:621

Чайковська М.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»***Бузинник О.В.***студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сутність економічної категорії «ефективність». Проведений аналіз сучасного стану діяльності підприємств машинобудівної галузі України. Проаналізовано ефективність функціонування машинобудівних підприємств. Виявлено основні причини зниження ефективної діяльності підприємств даної галузі. Запропоновано напрями активізації їх ефективного виробничого та управлінського функціонування.

Ключові слова: ефективність, оцінка діяльності, машинобудівні підприємства, рентабельність, конкурентоспроможність.

Чайковська М.А., Бузинник О.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена сущность экономической категории «эффективность». Проведен анализ современного состояния деятельности предприятий машиностроительной отрасли Украины. Проанализирована эффективность функционирования машиностроительных предприятий. Выявлены основные причины снижения эффективной деятельности предприятий данной отрасли. Предложены направления активизации их эффективного производственного и управленческого функционирования.

Ключевые слова: эффективность, оценка деятельности, машиностроительные предприятия, рентабельность, конкурентоспособность.

Tchaikovs'ka M.A., Buzinnik O.V. ASSESSMENT OF EFFECTIVE OPERATION OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE

In this article the essence of economic category «efficiency» is examined. The analysis of the current state of machine-building enterprises of Ukraine is analyzed. The valuations of effective operation of the engineering companies are offered. The basic reasons for the decline of effective operation of the companies in this industry and the directions of intensification their production activity are identified.

Keywords: efficiency, evaluation of activities, machine-building enterprises, profitability, competitiveness.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність машинобудівних підприємств забезпечує підвищення прибутків та конкурентоспроможності, зацікавленість інвесторів. Проте об'єкти господарювання функціонують в умовах формування нових економічних відносин, які супроводжуються невизначеністю та ризиком. Це впливає на ефективність діяльності підприємств, що характеризується відносною дохідністю чи прибутковістю, зниженням рентабельності активів та продажів. Тому варто більш детально провести оцінку й проаналізувати фінансовий та управлінський стан підприємств машинобудівної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження ефективної діяльності підприємств присвячені наукові праці вітчизняних вчених М.Д. Бедринець [1], В.В. Бойко, О.Ю. Будинської [2], К.В. Селезньової [3], Н.М. Фідровської [4], В.В. Шарко [5], І.А. Шейко [6], в яких досліджено теоретичні та практичні основи ефективного функціонування машинобудівних підприємств в Україні. Із зарубіжних вчених варто відзначити наукові праці Г.Я. Гольдштейна, Е.М. Короткова, Р.В. Робінсона, З.П. Румянцєвої, А.Дж. Стрикленда, А.А. Томпсона, К.Дж. Хаттена, Дж.М. Хігінса, які присвячені дослідженням в області ефективної діяльності промислових підприємств. В той же час деякі питання вимагають подальшого вивчення у проведенні оцінки ефективного функціонування підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість вчених акцентують свою увагу на актуальних проблемах машинобудівної галузі та шляхах їх вирішення загалом, без більш глибокого

аналізу внутрішньої діяльності окремих підприємств. Питання мікрорівневого аналізу ефективності функціонування основних об'єктів господарювання даної галузі є недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Провести оцінку ефективної діяльності машинобудівних підприємств України, та запропонувати напрями щодо активізації їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стійкий розвиток економіки країни повинен базуватися на ефективному функціонуванні великих промислових підприємств, переважно машинобудівного профілю. Тому важливим показником для забезпечення сталого розвитку машинобудівних підприємств є ефективність.

Сутність економічної категорії «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Оцінка ефективності діяльності підприємства, як правило, ґрунтується на аналізі різних фінансових показників, таких як: рентабельність активів та продажів, норма прибутку, продуктивність праці, собівартість продукції та ін. В американській практиці управлінського обліку викладені рекомендації з використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства в стандарті управлінського обліку «Вимір ефективності підприємства» (Statement on Management Accounting Measuring entity performance). Стандарт пропонує використовувати наступні показники, на основі яких буде оцінюватися ефективність діяльності підпри-

емства: чистий прибуток і прибуток на акцію; грошові потоки; рентабельність інвестицій; залишковий дохід; вартість компанії. Тому єдиного підходу як до визначення ефективності, так і до визначення ефективності діяльності підприємства, в науковій літературі не існує.

Проаналізуємо сучасний стан машинобудівної галузі України. Частка вітчизняної машинобудівної продукції в обсязі реалізації усієї промислової продукції на 2012 р. (12,6%), 2013 р. (8,7%) та 2014 р. (7,9%) – невеликий показник як для країни, що позиціонує себе індустріально розвинутою державою. В економічно розвинутих країнах частка машинобудування сягає від 30% до 50% загального обсягу промислової продукції. У Німеччині цей показник становить 53,6%, Японії – 51,5%, Китаї – 35,4%. Саме такий рівень розвитку машинобудування забезпечує технічне переоснащення всієї промисловості кожні 7–10 років [3].

Аналіз промисловості в цілому за 2006–2015 рр. роки свідчить про збільшення обсягу реалізованої продукції на 82547,8 млн. грн. у 2010 р.; у

2012 р. спостерігається різкий підйом – до 1115826,1 млн. грн., а в 2014 р. відбувся спад обсягу реалізованої продукції до 94088,4 млн. грн. (рис. 1).

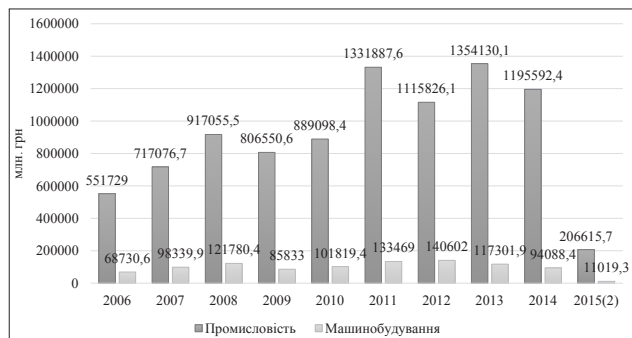


Рис. 1. Обсяг реалізованої промислової продукції у 2006–2015 рр.¹

Джерело: ¹ систематизовано та розраховано авторами на підставі даних [8]

² за січень-лютий 2015 р.

Аналіз діяльності машинобудівних підприємств показує ідентичну тенденцію по роках, що й промисловість загалом (табл. 1). Проте частка машинобудування у структурі продукції промисловості

коливається в межах 8,7–13%, що, безперечно, не досягає рівня розвинених країн світу. За період 2006–2014 рр. відносно стабільною була структура виробництва видів машинобудівної продукції. Найбільшу частку традиційно займало виробництво транспортних засобів та устаткування, найменшу – виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування.

Проаналізуємо ефективність діяльності машинобудівних підприємств України на прикладі чотирьох машинобудівних компаній: ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Азовмаш» та ПАТ «Полтавський машинобудівний завод». Публічне акціонерне товариство «Мотор Січ» (м. Запоріжжя) – одне з провідних в Україні підприємств з розробки, виробництва, ремонту та сервісного обслуговування авіаційних газотурбінних двигунів для літаків та вертольотів. Одним з найбільших у світі турбінобудівних підприємств є ПАТ «Турбоатом» (м. Харків), яке спеціалізується на виробництві турбін для теплових і атомних електростанцій, гідравлічних турбін для гідроелектростанцій і гідроакumuлюючих електростанцій. ПАТ «Азовмаш» (м. Маріуполь) – найбільше машинобудівне підприємство України, яке випускає обладнання для гірничо-металургійного комплексу, цистерн-вагонів, портових кранів, котлів, паливозаправників тощо. ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» (м. Полтава) – один з провідних українських виробників обладнання для м'ясопереробної промисловості.

Прибуток на активи (або рентабельність активів (ROA – Return on Assets)) характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку, тобто показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства. Зменшення цього показника означає падіння попиту на продукцію підприємства і, як наслідок, – зниження рентабельності продажів. Дані таблиці 2 свідчать про різке скорочення прибутку на активи

ПАТ «Мотор Січ» – на 29% та ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» – на 93% в 2013 р. порівняно з 2012 р. Темп приросту даного показника

ПАТ «Турбоатом» в 2013 р. у співвідношенні до 2012 р. становив 164%.

Коефіцієнт прибутковості (або норма чистого прибутку (profit margin)) показує, який чистий прибуток з однієї гривні продажу отримало підприємство. Так, ПАТ «Мотор Січ» зазнало зниження прибутку

Таблиця 1

Обсяг реалізованої промислової продукції підприємствами машинобудування у 2006–2015 рр.¹

Роки	Виробництво машин і устаткування		Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування		Виробництво транспортних засобів та устаткування	
	млн. грн.	% до підсумку галузевого обсягу	млн. грн.	% до підсумку галузевого обсягу	млн. грн.	% до підсумку галузевого обсягу
2006	22423,5	4,1	15510,3	2,8	30797,1	5,6
2007	30100,4	4,2	21216,5	3,0	47023,0	6,6
2008	37271,5	4,1	25580,5	2,8	58928,4	6,4
2009	34245,7	4,2	24504,7	3,0	27082,6	3,4
2010	33846,7	3,8	23257,7	2,6	44715,0	5,0
2011	38474,2	2,9	29079,6	2,2	65915,2	4,9
2012	40648,5	3,6	29810,4	2,7	70143,0	6,3
2013	36130,3	2,7	29991,2	2,2	51180,4	3,8
2014	36967,5	3,1	19303,4	1,6	37817,5	3,2
2015 ²	3555,0	1,7	3405,2	1,6	4059,1	2,0

Джерело: ¹ систематизовано та розраховано авторами на підставі даних [8];

² за січень-лютий 2015 р.

на 25% в 2013 р. порівняно з 2012 р., а ПАТ «Турбоатом», навпаки, збільшило свій прибуток на 40%. Варто зазначити, що темпи приросту чистого прибутку ПАТ «Азовмаш» та

ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» у 2012 р. порівняно з 2011 р. відповідно становили 108,5% та 199,5%, проте в 2013 р. у співвідношенні до 2012 р. даний показник різко зменшився, досягнувши результатів 2011 р. – на 107% та 182,1% відповідно.

Розглянемо ще один показник ефективності – коефіцієнт оборотності активів, який відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обігу, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів. Дані таблиці 2 свідчать про зниження оборотності активів ПАТ «Мотор Січ» та ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» в 2013 р. порівняно з 2011 р. на 8,5% та 54% відповідно, тобто про менш ефективне їх використання.

Рентабельність операційної діяльності – це відношення прибутку від операційної діяльності до операційних витрат. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств машинобудування за період 2014 р. недостатньо ефективний, тобто прибуток по відношенню до витрат менше очікуваного рівня (табл. 3). Тенденція до зниження результатів від операційної діяльності з 2012 р. до 2014 р. притаманна кожному виду машинобудування. Рентабельність підприємств галузі у 2014 р. зменшилась на 98% у порівнянні з 2012 р. Особливо слід відмітити, що рентабельність виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції зазнала найбільшого краху – показник різко зменшився на 235,9% в 2014 р. у співвідношенні до 2013 р.

Враховуючи вищезазначені показники ефективної діяльності підприємств, слід вдосконалити механізм мінімізації імобілізованих коштів, вкладених у матеріали підприємства. Оптимізація даного

механізму досягається зменшенням різниці між авансованими і фактичними коштами, вкладеними в матеріали, з урахуванням диференціювання та інтегрування впродовж операційного циклу машинобудівного підприємства. Оскільки основою готової продукції є матеріали, то мінімізація імобілізації коштів, вкладених у них, може значно вплинути на зміну ефективної діяльності підприємства. При цьому виникає необхідність обліку участі матеріалів у формуванні виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції на складах та, відповідно, дебіторській заборгованості.

Висновки з даного дослідження. На основі проведеного аналізу показників діяльності машинобудівних підприємств України можна визначити комплекс напрямів для активізації ефективного виробничого та управлінського функціонування даних підприємств:

- 1) оптимальне планування капіталу;
- 2) налагодження ефективного фінансового менеджменту;
- 3) прийняття об'єктивних управлінських рішень щодо використання позичкового і власного капіталу (формування команди для розробки та реалізації стратегії розвитку машинобудівного підприємства);
- 4) розробка стратегії підвищення рівня економічної ефективності роботи;
- 5) створення механізму мінімізації імобілізованих коштів, вкладених у матеріали підприємства, та подальша їх компенсація;
- 6) здійснення контрольованого планування і виконання державних програм, які допоможуть збільшити попит на продукцію машинобудування, а отже, й підвищити конкурентоспроможність та покращити показники діяльності;
- 7) визначення пріоритетних завдань машинобудівних підприємств, спрямованих на підвищення ефективності інноваційної діяльності;
- 8) налагодження структури системи управління технологічними витратами машинобудівних підприємств.

Таблиця 2

Показники ефективної діяльності машинобудівних підприємств за 2011–2013 рр.

Назва підприємства	Прибуток на активи			Норма чистого прибутку			Коефіцієнт оборотності активів		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
ПАТ «Мотор Січ»	16,43	14,11	9,99	23,21	20,43	15,37	0,71	0,69	0,65
ПАТ «Турбоатом»	17,95	9,55	15,67	33,69	23,81	33,47	0,53	0,40	0,47
ПАТ «Азовмаш»	0,61	1,13	1,21	4,70	5,10	4,74	0,13	0,22	0,26
ПАТ «Полтавський машинобудівний завод»	0,12	2,25	0,06	0,21	4,19	0,23	0,54	0,53	0,25

Джерело: розроблено авторами на підставі даних [7]

Таблиця 3

Рентабельність операційної діяльності підприємств машинобудування України за січень-вересень 2013–2014 рр.

	Результати від операційної діяльності, млн. грн		Витрати операційної діяльності, млн. грн		Рівень рентабельності (збитковості), %	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Машинобудування	6260,3	145,6	89887,5	92790,7	7,0	0,2
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	724,1	28,5	7708,4	6529,2	9,4	0,4
Виробництво електричного устаткування	785,3	-241,4	13294,1	16436,0	5,9	-1,5
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	1669,6	172,8	29176,9	32632,6	5,7	0,5
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	3081,3	185,7	39708,1	37192,9	7,8	0,5

Джерело: систематизовано та розроблено авторами на підставі даних [8]

Перспективами подальших досліджень є виявлення та обґрунтування впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на ефективне функціонування машинобудівних підприємств України, розробка системи стратегічного управління для забезпечення ефективної діяльності підприємств даної галузі в умовах ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бедринець М.Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання / М.Д. Бедринець // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 183–190.
2. Бойко В.В. Економічне обґрунтування мінімізації іммобілізованих коштів, вкладених у матеріали машинобудівного підприємства / В.В. Бойко, О.Ю. Будинська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 255–260.
3. Селезньова К.В. Аналіз використання експортного потенціалу машинобудівного комплексу України в контексті світових інтеграційних процесів / К.В. Селезньова // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 11–12. – С. 68–73.
4. Фідровська Н.М. Актуальні проблеми розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств та шляхи їх вирішення / Н.М. Фідровська // Економіка і управління. – 2013. – № 5. – С. 45–46.
5. Шарко В.В. Шляхи, основні напрямки та інструменти механізму інтенсифікації виробництва промислового підприємства / В.В. Шарко // Економіка і управління. – 2012. – № 4. – С. 64–69.
6. Шейко І.А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.04 / І.А. Шейко ; Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут». – Х., 2013. – 24 с.
7. Офіційний веб-сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.
8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 4

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.2.001

Литвиненко О.Д.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

В статті автором з'ясовано нормативне визначення основних категорій інноваційно-інвестиційної діяльності. Досліджено тенденції розвитку наукових організацій та кадрів в Україні, а також обсяги виконання наукових та науково-технічних робіт. Проаналізовано динаміку змін інноваційної активності та основних напрямів впровадження інновацій вітчизняним бізнесом. Визначено основні джерела фінансування інвестицій в інновації.

Ключові слова: інновації, інвестиції, підприємство, інноваційна активність, фінансування.

Литвиненко Е.Д. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

В статье автором установлена нормативная трактовка основных категорий инновационно-инвестиционной деятельности. Исследованы тенденции развития научных организаций и кадров в Украине, а также объемы выполнения научных и научно-технических работ. Проанализирована динамика изменений инновационной активности и основных направлений внедрения инноваций отечественным бизнесом. Определены основные источники финансирования инвестиций в инновации.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, предприятие, инновационная активность, финансирование.

Litvinenko O.D. CURRENT STATUS INNOVATION INVESTMENT PROCESSES IN UKRAINE

The author found normative definition of the main categories of innovation and investment. The tendencies of scientific organizations and personnel in Ukraine, and the volume performance of scientific and technical work. The dynamics of changes of innovation activity and innovation the main directions of domestic business. The main sources of financing investment in innovation.

Keywords: innovation, investment, enterprise, innovation activity financing.

Постановка проблеми. Забезпечення статусу повноправного члена європейської геополітичної спільноти в умовах макроекономічної нестабільності, загострення соціально-економічних проблем та стагнації національної економіки у цілому вимагає пошуку ефективних джерел фінансування заходів прискореного економічного зростання України. У даному зв'язку слід відзначити застарілість виробничих потужностей, процесів і технологій вітчизняного бізнесу, на базі яких неможливо виготовляти конкурентоспроможну продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. За цих умов потребують структурних перебудов як механізми організації бізнесу у поєднанні з оновленням матеріально-технічного базису вітчизняних підприємств, так і джерела фінансового забезпечення таких трансформацій. Сьогодні вирішення таких завдань можливе шляхом реалізації ефективної інноваційно-інвестиційної політики держави, спрямованої на активізацію інноваційної діяльності вітчизняного бізнесу, формування належної матеріально-технічної бази українських виробників та нарощення частки інновацій у ВВП як необхідних умов забезпечення соціально-економічного зростання нашої держави на сучасному етапі її розвитку. В свою чергу, формування ефективної інноваційно-інвестиційної стратегії держави вимагає проведення поглибленого вивчення сучасного стану інноваційно-інвестиційних процесів у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки та впровадження стратегії інноваційного розвитку та пошуку ефективних організаційних форм її реалізації розглянуто в роботах таких

відомих зарубіжних та вітчизняними вчених-економістів, як Й. Шумпетер, Т. Веблен, А. Маршалл, М. Портер, Р. Нельсон, В. Гець, М. Герасимчук, І. Лукинов, В. Соловійов, В. Федоренко та ін. Проблематиці розвитку інноваційних структур в Україні присвячені роботи О. Алімова, О. Амосова, Г. Атамчука, С. Білої, А. Білик, В. Беседіна, М. Борисенко, В. Воронкової, В. Воротіна, М. Гаман, А. Дегтяра, В. Золотарьова, В. Корженка, І. Лукинова, В. Мартиненка, А. Мерзляк, О. Мордвинова, М. Пастушенка, М. Павловського, Ю. Ульянченка, М. Чумаченка та ін. Але динамізм розвитку інновацій у світі та специфічність макроекономічної ситуації в Україні вимагають поглибленого вивчення сучасних тенденцій розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в національній економіці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Дослідження сучасного стану інноваційно-інвестиційних процесів в державі як невід'ємного елементу механізму вироблення дієвої стратегії інноваційного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність підвищення конкурентоспроможності національної економіки на світовій економічній арені обумовила запровадження інноваційної моделі розвитку, зокрема, президентом України відзначено, що «використання потенціалу імпортозаміщення вимагає активного проведення модернізації реального сектору економіки, впровадження енергозберігаючих технологій, зростання продуктивності праці, зміцнення конкурентних позицій вітчизняних виробників на основі впровадження інвестиційно-інноваційної моделі розвитку» [4, с. 356].

Приєднуючись до думки О. Белікова, що «інтерес до дослідження сучасних інноваційних процесів в економіці країни, визначається значенням технологічного розвитку як чинника конкурентоспроможності підприємств зокрема, і країни в цілому» [1], слід відзначити критично високий рівень зношеності основних засобів в економіці України, зокрема, станом на кінець 2013 р. рівень показника становив 77,3% [3]. Наведені дані свідчать про існування загрози неспроможності вітчизняних товаровиробників витримувати конкуренцію з боку іноземних компаній внаслідок суттєвого технологічного відставання від них, що негативно вплине як на ефективність діяльності окремих підприємств, так і на рівень розвитку національної економіки у цілому. Наведена гіпотеза підтверджується динамікою індексу глобальної конкурентоспроможності України. Зокрема, за даними Всесвітнього економічного форуму, у 2014 р. Україна посіла 84-е місце серед 148 країн – учасниць рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності, що свідчить про втрату 11 позицій порівняно з 73-м місцем у 2013 рю; основними причинами падіння інтегрального індексу стали зниження його субіндексів технологічної готовності (з 81-го до 94-го місця) та інновацій (з 71-го до 93-го місця) [4]. За цих умов істотно зростає інтерес до інновацій та пошуку ефективних джерел їх фінансування.

Ст. 325 Господарського кодексу України трактує інноваційну діяльність у сфері господарювання як «діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм із тривалими термінами окупності витрат і упровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя» [2]. Інноваційна діяльність спрямована на створення інновацій – новостворених (застосованих) і (або) вдосконалених конкурентоздатних технологій, продукції або послуг, а також організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [6].

Специфіка інноваційної діяльності обумовлює залучення в процесі створення інновацій різних за сферою діяльності та спеціалізацією суб'єктів,

зокрема: на етапі опрацювання новаторської ідеї задіяні наукові об'єднання та установи; на стадії фундаментальних досліджень – науково-конструкторські заклади; на етапі розробки та випробувань – науково-технічні установи та на етапі масового впровадження – виробничий та інвестиційний сектори. Та, відповідно, успішність інноваційного процесу залежить від здатності інноваційної інфраструктури належним чином забезпечити кожний етап трансформації окремої ідеї у об'єкт інновацій. За цих умов представляється доцільним дослідити сучасний стан та динаміку розвитку інноваційної інфраструктури в Україні (рис. 1, табл. 1).

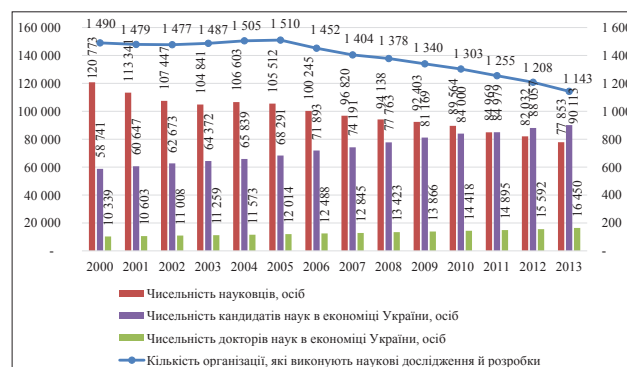


Рис. 1. Динаміка чисельності наукових організацій та кадрів в Україні за період 2000–2013 рр.

Джерело: складено автором на підставі [3]

Дані рис. 1. демонструють негативну тенденцію щодо розвитку науково-технічного потенціалу України, зокрема, кількість установ, які виконують наукові дослідження та розробки, за період 2000–2013 рр. скоротилась з 1 490 до 1 143 у 2013 р. (на 23%), загальна чисельність науковців скоротилась із 120 773 осіб у 2000 р. до 77 853 осіб у 2013 р. (на 36%), але слід відмітити позитивну рису щодо підвищення якісного рівня наукових кадрів, зокрема, кількість кандидатів наук протягом досліджуваного періоду зросла на 53%, а докторів – на 59%. Значний відтік наукових кадрів із наукової сфери пов'язаний в першу чергу з низьким рівнем оплати праці в даній сфері економіки порівняно з

Таблиця 1

Динаміка обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за період 2000–2013 рр., млн. грн.

Роки	Всього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
2000	1 978,4	266,6	436,7	1 106,3	168,8	1,16
2001	2 275,0	353,3	304,9	1 317,2	299,6	1,11
2002	2 496,8	424,9	343,6	1 386,6	341,7	1,11
2003	3 319,8	491,2	429,8	1 900,2	498,6	1,24
2004	4 112,4	629,7	573,7	2 214,0	695,0	1,19
2005	4 818,6	902,1	708,9	2 406,9	800,7	1,09
2006	5 354,6	1 141,0	841,5	2 741,6	630,5	0,98
2007	6 700,7	1 504,0	1 132,6	3 303,1	761,0	0,93
2008	8 538,9	1 927,4	1 545,7	4 088,2	977,7	0,90
2009	8 653,7	1 916,6	1 412,0	4 215,9	1 109,2	0,95
2010	9 867,1	2 188,4	1 617,1	5 037,0	1 024,6	0,90
2011	10 349,9	2 205,8	1 866,7	4 985,9	1 291,5	0,79
2012	11 252,7	2 621,9	2 057,7	5 369,9	1 203,2	0,80
2013	11 781,1	2 695,5	2 087,8	5 772,8	1 225,1	0,81

Джерело: [3]

іншими секторами національної економіки. Зокрема, сьогодні середній рівень оплати в Україні становить близько 3,5 тис. грн. на місяць, при цьому найвищий рівень показника спостерігається у авіаційному транспорті – 13 700 грн., фінансовій та страховій діяльності – 7 200 грн., інформація та телекомунікації – 5 600 грн., рівень оплати праці в секторі професійної, наукової та технічної діяльності, за даними Державної служби статистики, становить у середньому 5 500 грн. на місяць.

Щодо обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт протягом 2000–2013 рр. слід відзначити неоднозначні факти, а саме їх загальний обсяг у фактичних цінах зріс майже у п'ять разів (з 1 978,4 млн. грн. у 2000 р. до 11 781,1 млн. грн. у 2013 р.) і найбільша частка – 53% припадає на наукові розробки, при цьому питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП істотно скоротилась – з 1,16% у 2000 р. до 0,81 у 2013 р. (на 30%). Такі факти свідчать про істотне відставання даного сектору від розвитку інших галузей економіки та його нездатність належним чином забезпечувати потреби реальної економіки.

Важливим критерієм інноваційного розвитку країни є параметр інноваційної активності бізнесу (відношення кількості інноваційно активних підприємств до загальної кількості функціонуючих суб'єктів господарювання) (рис. 2). Щодо рівня даного показника в Україні, слід відзначити його нестабільність. Так, в період 2000–2006 рр. спостерігається чітка тенденція до зростання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств (відбувається скорочення показника з 18% до 11,2%), та починаючи з 2007 р. рівень інноваційної активності зростає із найвищим показником у 2012 р. – 17,4%, та далі спостерігається негативна динаміка даного критерію, зокрема, у 2013 р. його рівень скоротився на 0,6% та становив 16,8% порівняно з попереднім роком [3].

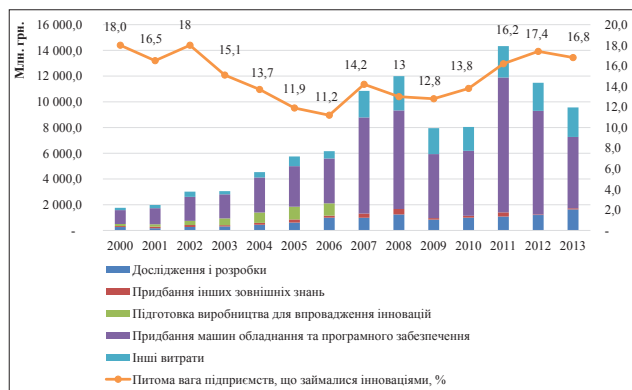


Рис. 2. Динаміка інноваційної активності вітчизняних підприємств за період 2000–2013 рр.

Джерело: складено автором на підставі [3]

Сьогодні в рамках стимулювання інноваційної активності бізнесу в Україні запроваджено низку форм організації взаємодії учасників інноваційно-інвестиційного процесу. До останніх належать наукові та індустріальні парки, спеціальні правові режими економічної діяльності – технологічні парки (створюються у формі технополісів, бізнес-інкубаторів, інженерних центрів тощо), спеціальні (вільні) економічні зони (С(В)ЕЗ) та спеціальні режими інвестиційної діяльності – території пріоритетного розвитку (ТПР). Щодо практичних аспектів функціонування зазначених суб'єктів інноваційної діяльності, слід відзначити наступне: станом на кінець 2013 р. в Україні зареєстровано 16 технопарків, із яких дійсно працюють 8; 11 С(В)ЕЗ та 72 ТПР в АРК та 12 областях України, у фактично діючих 6 С(В)ЕЗ та 14 ТПР реалізуються 109 проектів [7]. Але поряд з цим вітчизняними промисловими підприємствами у 2013 р. придбано 739 одиниць технологій, з них 571 – в Україні та 168 (або 22,7% загального обсягу трансферу технологій) – за кордоном.

ності, слід відзначити наступне: станом на кінець 2013 р. в Україні зареєстровано 16 технопарків, із яких дійсно працюють 8; 11 С(В)ЕЗ та 72 ТПР в АРК та 12 областях України, у фактично діючих 6 С(В)ЕЗ та 14 ТПР реалізуються 109 проектів [7]. Але поряд з цим вітчизняними промисловими підприємствами у 2013 р. придбано 739 одиниць технологій, з них 571 – в Україні та 168 (або 22,7% загального обсягу трансферу технологій) – за кордоном.

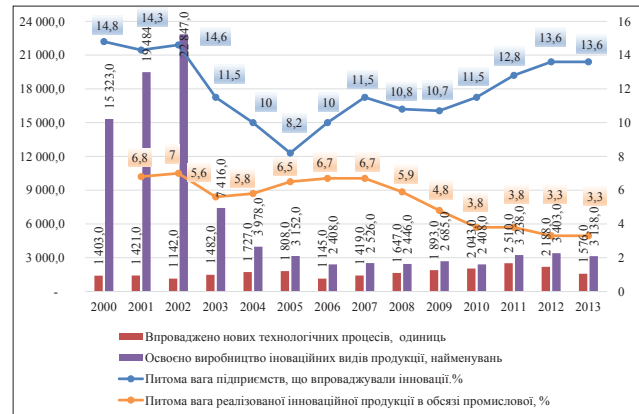


Рис. 3. Параметри впровадження інновацій вітчизняними підприємствами за період 2000–2013 рр.

Джерело: складено автором на підставі [3]

Заданими рис. 3, можна стверджувати, що переважна більшість вітчизняних підприємств спрямовує інноваційну діяльність на освоєння виробництва іновативних видів продукції за рахунок придбання новітнього обладнання та програмного забезпечення (рис. 2 – структура інноваційних витрат), при цьому менше уваги приділяючи оновленню технологічних процесів. Але при цьому загальні обсяги реалізації іновативної продукції мають негативну динаміку протягом досліджуваного періоду, зокрема, її частка у загальному обсязі реалізації промислової продукції скоротилась із 6,8% у 2001 р. до 3,3% у 2013 р. (майже вдвічі). Це характеризує низьку ефективність інноваційної діяльності вітчизняних товаровиробників.

Низький рівень прогнозованості результатів інноваційного процесу, зокрема, невизначеність на початковому етапі розробок щодо рівня конкурентоспроможності їх кінцевого продукту, обумовлює високу ризиковість інноваційної діяльності щодо рівня та термінів окупності вкладень у інновації. За

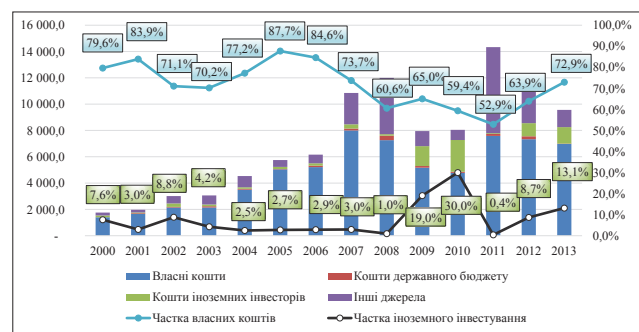


Рис. 4. Структура джерел фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у період 2000–2013 рр.

Джерело: складено автором на підставі [3]

цих умов виникає потреба у інвестуванні інновацій як основному інструменті активізації інноваційних процесів в економіці країни. Господарським кодексом України «інвестиціями у сфері господарювання признаються довгострокові вкладення різних видів майна, інтелектуальних цінностей і майнових прав в об'єкти господарської діяльності з метою отримання доходу (прибутку) або досягнення іншого соціального ефекту» [2].

Результати аналізу джерел фінансування інвестицій в інновації свідчать про переважання в їх структурі власних коштів інноваційно активних підприємств, частка яких у середньому за період 2000–2013 рр. становить 71,6%, наступним за обсягами є інші джерела (здебільшого банківське кредитування) – займають близько 19,2% загального обсягу інвестування, іноземне інвестування інновацій в середньому забезпечує 7,6% інноваційних витрат, бюджетне фінансування інвестицій в інновації здійснює найменший внесок у розвиток інновацій та становить близько 1,5%.

Висновки з даного дослідження. Забезпечення прискореного економічного зростання країни як визначальна умова реалізації євроінтеграційних прагнень України у короткостроковій перспективі вимагає інтенсифікації інноваційної активності вітчизняного бізнесу. Сучасний стан інноваційно-інвестиційних процесів в Україні характеризується рядом негативних чинників, основними з яких є скорочення наукових кадрів та науково-технічних установ, скорочення питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, зниження інноваційної активності, фрагментарний характер інноваційної діяльності вітчизняних товаровироб-

ників, скорочення частки інноваційної продукції у загальних обсягах реалізації промислової продукції та дефіцит зовнішніх джерел фінансування інноваційних витрат бізнесу. Дані чинники стримують реалізацію інноваційного потенціалу України та вимагають локалізації на шляху реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у розробці організаційно-економічних заходів щодо локалізації та усунення стримуючих факторів інноваційного розвитку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беліков О. Інвестування в інноваційну діяльність. Проблеми та шляхи їх вирішення / О. Беліков. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3025>.
2. Господарський Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18–22. – 144 с.
3. Державна служба статистики. Офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НСД, 2013. – 576 с.
5. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – С. 646.
6. Про інноваційну діяльність : Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 266.
7. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2013 рік: аналітична довідка // Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkni.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/_08%2007%202013.pdf.

УДК 35.072.1(045)

Маршук Л.М.

*магістр, асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ПЕРСПЕКТИВИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена висвітленню проблем, ризиків та перспектив децентралізації влади в Україні. Проведений аналіз процесу становлення децентралізації в Україні, та здійснена оцінка ефективності реалізації політики децентралізації на місцевому рівні. Визначено конкретні кроки для вдалого проведення децентралізації.

Ключові слова: децентралізація влади, місцеве самоврядування, органи місцевого самоврядування, місцеві бюджети, територіальні громади.

Маршук Л.М. ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена освещению проблем, рисков и перспектив децентрализации власти в Украине. Проведен анализ процесса становления децентрализации в Украине, и осуществлена оценка эффективности реализации политики децентрализации на местном уровне. Определены конкретные шаги для успешного проведения децентрализации.

Ключевые слова: децентрализация власти, местное самоуправление, органы местного самоуправления, местные бюджеты, территориальные общины.

Marshuk L.M. DECENTRALIZATION OF POWER PERSPECTIVES IN UKRAINE

The article is devoted to highlighting the problems, risks and prospects for decentralization of power in Ukraine. The analysis of the process of becoming decentralization in Ukraine and made a evaluation of the effectiveness of implementation of decentralization policies at the local level. Determined specific steps for successful decentralization.

Keywords: decentralization of government, local government, local governments, local governments, local communities.

Постановка проблеми. Внутрішньополітичний розвиток держави та зовнішня ситуація навколо України загострили питання децентралізації влади – передачу повноважень та ресурсів на нижчі рівні публічного управління. Децентралізація виступає однією з форм розвитку демократії, що дозволяє при збереженні держави та її інститутів розширити місцеве самоврядування, активізувати населення на вирішення власних потреб та інтересів, звужити сферу впливу держави на суспільство, замінюючи цей вплив механізмами саморегуляції, виробленими самим суспільством, зменшити витрати держави і платників податків на утримання держапарату і його матеріальних придатків – армію, міліцію тощо.

У зв'язку з цим виникає актуальність проблеми, яка визначається необхідністю вирішення питання децентралізації влади на сучасному етапі реформування місцевого самоврядування в Україні, що дасть можливість підвищити ефективність функціонування як органів місцевого самоврядування, так і органів виконавчої влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми децентралізації влади та досвід зарубіжних країн в реформуванні місцевого самоврядування розглядаються в наукових працях О.М. Бориславської, І.Б. Заверухи, Е.М. Захарченка, О.В. Курінного, А.М. Школика, О.М. Москаленка та інших науковців. Але до сьогодні відчувається брак знань у галузі вивчення питання місцевого самоврядування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Висвітлення проблем, ризиків та перспектив децентралізації влади в Україні та здійснення оцінки ефективності реалізації політики децентралізації на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. До останнього часу у незалежній Україні фактично зберігалася система територіальної організації влади ще з радянських часів. Тоді її головною метою було обслуговування адміністративно-командної системи та планової економіки. Особливо проблема децентралізації влади актуалізувалась у 2014 р. З 2010 р. в Україні фактично існувала суперпрезидентська республіка, за якої була встановлена жорстка централізація повноважень та ресурсів у вертикалі органів виконавчої влади. За цих умов значно була обмежена роль Кабінету міністрів як вищого органу в системі виконавчої влади, Верховна Рада опинилась у стані, за якого виникла загроза існуванню парламентаризму в Україні, фактично було знівельовано місцеве самоврядування, знищена фінансова самостійність територіальних громад, небачених масштабів набула корупція.

Конституційне та законодавче закріплення паралелізму на місцях у діяльності органів місцевого самоврядування та місцевих державних адміністрацій і надалі залишається чинником, що загальмовує становлення справжнього місцевого самоврядування в Україні. Дублювання функцій замість чіткого їх розподілу знижує ефективність роботи, породжує ситуації керування місцевим самоуправлінням з боку державних адміністрацій замість делегування повноважень одним та забезпечення функції контролю з боку інших.

Не менш проблематичною залишається фінансова складова діяльності органів місцевого самоврядування. На сьогодні в Україні законодавчо не закріпленими залишається можливість органів місцевого самоврядування залучати додаткові кошти на розв'язання проблем місцевого характеру, що зрештою робить місцеве самоуправління залежним від

державних дотацій й, відповідно, зводить нанівець увесь їх незалежний характер.

В Україні за роки незалежності були зроблені перші кроки для інституціонування демократичної децентралізації в плані створення правової основи для процесу децентралізації, прийняті закони «Про місцеві Ради народних депутатів і місцеве самоврядування» (1990), «Про Представника Президента України», «Про місцеві Ради народних депутатів, місцеве і регіональне самоврядування» (1992). Зазначені закони визначили межі функціонування органів державної влади, органів місцевого самоврядування. Чинна Конституція закріпила систему організації влади на місцевому рівні, закладеному в 1992 р. Наступним кроком у створенні правової основи для децентралізації влади стали закони «Про місцеві державні адміністрації» (1997) та «Про місцеві адміністрації» (1999). Етапом на цьому шляху стала Концепція реформи місцевого самоврядування, спрямована на децентралізацію влади. Останнім кроком уряду у цій сфері було створення у 2014 р. спеціальної комісії з питань децентралізації, головним завданням якої є створення та внесення зміни у Конституції та правовому регулюванні децентралізації. Якісні проведення інших реформ неможливі без проведення децентралізації. Наступним реальним кроком стали пропозиції щодо внесення змін до Конституції України, які ґрунтуються на положеннях Європейської хартії місцевого самоврядування, напрацюваннях Конституційної асамблеї та Конституційної комісії Верховної Ради, груп експертів в області конституційного права і місцевого самоврядування.

Реформа децентралізації потрібна, аби українські громадяни могли обирати собі авторитетну місцеву владу. У неї будуть повноваження, досить ресурсів і відповідальність. Децентралізація дасть шанс людям у різних містах і селах самим творити своє майбутнє.

Для вдалого проведення децентралізації та реформування місцевого самоврядування потрібно провести поступово наступні кроки:

1) Визначити територіальну основу органів місцевого самоврядування та виконавчої влади. Необхідно створити трьохрівневу систему адміністративно-територіального устрою в Україні, а саме 27 регіонів, 120–150 районів, 1500–1800 громад. Тобто потрібно побудувати просту і логічну систему місцевого самоврядування. Саме така система забезпечить нормальне і комфортне життя в українських містах та селах. Саме так в європейських країнах місцева влада надає послуги людям, займається освітленням вулиць чи прибиранням сміття, а вже уряд відповідає за макроекономіку чи політику держави.

2) Розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування різних рівнів. Необхідно найбільш важливі для людей повноваження передати на найбільшій до людей рівень влади.

Повноваження у громаді:

- дошкільна та шкільна освіта;
- первинна медицина та швидка допомога;
- комунальне господарство;
- охорона правопорядку;
- пожежна охорона;
- соціальний захист.

Повноваження у районі:

- спеціалізована шкільна освіта;
- спортивні школи, школи-інтернати тощо;
- вторинна медицина, стаціонари загального профілю.

Повноваження у регіоні:

- професійно-технічна освіта;

- спеціалізована медична допомога, онкоцентри, кардіоцентри та ін.;
- планування регіонального розвитку;
- збереження природних ресурсів;
- дороги та інша регіональна інфраструктура.

Надлишок повноважень на обласному, регіональному рівні призводить до того, що місцеве самоврядування занепадає. А отже, й місцеві громади погано живуть.

3) Розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування та виконавчої влади. Передати основні повноваження місцевих держадміністрацій органам місцевого самоврядування. Виконавчій владі залишити тільки право контролю.

В останні роки влада лише централізовувалася. Усе більше повноважень переходили у руки виконавчої влади. Навіть дозволи на будівництво чи реєстрація шлюбу – все переходило у виконавчу, державну владу. Так витрати держбюджету зростали. А ще створювались ланцюжки корупції, де збирали побори з людей.

4) Визначити, скільки ресурсів треба на кожному рівні. Потрібно повністю оновити бюджетну систему. Коли розмір громади чи району збільшиться – з'являться додаткові ресурси на місцях. А отже, їх можна буде раціонально використовувати. Від цього виграють лиш самі мешканці сіл і містечок. Адже саме на цьому рівні потрібні гроші, наприклад, на благоустрій – ремонт доріг, охорону правопорядку, роботу початкової школи, пожежних тощо.

5) Зробити органи місцевого самоврядування підзвітними перед виборцями і державою. Люди почнуть розуміти, що від їхнього голосування залежить, чи добре працюватиме для них місцева влада. А отже, від самих мешканців залежить якість життя. Запровадити потрібно не лише відповідальність місцевого самоврядування за успішність своєї праці перед виборцями, але й перед державою – за законність.

Реформа децентралізації влади взаємопов'язана із наступними напрямками:

1. Конституційна реформа. Передбачається, що ключові зміни у частині децентралізації та реформування місцевого самоврядування стосуватимуться перерозподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, між органами місцевого самоврядування різного рівня адміністративно-територіального устрою, створення власних виконавчих органів районною та обласною радами, зміни статусу та повноважень місцевих державних адміністрацій з виконавчих на контрольно-наглядові, реорганізація їх в органи префектурного типу.

Внесення відповідних змін до Конституції має створити правову основу для прийняття низки законодавчих актів, спрямованих на реалізацію реформи місцевого самоврядування. Серед них є нова редакція закону про місцеве самоврядування, закон про місцеві державні представництва, зміни до бюджетного кодексу, зміни до низки законодавчих актів, які визначають розподіл повноважень між виконавчими органами влади і органами місцевого самоврядування та ін. Передбачається, що законодавчі нововведення забезпечать надійну правову основу для ефективного здійснення влади в Україні. Однак, реалізуючи політику децентралізації, слід зважати на ті ризики, які можуть виникнути.

В умовах сучасної політичної, економічної та соціальної кризи можливе поглиблення негативних тенденцій посилення регіональних ідентичностей серед населення, сепаратистських тенденцій в окремих регіонах за умов надання їм можливості вирішувати

свою долю у складі держави. Послаблення централізації влади в результаті децентралізації може спричинити зростання свавілля місцевих чиновників та зростання незадоволення населення владою, включаючи центральну, яка не в змозі і нездатна буде захистити інтереси та права регіональних громад.

2. Реформа виборчого законодавства. Передбачається, що ключові зміни стосуватимуться удосконалення системи місцевих виборів, які мають пройти на новій законодавчій основі. Зміни до законодавства визначатимуть основні засади, організацію і порядок проведення виборів депутатів Верховної Ради Автономної Республіки Крим, місцевих рад, старост та сільських, селищних, міських голів з урахуванням положень Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад».

3. Реформа системи органів правопорядку. Передбачається створення муніципальної поліції з метою розширення повноважень органів місцевого самоврядування в сфері охорони громадського порядку в населених пунктах.

4. Забезпечення громадян комунальними послугами та реформування житлової політики. Надання повноважень органам місцевого самоврядування на встановлення тарифів на послуги з перероблення та захоронення побутових відходів. Надання органам місцевого самоврядування повноважень встановлювати ціни на теплову енергію, що вироблена із альтернативних джерел енергії (до певного обсягу виробництва), здійснення ліцензування суб'єктів виробництва теплової енергії із альтернативних джерел енергії місцевими державними адміністраціями (до певного обсягу виробництва).

Але провести децентралізацію без проведення змін у законодавстві неможливо, тому що саме Конституція визначає основи системи влади, і без відповідних змін провести реформу неможливо.

Основні зміни мають бути спрямовані на:

- запровадження трьохрівневої системи адміністративно-територіального устрою України – область, район, громада з повсюдністю місцевого самоврядування;

- передачу функцій виконавчої влади від місцевих адміністрацій виконавчим органам рад відповідного рівня;

- розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування за принципом субсидіарності і наділення саме громад максимально широким колом повноважень;

- чітке забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами, в тому числі через їх участь в загальнодержавних податках;

- ліквідацію державних адміністрацій і створення натомість державних представництв з тільки контрольно-наглядовими і координаційними, а не виконавчими функціями.

Зарубіжний досвід підтверджує, що навіть в успішних в політичному, економічному, соціальному планах країнах (Франція, Великобританія, Італія, Польща) в процесі здійснення децентралізації влади вони мали великі проблеми. В умовах глибокої політичної, економічної та соціальної кризи цей чинник слід завчасно враховувати, щоб упередити можливі негативні наслідки децентралізації. В цьому плані слід забезпечити послідовність у здійсненні цього процесу, зокрема, органи влади зобов'язані забезпечити спроможність участі народу в управлінні суспільно-політичними та суспільно-економічними процесами в державі: держава має посприяти зміцненню

інститутів місцевого самоврядування, ефективності їх діяльності з метою забезпечення здійснення ними самоврядних функцій на рівні району та регіону, забезпечити ефективність системи служби в органах місцевого самоврядування, підвищення рівня оплати службовців місцевого самоврядування, їх освітнього та компетентного рівня, здійснення ефективної політики, спрямованої на подолання диспропорцій в економічній та інших сферах розвитку територій, збільшення обсягу бюджетного фінансування та вдосконалення механізму трансфертів фінансових ресурсів держави на рівень територіальних громад, ліквідації диспропорцій у розвитку економічної та правової основ у здійсненні децентралізації та ін.

Децентралізація призведе не лише до змін системи влади в країні. Зміни стосуються всіх аспектів нашого повсякденного життя. Всілякі дозволи, реєстрації і посвідчення для ведення бізнесу, наприклад, можна буде отримувати на місцях. Можна буде залучати інвестиції, не чекаючи дозволу з Києва. Вирішувати, чи ремонтувати школу, утеплювати дитячий садочок, де лагодити дорогу чи треба купити на кілька сіл пожежну машину – можна буде самостійно. Реформа дасть можливість поліпшити життя у своїй громаді і в країні в цілому.

Таким чином, реально проведена децентралізація влади в Україні дасть наступні результати.

По-перше, підвищиться якість державного управління на центральному рівні. Уряд отримав би можливість займатися дійсно важливими справами національного масштабу. Чиновники сфокусуються на державних проблемах і розвитку держави як такої. Їм не будуть заважати сотні локальних питань, які відволікають увагу і ресурси.

По-друге, підвищиться якість роботи місцевої управлінської еліти. Коли органи місцевого самоврядування мають власні кошти та повноваження з їх мобілізації, вони несуть політичну відповідальність за соціально-економічний стан відповідної адміністративно-територіальної одиниці. У цьому випадку громадськість акцентує увагу саме на місцевих чиновниках, що стимулює останніх працювати більш ефективно, якщо вони хочуть залишитися при владі. Під тиском відповідальності та загрози втрати влади на виборах правлячі політичні

сили намагаються задовольнити інтереси максимально можливої кількості людей, що і є критерієм ефективності роботи.

По-третє, децентралізація влади і бюджетної системи сприятиме підвищенню ефективності використання бюджетних коштів

Очевидно, що уряд, який більшою мірою займається загальнонаціональними завданнями і географічно розташований у столиці, фізично не може орієнтуватися в проблемах різномірних регіонів країни. Тому, ґрунтуючись на неповній інформації, він при всьому бажанні не здатен ефективно витратити бюджетні ресурси в багатьох напрямках.

Якщо ж бюджетними коштами розпоряджаються органи місцевого самоврядування, які зазвичай формуються з представників місцевої еліти, знайомих із місцевими проблемами, то це сприяє більш ефективному використанню державних коштів. Не те, щоб повністю зникне корупція, однак проблеми вирішуватимуться ефективніше.

Висновки з даного дослідження. Децентралізація влади в Україні є досить важливим кроком як до інтеграції країни в Європу, так і покращення рівня життя в країні, хоча на шляху проведення реформи можуть виникати проблеми, які потрібно буде вирішувати. Нам потрібно буде використати досвід зарубіжних країн для проведення вдалого реформування. Суттєвий внесок у проект децентралізації влади в Україні можуть зробити політики, що мають досвід у визначених пріоритетних шляхах розвитку та реформування. Децентралізація – це запорука ефективного територіального розвитку, шлях до демократизації, дійсного народовладдя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іжа М.М. Показник децентралізаційних процесів у країнах Європи / М.М. Іжа // Вісник СевНТУ. Збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 112.
2. Трачук П.А. Децентралізація та проблеми адміністративного самоврядування / П.А. Трачук // Держава і право. Збірник наукових праць. — 2010. — № 48.
3. Шевченко А.Є., Міщук В.В. Шляхи оптимізації унітарної форми державного устрою України на прикладі Італії / А.Є. Шевченко, В.В. Міщук // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. Збірник наукових праць. – 2012. – № 3.

УДК 342.26.(477)

Мощицька Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси»

Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
Харківський авіаційний інститут

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

У статті доведено існування взаємозв'язку між інтегральними показниками адміністративно-територіального устрою, економічного та соціального розвитку як на рівні регіонів України, так і на рівні Харківської області. Встановлено, що процеси, які протікають в сфері формування системи територіального устрою на рівні окремого регіону є більш гнучкими у порівнянні з рівнем країни в цілому.

Ключові слова: адміністративно-територіальний устрій, соціально-економічний розвиток, інтегральний показник економічного розвитку, інтегральний показник соціального розвитку, кластерний аналіз.

Мощицька Т.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА УКРАИНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

В статье доказано существование взаимосвязи между интегральными показателями административно-территориального устройства, экономического и социального развития как на уровне регионов Украины, так и на уровне Харьковской области. Установлено, что процессы, протекающие в сфере формирования системы территориального устройства на уровне отдельного региона являются более гибкими по сравнению с уровнем страны в целом.

Ключевые слова: административно-территориальное устройство, социально-экономическое развитие, интегральный показатель экономического развития, интегральный показатель социального развития, кластерный анализ.

Moschytska T.O. MODELING OF ADMINISTRATIVE-TERRITORIAL STRUCTURE UKRAINE AND REGIONS FOR SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

We prove the existence of the relationship between the integral performance of administrative-territorial, economic and social development at the level of regions of Ukraine, and at the level of the Kharkiv region. It was found that the processes occurring in the system of territorial unit at the level of a particular region are more flexible as compared to the country as a whole.

Keywords: administrative and territorial structure and socio-economic development, an integral indicator of economic development, an integral indicator of social development, cluster analysis.

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими чи практичними завданнями. Економічний та соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць підпорядкований певним закономірностям та залежить від факторів, що певною мірою піддаються управлінню. На цьому постулаті побудовані теорії регіонального розвитку, спрямовані на пошук ефективних шляхів управління розвитком регіональних територіальних систем та побудову моделей та сценаріїв такого розвитку. Науково-практичний інтерес становить проблема дослідження впливу адміністративно-територіального устрою на економічний та соціальний розвиток адміністративно-територіальних одиниць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій літературі представлено багато проектів, спрямованих на реформування й оптимізацію адміністративно-територіального устрою (АТУ) України. Проблемам оцінки АТУ України присвячені праці таких вчених, як А. Доценко, М. Дністрянський, О. Кучабський та ін. Проте аналіз електронного фонду авторефератів дисертацій, які містяться в Національній бібліотеці України ім. В.І. Вернадського, свідчить, що питання, пов'язані з оцінкою АТУ як на рівні країни в цілому, так і окремих її

адміністративно-територіальних одиниць, опрацьовані недостатньо.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Визначення взаємозв'язку між АТУ, економічним й соціальним розвитком адміністративно-територіальних одиниць та впливу АТУ на економічний та соціальний розвиток регіонів.

Формування цілей статті. Метою моделювання є визначення пріоритетних напрямів вдосконалення АТУ регіонів країни та районів регіону й визначення кількісних та якісних параметрів, за якими можна оцінити покращення їх економічного й соціального розвитку.

Виклад основного матеріалу. На першому етапі моделювання впливу АТУ регіону на нерівномірність соціально-економічного розвитку його адміністративно-територіальних одиниць необхідно підтвердити гіпотезу про існування взаємозв'язку між економічним та соціальним розвитком з одного боку та АТУ – з іншого. Для підтвердження цієї гіпотези доцільно застосовувати кореляційний аналіз, який дозволяє виявити зв'язок між незалежними величинами [1, с. 137]. У табл. 1 та 2 наведені коефіцієнти кореляції між інтегральними показниками АТУ та економічного розвитку регіонів України в 2002–2011 рр.

Таблиця 1

Коефіцієнти кореляції між інтегральними показниками економічного розвитку (ІЕР) та АТУ (ІАТУ) регіонів України в 2002–2011 рр.

Показник	Роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Коефіцієнт кореляції для регіонів України	0,769	0,848	0,767	0,807	0,788	0,786	0,750	0,758	0,761	0,759

Судячи з отриманих значень коефіцієнтів кореляції між інтегральними показниками АТУ та економічного розвитку, зв'язок між цими процесами на рівні регіонів тісний.

Проведений аналіз свідчить, що взаємозв'язок між адміністративно-територіальним устроєм регіонів країни та районів всередині регіону та економічним й соціальним розвитком існує. Тіснота зв'язку змінюється з року в рік. Так найвище значення коефіцієнту кореляції між інтегральними показниками адміністративно-територіального устрою та економічного розвитку зафіксовано для регіонів України в 2003 р. (0,8479). Тісний зв'язок виявлено між інтегральними показниками адміністративно-територіального устрою та соціального розвитку для регіонів України. Найвищі значення коефіцієнту кореляції між цими показниками зафіксовані в періоді 2006-2009 рр.

Наступним етапом моделювання впливу адміністративно-територіального устрою регіону на нерівномірність соціально-економічного розвитку його адміністративно-територіальних одиниць є побудова кластерів на рівні країни та на рівні окремого регіону на основі трьох розрахованих інтегральних показників – адміністративно-територіального устрою, економічного та соціального розвитку [2]. Такий аналіз дозволить розділити сукупність адміністративно-територіальних одиниць на три кластери – «Високий», «Середній» та «Низький», які матимуть відповідно високі, середні та низькі значення досліджуваних інтегральних показників, і на основі цієї інформації, надати науково обґрунтовані характеристики для кожного кластеру, а також визначити внутрішні зв'язки між об'єктами, що потрапили в кластер.

Отже, до кластеру «Високий» стабільно потрапляють Дніпропетровський, Одеський та Харківський регіон. Починаючи з 2003 р., до цього кластеру увійшов Київський та (окрім 2003 р.) Полтавський регіони. До 2008 року в цьому кластері знаходився Запорізький регіон.

До другого кластеру «Середній» стабільно потрапляли Вінницький, Львівський та Чернігівський регіони.

Коливання значень інтегральних показників економічного та соціального розвитку призводили до

міграції між кластерами «Середній» та «Низький» таких регіонів, як Миколаївський, Сумський та Черкаський. Волинський, Закарпатський, Івано-Франківський, Рівненський, Тернопільський, Херсонський та Чернівецький регіони стабільно потрапляли до кластеру «Низький».

У цілому, найбільш стабільним є кластер «Високий», який характеризується найменшими коливаннями чисельності об'єктів, що входять до його складу.

Коефіцієнти кореляції між інтегральними показниками АТУ та економічного розвитку районів Харківської області представлені в табл. 3.

Зв'язок між адміністративно-територіальним устроєм та економічним й соціальним розвитком районів Харківської області є слабшим, ніж для регіонів України, про це свідчать нижчі значення відповідних коефіцієнтів кореляції. Так в 2007р. встановлено найнижче значення коефіцієнту кореляції між інтегральними показниками економічного розвитку та адміністративно-територіального устрою (0,4017), проте вже в наступному 2008 р., значення цього показника підвищилось. Підтверджує тісний зв'язок між адміністративно-територіальним устроєм та економічним розвитком значення відповідного коефіцієнту кореляції, досягнуте в 2009р. (0,7074).

Коефіцієнти кореляції між інтегральними показниками АТУ та соціального розвитку районів Харківської області представлені в табл. 4.

Зв'язок між адміністративно-територіальним устроєм та соціальним розвитком районів Харківської області також можна ідентифікувати як тісний. Найвищого значення коефіцієнт кореляції між цими інтегральними показниками досягав в 2006 р. (0,6891).

Таким чином, кореляційний аналіз підтвердив гіпотезу про існування зв'язку між адміністративно-територіальним устроєм та економічним й соціальним розвитком адміністративних одиниць як на рівні регіонів країни, так і на рівні районів області.

Кластеризація районів Харківської області за інтегральними показниками економічного, соціального розвитку та адміністративно-територіального устрою представлена в табл. 5.

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції між інтегральними показниками соціального розвитку (ІСР) та АТУ (ІАТУ) регіонів України в 2002-2011 рр.

Показник	Роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Коефіцієнт кореляції для регіонів України	0,709	0,789	0,787	0,809	0,828	0,830	0,847	0,832	0,830	0,829

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції між інтегральними показниками економічного розвитку (ІЕР) та АТУ (ІАТУ) районів Харківської області в 2002-2011 рр.

Показник	Роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Коефіцієнт кореляції для районів Харківської області	0,415	0,476	0,514	0,687	0,630	0,402	0,514	0,707	0,671	0,641

Таблиця 4

Коефіцієнти кореляції між інтегральними показниками соціального розвитку (ІЕР) та АТУ (ІАТУ) районів Харківської області в 2002-2011 рр.

Показник	Роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Коефіцієнт кореляції для районів Харківської області	0,505	0,547	0,612	0,647	0,689	0,505	0,651	0,663	0,643	0,654

Таблиця 5
Результати кластеризації районів
Харківської області за інтегральними показниками
ІАТУ, ІЕР, ІСР, 2011 р.

Кластер «Високий»	Кластер «Середній»	Кластер «Низький»
Балаклійський Дергачівський Зміївський Вовчанський Харківський Чугуївський Лозівський	Барвінківський Близнюківський Богодухівський Валківський Великобурлуць- кий Зачепилівський Золочівський Ізюмський Кегичівський Краснокутський Куп'янський Нововодолазький Первомайський Печенізький Сахновщинський Шевченківський Красноградський	Борівський Дворічанський Коломацький

До кластеру «Високий» потрапили райони області, яким традиційно притаманні найвищі показники соціально-економічного розвитку, зокрема Балаклійський та Харківський. Більшість районів Харківської області в 2011 р. потрапила до кластеру «Середній», і тільки три – Борівський, Дворічанський та Коломацький – до кластеру «Низький». Кластери районів Харківської області є більш нестійкими, порівняно з регіонами України.

Найбільш стабільним, як і для регіонів України, є кластер «Високий». Інші два кластери характери-

зуються постійними коливаннями за чисельністю об'єктів, що входять до їх складу.

Серед районів Харківської області тільки Балаклійський потрапляв до кластеру «Високий» протягом всього досліджуваного періоду. Протягом більшості років, за винятком окремих випадків, входили до цього кластеру також Красноградський, Харківський, Чугуївський та інші райони. До кластеру «Низький» стабільно належали Борівський та Дворічанський райони.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок щодо існування тісного зв'язку між адміністративно-територіальним устроєм та економічним й соціальним розвитком адміністративно-територіальних одиниць як на рівні країни, так і на рівні окремих областей, що підтвердив аналіз на прикладі Харківської області.

Крім того встановлено, що процеси, які протікають в сфері соціально-економічного розвитку та АТУ на рівні регіонів країни мають більш усталені тенденції, ніж на рівні районів окремих регіонів. Тож можна стверджувати про більшу мобільність та гнучкість соціально-економічного розвитку районів регіону, яка дозволяє проводити модернізацію їх АТУ та отримувати результати з більшою швидкістю, ніж на рівні країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кизим М.О., Белікова Н.В., Моцицька Т.О. Соціально-економічний розвиток регіонів України шляхом модернізації їх устрою: Монографія. – Х. ВД «ІНЖЕК», 2011. – 304 с.
2. Кластерный анализ в задачах социально-экономического прогнозирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dea-analysis.ru/clustering-2.htm>.

УДК 332.146.2

Паршина М.Ю.
аспірант*Придніпровської державної академії будівництва та архітектури***ABC- ТА XYZ-АНАЛІЗИ В СИСТЕМІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

У статті запропоновано показник ефективності використання потенціалу регіону. Надані основні компоненти методичного підходу до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіональних систем. Визначені групи регіонів з високим, середнім та низьким рівнями ефективності використання потенціалу за допомогою ABC-аналізу. Проведені дослідження стабільності процесів використання потенціалу за допомогою XYZ-аналізу. На основі поєднання результатів досліджень з використанням методів ABC і XYZ-аналізу сформовано матрицю «Ефективність використання потенціалу – Стабільність процесів використання потенціалу». Сформовано основу прийняття рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання потенціалу регіональних систем.

Ключові слова: потенціал регіону, ефективність використання потенціалу, стабільність процесів, ABC-аналіз, XYZ-аналіз, групи регіонів.

Паршина М.Ю. ABC- И XYZ-АНАЛИЗЫ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье предложен показатель эффективности использования потенциала региона. Представлены основные компоненты методического подхода по количественной оценке эффективности использования потенциала региональных систем. Определены группы регионов с высоким, средним и низким уровнями эффективности использования потенциала с помощью ABC-анализа. Проведены исследования стабильности процессов использования потенциала с помощью XYZ-анализа. На основе сочетания результатов исследований с использованием методов ABC и XYZ-анализа сформирована матрица «Эффективность использования потенциала – Стабильность процессов использования потенциала». Создана основа принятия решений, направленных на повышение эффективности использования потенциала региональных систем.

Ключевые слова: потенциал региона, эффективность использования потенциала, стабильность процессов, ABC-анализ, XYZ-анализ, группы регионов.

Parshina M.Y. ABC- AND XYZ-ANALYSIS IN THE ESTIMATION SYSTEM OF EFFICIENCY OF THE POTENTIAL USE OF UKRAINE REGIONS

The index of efficiency of the region potential use has been offered. The basic components of the methodical approach for the quantitative estimation of efficiency of the regional systems potential use have been given. The groups of regions with the high, middle and low levels of efficiency of the potential use by ABC-analysis have been defined. Researches of process stability of the potential use by XYZ-analysis have been conducted. Matrix «Efficiency of the potential use – Process stability of the potential use» on the basis of combination of the researches results by ABC and XYZ-analysis has been formed. Basis for decision making on the efficiency increase of the regional system potential use has been developed.

Keywords: regional potential, efficiency of potential use, stability of processes, ABC-analysis, XYZ-analysis, groups of regions.

Постановка проблеми. Входження України до системи світової конкуренції потребує реалізації економічно обґрунтованих заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання потенціалу регіональних економічних систем. Для формування таких заходів мають бути проведені комплексні аналітичні дослідження ефективності використання потенціалу регіонів. Саме на основі системних результатів таких досліджень можливим є вирішення ключових проблем та формування ефективної регіональної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою формування регіональної політики з визначенням стану і перспектив регіонального розвитку займалися такі вчені, як П.П. Борщевський, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, М.І. Фащевський, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко та ін. [1; 2]. Значна кількість сучасних наукових робіт присвячена дослідженню потенціалу економічних систем різних ієрархічних рівнів. Зокрема, питанням оцінки потенціалу присвячені роботи О.І. Амоші, І.Р. Бузько, Н.І. Верхоглядової, А.Е. Воронкової, Л.Д. Гармідер, І.М. Карапейчика, Л.Л. Ковальської, Н.С. Краснокутської, О.І. Олексюка, І.П. Отенко, І.М. Репіної, О.С. Федоніна, а також роботи закордонних вчених.

Незважаючи на вагомий вклад науковців, слід зазначити, що на сьогодні не досягнуто взаєморозуміння та єдності поглядів щодо кількісної оцінки

потенціалу та його складових елементів. Питання комплексного дослідження потенціалу на рівні регіональних економічних систем з розробкою конкретних методів і методик кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Формування методичного підходу до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу на рівні регіональних економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення методичного підходу до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіону передбачає формування мети, цілей, принципів дослідження, визначення економічної сутності, системи поглядів та знань, які сформовані у теоріях та концепціях наукової економічної думки, а також запропоновану методику комплексної оцінки ефективності використання потенціалу регіону.

Концептуально передбачено використання ресурсного аспекту вимірювання ефективності використання потенціалу регіону з урахуванням узагальненого показника корисного ефекту у вигляді валової доданої вартості, оскільки цей показник відображає додатково створену вартість в процесі виробництва та дозволяє на системному рівні надати характеристику рівня розвитку регіональної економіки. Цей показник характеризує суму внесків у вартісному

виразі всіх економічних суб'єктів у загальний обсяг виробництва з урахуванням кожного виду економічної діяльності на регіональному рівні.

Слід зазначити, що існує декілька визначень поняття доданої вартості (англ. value added). В економічному словнику дане поняття трактується як різниця між вартістю вироблених товарів і вартістю матеріалів та сировини, що використані для їх виробництва. Додана вартість складається із заробітної плати, відсотка та прибутку, що додаються до продукту підприємством чи галуззю [3, с. 74]. У сучасній енциклопедії зазначено, що до структури доданої вартості додається такий елемент, як амортизаційні відрахування [4].

У Національному класифікаторі видів економічної діяльності України зазначено, що валова додана вартість – це вартість валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання. Проміжне споживання – це витрати на товари та послуги (сировину, паливо, енергію, поточний ремонт, послуги транспорту тощо), які були використані статистичними одиницями для виробничих потреб [5].

Поняття валової доданої вартості у сучасних підручниках визначається як та частина випуску, що додається факторами виробництва до вартості проміжного споживання, тобто вартості сировини, матеріалів, електроенергії тощо, спожитих у процесі виробництва. У роботі [6, с. 46] зазначено, що величина валової доданої вартості визначається як різниця між випуском і проміжним споживанням.

Аналіз проведених досліджень дозволяє зазначити, що сучасні вітчизняні та закордонні вчені використовують показник доданої вартості у визначенні ефективності діяльності підприємств та різних галузей економіки.

Відомо класичне визначення терміну ефективності, яке розглядається [7, с. 508] як здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, що визначається як відношення ефекту, результату до витрат, які забезпечили цей результат. Враховуючи класичне визначення терміну ефективності, пропонуємо кількісне визначення ефективності використання потенціалу регіону як відношення корисного ефекту, результативності регіональної економічної системи у вигляді валової доданої вартості до проміжного споживання, що містить витрати на товари й послуги, які використані інституційними одиницями для виробничих потреб регіону в певному періоді часу. Враховуючи, що показник валової доданої вартості відображає додатково створену вартість в процесі виробництва та визначається як різниця між вартістю товарів і послуг (випуск) і вартістю повністю використаних в процесі виробництва товарів і послуг (проміжне споживання), сформуємо наступний показник для оцінки ефективності використання потенціалу регіону:

$$ЕВП_{ij} = \frac{ВДВ_{ij}}{ПС_{ij}} = \frac{B_{ij} - ПС_{ij}}{ПС_{ij}} = \frac{B_{ij}}{ПС_{ij}} - 1, \quad (1)$$

де $ЕВП_{ij}$ – показник ефективності використання потенціалу регіону i -го регіону за j -й період часу; $ВДВ_{ij}$ – валова додана вартість, створена регіональною економікою i -го регіону за j -й період часу; B_{ij} та $ПС_{ij}$ – випуск та проміжне споживання i -го регіону за j -й період часу.

Використовуючи запропонований показник ефективності використання потенціалу регіону, проведемо дослідження на основі сформованої інформаційної бази даних за регіонами України за період 2008–2013 рр. На рис. 1 у схематичному вигляді надані основні компоненти методичного підходу до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу на рівні регіональних економічних систем.

З метою аналітичної обробки інформації передбачено використання АВС та XYZ-аналізу, що дозволить визначити класи регіонів за показником ефективності використання потенціалу. В основу досліджень покладемо відомі методичні аспекти проведення АВС і XYZ-аналізу. Як відомо [8, с. 62], АВС-аналіз використовується для аналізу асортименту, обсягу продажів різними групами споживачів шляхом розподілення на три категорії (класи), які відрізняються по своїй значущості та внеску в оборот або прибуток підприємства. XYZ-аналіз використовують для класифікації товарів на основі стабільності обсягу їх продажів [8, с. 62]. Використаємо методику АВС-аналізу для класифікації регіонів України за рівнем ефективності використання потенціалу та XYZ-аналіз для оцінки стабільності економічних процесів використання потенціалу.

На рис. 2 представлена схема методики класифікації регіонів за показником ефективності використання потенціалу з використанням АВС-аналізу. Методика передбачає п'ять основних етапів. На першому етапі формується мета аналізу. На другому етапі здійснюється вибір об'єкта аналізу. На цьому етапі формується інформаційна база даних з даними по регіонах України за період 2008–2013 рр. На третьому етапі здійснюється формування рейтингового списку регіонів.



Рис. 1. Основні компоненти методичного підходу до кількісної оцінки ефективності використання потенціалу регіональних систем

онів на підставі обчислених за формулою (1) показників ефективності використання потенціалу кожного регіону. При формуванні цього списку приймаємо до уваги наступний аспект. Економічна ефективність використання потенціалу регіону виражається збільшенням приросту ефекту – валової доданої вартості до зменшення приросту вартості всіх витрачених ресурсів – проміжного споживання. Таким чином, підвищення ефективності використання потенціалу кожного регіону визначається випереджаючим приростом

валової доданої вартості у відношенні до приросту проміжного споживання. Тому при рейтингуванні регіонів за показником ефективності використання потенціалу використано опцію зі зростанням середніх величин $EB\P_{ij}$, які було розраховано для кожного регіону за період 2008–2013 рр.

На четвертому етапі розраховується доля кожного регіону, підсумовуються результати методом накопичення, та здійснюється розподілення регіонів на три групи: група А – регіони, які створюють перші 35%

результату; група В – регіони, що створюють наступні 35% результату та група С – регіони, що створюють останні 30% результату. На п'ятому етапі здійснюється ідентифікація регіонів, що дозволяє виділити: пріоритетні регіони з високим рівнем ефективності використання потенціалу; регіони із середнім рівнем ефективності використання потенціалу та регіони з низьким рівнем ефективності використання потенціалу.

В основу оцінки стабільності процесів використання потенціалу покладено визначення коефіцієнтів варіації [9]. Коефіцієнт варіації ефективності використання потенціалу – це відношення середнього квадратичного відхилення до середньоарифметичного значення показника ефективності використання потенціалу:

$$W_i = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^m (EB\P_{ij} - EB\P)^2}{m \cdot EB\P^2}}, \quad (2)$$

де W_i – коефіцієнт варіації ефективності використання потенціалу i -го регіону; $EB\P$ – середньоарифметичне значення показника ефективності використання потенціалу i -го регіону; m – кількість періодів дослідження ($m = 1 \dots j$).

На рис. 3 представлена схема методики оцінки та класифікації регіонів за показником стабільності економічних процесів використання потенціалу за допомогою XYZ-аналізу.

На основі поєднання результатів досліджень з використанням методів ABC і XYZ-аналізу сформовано матрицю (рис. 4), що дозволяє визначити наступні дев'ять груп регіонів з урахуванням ефективності використання потенціалу регіонів та стабільності економічних процесів. Регіони груп АХ і ВХ характеризуються високим рівнем стабільності та ефек-



Рис. 2. Класифікація регіонів за показником ефективності використання потенціалу регіональних економічних систем



Рис. 3. Класифікація регіонів за показником стабільності використання потенціалу регіональних економічних систем

тивності використання потенціалу. Однак слід зазначити, що за результатами проведених досліджень за досліджений період до групи АХ не був віднесений жоден регіон. Регіони АУ і ВУ при високому рівні ефективності використання потенціалу характеризуються середнім рівнем стабільності. Регіони груп АЗ і ВЗ при високому рівні ефективності використання потенціалу характеризуються низькою стабільністю.

Низький рівень ефективності потенціалу свідчить про неефективне використання ресурсів, що вимагає удосконалення технології, модернізації і заміни устаткування. Тому в регіонах груп СХ, СУ, АЗ, ВЗ слід приділяти особливу увагу формуванню політики, спрямованої на модернізацію устаткування, впровадження нових технологій.

Аналіз динаміки змін основних економічних показників за темпами росту, зокрема, визначення темпів росту валової доданої вартості, створеної регіональною економікою кожного регіону, та темпів росту проміжного споживання. Були визначені та порівняні середні темпи росту з урахуванням концептуальної позиції зростання результативності економічних процесів значно більшими темпами у порівнянні з витратними процесами, що дозволило дослідити позитивні та негативні зміни у регіональному розвитку та сформувати наступні групи регіонів (табл. 1).

Таблиця 1

Формування груп регіонів з позитивними та негативними змінами

Регіони з позитивною динамікою змін	Регіони з негативною динамікою змін
Дніпропетровська; Запорізька; Київська; Луганська; Львівська; Полтавська; Сумська; Херсонська та Чернігівська	Вінницька; Волинська; Закарпатська; Кіровоградська; Рівненська; Тернопільська; Хмельницька; Черкаська; Чернівецька; м. Київ; м. Севастополь

Регіони, віднесені до групи з позитивною динамікою змін при наявності впровадження комплексних рішень, мають можливості та резерви щодо підвищення ефективності використання потенціалу. Взагалі, проведені дослідження доводять необхідність проведення постійного моніторингу та формування рішень, спрямованих на підвищення ефективності потенціалу.

Висновки з даного дослідження. Сформований методичний підхід до кількісної оцінки ефектив-

X	Автономна Республіка Крим; Чернівецька	Хмельницька; Тернопільська	
Y	Одеська; Закарпатська; м. Київ	Львівська; Чернігівська; Вінницька; Житомирська	Київська; Миколаївська; Сумська; Рівненська
Z	Кіровоградська; м. Севастополь	Харківська; Івано-Франківська; Херсонська	Луганська; Запорізька; Донецька; Полтавська; Черкаська; Дніпропетровська; Волинська
	C	B	A

Рис. 4. Матриця «Ефективність використання потенціалу – Стабільність процесів використання потенціалу»

ності використання потенціалу на рівні регіональних економічних систем з використанням аналітичних методів та методів АВС і XYZ-аналізу дозволяє упорядкувати велику сукупність економічної інформації, сформувати основу для розробки та обґрунтування заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання потенціалу на регіональному рівні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Дорогунцов С.І. Соціально-економічні системи продуктивних сил регіонів України / [С.І. Дорогунцов, Л.Г. Чернюк, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин, М.І. Фасцевський]. – К. : Нічлава, 2002. – 393 с.
- Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : [монографія] / З.В. Герасимчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
- Завадський Й.С. Економічний словник / [Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич]. – К. : Кондор, 2006. – 356 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <ftp://lib.sumdu.edu.ua/ebooks>.
- Современная энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://enc-dic.com/enc_modern/Dobavlenaja-Stoimost-3527.html.
- Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/fin19567.html.
- Савченко А.Г. Макроекономіка : [підруч.] / А.Г. Савченко – К. : КНЕУ, 2005. – 441 с.
- Економічна енциклопедія : у 3 т. Т.1 ; редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр «Академія», 2000. – 864 с.
- Ройтер Л.М. АВС- и XYZ-анализы в управлении ассортиментной политикой / [Л.М. Ройтер, И.В. Веденкина, Т.С. Терновская, В.В. Булгаков] // Экономика и менеджмент. – 2011. – № 6. – С. 62–66.
- Замков О.О. Математические методы в экономике : [ученик] / [О.О. Замков, А.В. Толстопащенко, Ю.Н. Черемных]. – М. : Издательство «Дело и сервис». – 2001. – 368 с.

УДК 332.8

Потапова Н.Н.

кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятий
Приазовского государственного технического университета

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ В АСПЕКТЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА

Статья посвящена изучению особенностей формирования системы управления качеством на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Выделена специфика оценки качества в сфере ЖКХ, обоснована его роль в повышении эффективности функционирования ЖКХ. Рассмотрены особенности адаптации международного стандарта качества для сферы ЖКХ.

Ключевые слова: эффективность, качество, система управления качеством, жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, регион.

Потапова Н.М. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В АСПЕКТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

Стаття присвячена вивченню особливостей формування системи управління якістю на підприємствах житлово-комунального господарства. Виділена специфіка оцінки якості у сфері ЖКГ, обґрунтовано його роль у підвищенні ефективності функціонування ЖКГ. Розглянуто особливості адаптації міжнародного стандарту якості для сфери ЖКГ.

Ключові слова: ефективність, якість, система управління якістю, житлово-комунальне господарство, житлово-комунальні послуги, регіон.

Potapova N.N. QUALITY MANAGEMENT AS A TOOL FOR ENHANCING EFFICIENCY OF HOUSING AND UTILITIES SECTOR

The article analyses the peculiar features of forming a quality management system at the companies providing housing and utilities services. The specifics of quality assessment in housing and utilities sector have been identified, its role in enhancing efficiency of housing and utilities services has been proved. The author considered the questions of adaptation of international quality standard as applied for housing and utilities sector.

Keywords: efficiency, quality, quality management system, housing and public utility, housing and public utility services, region.

Постановка проблемы. Жилищно-коммунальное хозяйство Украины, будучи системой жизнеобеспечения каждого региона, одновременно является наиболее ресурсоемкой и убыточной сферой хозяйственного комплекса. Дальнейшее его развитие объективно требует существенного повышения эффективности хозяйственной деятельности.

При этом в жилищно-коммунальной сфере эффективность результатов выражается степенью удовлетворения потребностей населения и реализации интересов. Поэтому основой стратегического развития жилищно-коммунального комплекса Украины должно стать внедрение в его сферу системы управления качеством. Решение этой задачи может быть обеспечено только на региональном уровне хозяйствования [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам развития и повышения эффективности ЖКХ Украины посвящены работы таких ученых, как В.Н. Амитан, Т.Н. Качала, Г.И. Онищук, В.И. Чиж и др. [1-4 и др.]. Однако вопросам управления качеством в сфере ЖКХ до настоящего времени уделяется недостаточно внимания.

Целью статьи является изучение особенностей внедрения системы управления качеством на предприятиях ЖКХ.

Изложение основного материала исследования. Спецификой рынка жилищно-коммунальных услуг является то, что на нем происходит купля-продажа услуг, а не продуктов труда, имеющих материальную форму. Под услугой в общем случае мы понимаем действие, результатом которого является полезный эффект для потребителя. В сфере жилищно-коммунальных услуг этот полезный эффект заключается в создании максимально комфортных условий для жизнедеятельности населения. В связи с этим сущность категории «качество» в сфере ЖКХ имеет определенную специфику и не может измеряться

теми же показателями, что и качество материального продукта.

Для оценки качества услуг ЖКХ можно предложить следующие показатели: бесперебойность предоставления услуг; соответствие предоставляемых услуг нормативным показателям (жесткость воды, давление воды в сетях, температура подогрева воды, температура воздуха в помещениях и т. д.); частота аварийных ситуаций в сфере предоставления услуг; сроки устранения аварийных ситуаций; соблюдение графиков и сроков проведения планово-предупредительных ремонтов; оперативность реагирования на претензии и жалобы потребителей [5].

Система управления качеством на предприятиях ЖКХ представляет собой комплексную систему управления деятельностью предприятия, которая обеспечивает предоставление жилищно-коммунальных услуг высокого уровня качества при оптимальном уровне и соотношении затрат для максимального удовлетворения требований.

Внедрение системы управления качеством в сфере ЖКХ прежде всего требует применения стандартов серии ISO 9000-2001. Эти стандарты могут быть включены непосредственно в производственные процессы и сферу управления и будут способствовать установлению четких требований к системам обеспечения качества. Однако применение методической основы стандартов серии ISO 9000-2001 для построения системы управления качеством в сфере ЖКХ требует соответствующей адаптации, что обусловлено спецификой предприятий отрасли.

Для адаптации международного стандарта качества для сферы жилищно-коммунального хозяйства целесообразно выделить следующие фазы жизненного цикла:

- анализ требований потребителей к жилищно-коммунальным услугам;
- проектирование и разработка услуг и работ;

- закупки;
- производство и обслуживание;
- измерение и мониторинг;
- устранение выявленных несоответствий и улучшение качества [2, с. 317].

Работа по внедрению системы управления качеством на предприятиях ЖКХ должна начинаться с процессов, связанных с потребителями жилищно-коммунальных услуг. Прежде всего, необходимо провести анализ требований к результатам услуг и к процессу обслуживания, которые закреплены нормативно-законодательной базой и стандартами.

В зависимости от уровня потребности в жилищно-коммунальных услугах требования к ним делятся на следующие уровни:

- первый уровень – минимальный, обеспечивающий безопасные условия проживания при отсутствии угрозы жизни, здоровью и имуществу граждан;
- второй уровень – обеспечение комфортных условий проживания: лифт, упорядоченные придомовые и внутридомовые территории и т.п.;
- третий уровень – обеспечение престижных условий проживания: экологическая безопасность, отсутствие шума, наличие гаражей и возможность получения дополнительного комплекса услуг.

Под проектированием требований следует понимать процесс перевода требований в характеристики услуги, а под разработкой – процесс, определяющий деятельность по выпуску продукции (оказанию услуги).

Исходными данными для проектирования и разработки являются требования действующих внешних и внутренних нормативно-правовых документов. В частности, для определения объемов работ по техническому осмотру и санитарного осмотра домов используются нормативы периодичности работ, а также данные технических паспортов об обслуживаемом жилищном фонде. Основой для определения объемов ремонтных работ являются результаты технических осмотров и обследований.

В соответствии с процессным подходом необходимо определить и зарегистрировать входные критерии процесса для обеспечения основы формулирования требований, которые будут применяться при верификации и валидации выходов.

Верификация является обязательной процедурой, которая должна проводиться на каждой стадии проектирования и разработки с целью проверки результатов или параметров услуги на соответствие исходным, запланированным параметрам. Для верификации выходы следует задокументировать и оценить относительно входных требований и критериев приемки. Это позволит повысить общую результативность и эффективность процесса.

Валидация, в свою очередь, охватывает этапы имитирования и испытания. В частности, валидация необходима при внедрении новых технологий, оборудования, трубопроводов. Эта процедура необходима, в частности, для продукции, к которой предъявляются критические (особые) требования безопасности, и в случаях, когда верификация невозможна. Именно на этапе проектирования и разработки жилищно-коммунальных услуг закладываются существенные аспекты качества и регламентирующие требования: безопасность, технические характеристики и надежность. Основой при формировании системы повышения качества жилищно-коммунальных услуг является паспортизация жилищного фонда [2, с. 319-320].

Результатами проектирования услуг должны стать документированный перечень услуг, объемы

работ в натуральных показателях, а также инструкции, внутренние стандарты, регламентирующие процесс обслуживания.

В сфере эксплуатации жилищного фонда производству и реализации услуг предшествует фаза закупки. Фаза закупки – это процесс, начинающийся в момент выявления материально-технических потребностей для разработки и реализации услуги. Продукция, приобретаемая для реализации услуг, не должна ухудшить их качество и должна соответствовать всем требованиям. Для того чтобы гарантировать выполнение этих условий, следует планировать и осуществлять плановые закупки при надлежащем управлении, которое предусматривает оценку и выбор современных материалов и надежных поставщиков, регламент оформления документации на закупку и проверку закупленной продукции.

Особенностью финансового обеспечения предприятий ЖКХ является получение ими бюджетных дотаций [3, с. 354-362]. Учитывая это, особую актуальность приобретает организация закупок по системе городского заказа. В настоящее время этот процесс осуществляется предприятиями самостоятельно в децентрализованном режиме, что не способствует снижению материальных затрат. В связи с этим целесообразным было бы введение закупок по результатам открытого конкурса. В этом случае городской заказ будет направлен на выбор более выгодных поставщиков, обеспечивая тем самым эффективность расходования бюджетных средств. Использование системы городского заказа на основе конкурсного отбора будет способствовать более полному выполнению требований и запросов потребителей, повышению уровня их удовлетворения.

Особого внимания требуют взаимоотношения «поставщик (исполнитель) – потребитель» в том случае, когда исполнителем услуги выступают городские эксплуатационные предприятия. Внедрение системы управления качеством на этом уровне допускает формирование новой корпоративной культуры (при сохранении коллективного стиля работы) и сотрудничество подразделений.

Фаза производства жилищных услуг и обслуживания жилого фонда имеет определенную специфику. При этом предусматривается выполнение работ и оказание услуг по содержанию и ремонту жилищного фонда, а именно: проведение текущего ремонта, аварийного обслуживания, подготовки жилищного фонда к сезонной эксплуатации, осуществление санитарной уборки и очистки общего имущества жилого дома и придомовых территорий, а также выполнение дополнительных работ по заказам и за счет потребителей.

Для каждого вида работ по содержанию и ремонту жилищного фонда должна применяться обычная технология выполнения работ, в которую включаются: состав операций; последовательность выполнения операций; применяемые материалы, инструмент, приспособления, механизмы.

Технология выполнения работ должна предусматривать применение наиболее эффективных методов и способов выполнения работ, основанных на использовании:

- современных долговечных и экологически чистых материалов, срок службы которых должен быть не менее 15-20 лет, а качество материала – не ниже, чем качество ремонтируемого элемента конструкции или инженерной системы дома;
- машин, механизмов, электрифицированного инструмента, обеспечивающих минимизацию затрат ручного труда с учетом проведения работ в условиях эксплуатируемого дома [3, с. 286-289].

В целом по системе можно отметить устойчивую тенденцию к расширению перечня платных услуг, предоставляемых населению. Кроме традиционных работ по профилактическому ремонту жилищно-эксплуатационными службами выполняется установка приборов учета воды в квартирах, металлических дверей, замена канализационных и водопроводных труб на полипропиленовые, ремонт жилых помещений, кровель и другие работы. В связи с этим, с целью привлечения заказов от населения в местной прессе, следует публиковать информацию о видах услуг, действующих тарифах, порядке расчетов за них. Приемка выполненных работ, подтверждение объемов работ и оговоренного в договоре уровня качества должна оформляться актом с подписью потребителя.

Система измерения и мониторинга производства жилищно-коммунальных услуг является источником фактических данных для улучшения их качества. Субъектами такой оценки являются потребители и руководство организации.

Можно выделить следующие направления измерения и оценки производства услуг ЖКХ:

1. Измерение и мониторинг процессов. В рамках этого направления предприятиям следует определить методы измерения, позволяющие получить объективные данные для оценки качества. Объектами измерения процессов могут быть:

- время реагирования на запросы потребителей;
- продолжительность выполнения услуг (для сферы ремонта жилищного фонда);
- бесперебойность предоставления услуг;
- результативность работы сотрудников предприятий;
- сокращение непроизводственных затрат и др.

Объекты измерения процессов могут быть объектами постоянных текущих улучшений качества, а также объектами стратегических проектов, направленных на повышение качества. Они должны продемонстрировать способность системы управления качеством достигать запланированных результатов.

2. Измерение и мониторинг продукции. В рамках этого направления предприятиям ЖКХ следует разрабатывать требования к измерению своих услуг. В соответствии с ДСТУ ISO 9004-2001 можно выделить следующие методы контроля характеристик услуг:

- визуальный – заключается в осмотре домов и оборудования;
- аналитический – заключается в проверке документации: договоров, актов приема выполненных работ, записей в журналах диспетчерской службы;
- инструментальный – предусматривает измерение с помощью приборов, а также проверку температурного режима в помещениях, температуры и давления воды.

3. Измерение и мониторинг уровня удовлетворения потребителей. Это направление базируется на сборе информации о потребителях. Сбор такой информации может проводиться как в активной, так и в пассивной формах. Руководству предприятий ЖКХ необходимо использовать все источники информации о потребителях, разработать действенные методы сбора такой информации. Ключевое значение здесь имеет удобство ее предоставления для потребителей. Также необходимо разработать эффективные методы анализа и использования такой информации в целях повышения качества услуг, а также методы кон-

троля. Можно выделить необходимые виды информации о потребителях:

- сегментация потребителей и пользователей услуг ЖКХ по разным критериям;
- удовлетворенность потребителей условиями проживания;
- перспективные потребности рынка в услугах ЖКХ;
- требования и ожидания потребителей.

Обратная связь с потребителями должна изучаться поставщиками регулярно. Предприятиям следует использовать открытые источники информации, а также проводить собственные опросы потребителей. Формами таких опросов могут быть жалобы и обращения потребителей, анкетирование, непосредственное общение с потребителями, беседы с целевыми группами. Учитывая двойное подчинение предприятий ЖКХ, ключевую роль в этом должно сыграть реформирование городской диспетчерской службы, которая должна стать единым организующим центром [5].

Формирование системы управления качеством в сфере ЖКХ предполагает выделение скрытых и активных жалоб населения. Со скрытыми жалобами население обычно не обращается на предприятия ЖКХ, считая обращение бесполезным. Эти проблемы носят менее острый характер, их решение может быть отложено, но в дальнейшем они могут стать поводом для подачи потребителем заявки или активной жалобы. Своими обращениями на предприятие ЖКХ потребители обычно требуют немедленного устранения неисправностей в инженерных сетях (аварий). В отличие от заявок, активные жалобы являются наиболее сильной формой выражения неудовлетворения потребителей. Если обращение к поставщикам услуг не приносит результата, потребитель переносит его в вышестоящие инстанции. Такой инстанцией и должна стать городская диспетчерская служба, наделенная соответствующими полномочиями и ответственностью.

Выводы. Таким образом, внедрение системы управления качеством на предприятиях ЖКХ будет способствовать сокращению обращений потребителей в связи со своевременным проведением профилактических работ, а в перспективе – доведению их до нулевого уровня. С другой стороны, это повысит внутреннюю результативность и эффективность деятельности предприятий ЖКХ, а также уровень удовлетворения потребителей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Амитан В.Н. Формирование эффективного организационно-экономического механизма ресурсосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины / В.Н. Амитан, Н.Н. Потапова // Экономика и право. – 2002. – № 2(3). – С. 5-10.
2. Качала Т.М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу [Текст] / Т.М. Качала ; М-во освіти і науки України, Черкаський держ. технолог. ун-т. – К. : Наукова думка, 2008. – 416 с.
3. Онищук Г.І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика : монографія [Текст] / Г.І. Онищук. – К. : Наук. світ, 2002. – 439 с.
4. Чиж В.І. Формування економічно обґрунтованих тарифів на житлово-комунальні послуги / В.І. Чиж // Економіст. – 2007. – № 8. – С. 49-51.
5. Потапова Н.М. Стратегічний аспект управління житлово-комунальним господарством регіону / Н.М. Потапова // Маркетинг: теорія і практика : збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – Луганськ. – 2013. – № 19. – С. 149-154.

УДК 334.722(477)

Прямухін Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії і банківської справи
Черкаського державного технологічного університету

РОЛЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У РИНКОВОМУ ПРОСТОРІ РЕГІОНІВ

У статті розглянуто особливості функціонування підприємств малого бізнесу в регіонах України. Порівняльний аналіз статистичних даних окремих країн світу і України дозволив виявити основні проблеми розвитку цього сектора економіки, в основі яких – обрана державою неефективна стратегія розвитку малого бізнесу та деформоване бачення його ролі в фінансово-економічних процесах регіонів. Запропоновано першочергові та другорядні заходи на рівні держави та територій трансформації існуючого механізму функціонування малого підприємництва, які сприятимуть формуванню міцного і фінансово стабільного ринкового простору регіонів.

Ключові слова: малий бізнес, ринковий простір, регіон, стратегія, реєстрація, податкова політика.

Прямухін Н.В. РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЫНОЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены особенности функционирования предприятий малого бизнеса в регионах Украины. Сравнительный анализ статистических данных отдельных стран мира и Украины позволил выявить основные проблемы развития этого сектора экономики, в основе которых – выбранная государством неэффективная стратегия развития малого бизнеса и искаженное видение его роли в финансово-экономических процессах регионов. Предложены первоочередные и второстепенные меры на уровне государства и территорий трансформаций существующего механизма функционирования малого предпринимательства, которые будут способствовать формированию крепкого и финансово стабильного рыночного пространства регионов.

Ключевые слова: малый бизнес, финансовое пространство, регион, стратегия, регистрация, налоговая политика.

Premukhina N.V. THE ROLE OF SMALL ENTERPRISE IN THE MARKET SPACE OF THE REGIONS

The article deals with the peculiarities of functioning of small enterprises in Ukraine. The comparative analysis of statistical data of individual countries and Ukraine revealed major problems of development in this sector of Economics. These problems are based on inefficient strategy of small enterprises development, chosen by the government, which has the deformed vision of its role in the financial and economic processes of the regions. There are primary and secondary measures at the state level and territories of transformation of the existing mechanism of functioning of small enterprises that promote to build the strong fiscally stable market space of the regions.

Keywords: small business, financial sector, region, strategy, registration, tax policy, indicator development, regulation, institutions infrastructure.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність підприємств малого бізнесу є однією із основних передумов розвитку економіки України, добробуту населення та руху до європейського майбутнього. Відомим фактом є те, що підприємства, особливо малий бізнес, є основою ринкових відносин у регіоні, індикатором розвитку його економічного та ринкового простору. Результатом діяльності підприємств, зокрема малого бізнесу, є наповнення бюджету регіону та рівень життя населення. Важлива їх роль і у забезпеченні руху фінансових потоків регіонального ринкового простору. Ринковий простір регіону, потоки інвестицій та перспективи розвитку усіх галузей економіки безпосередньо пов'язані і залежать від інтенсивності виробництва. Як інституційний сектор економіки малий бізнес є домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва у провідних країнах світу. Саме малі підприємства, впливаючи на структуру економіки, розширюють свободу ринкового вибору, у механізмі їх господарювання переважають раціональні форми управління, що прискорюють реалізацію нових бізнес-ідей.

В Україні у 2010–2013 рр. кількість підприємств малого бізнесу зменшувалася: 2010 р. – 357,2 тис., 2011 р. – 354,3 тис., 2012 р. – 344 тис., 2013 р. – 336,5 тис. Частка реалізованої продукції до загального обсягу в зазначений період складає 16,9%, 15,2%, 16%, 15,3% відповідно. Частка ВВП, що виробляється підприємствами малого бізнесу, в Україні складає до 19%, тоді як у Чехії – 34%, Польщі – 49%, Росії – 12%, США та ФРН – 52%, ЄС – 65%. Кількість малих підприємств на тисячу осіб населення в Україні складає 4, в Чехії – 12,4, Польщі – 51,3, Росії – 7, США – 74, ФРН – 37, ЄС – 45 [1]. Найбільше малих підприємств із країн

ЄС мають Італія, Англія, Німеччина, Франція, Іспанія. При середній кількості підприємств малого бізнесу на 1000 жителів – 45 одиниць, Греція, Іспанія, Італія, Португалія мають 65 одиниць, Нідерланди, Данія, Франція – 30. Показник щорічного приросту кількості малих підприємств за останнє десятиліття складав: у Великобританії – 1,1%, у Франції – 1,5%, у США – 8% [2, с. 67].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна теорія розвитку малих та середніх підприємств є результатом досліджень зарубіжних вчених: Р. Кантільйона, А. Маршала, С. Сімонді, Й. Шумпетера, Ф. Хайєка та вітчизняних вчених: З. Варналія, Г. Васіна, Л. Воротіна, Л. Верховодова, М. Долішнього, А. Даниленка, О. Кузьміна, М. Козоріза, В. Мікловди, А. Мельника, С. Мочерного, В. Павлова, С. Реверчука. Також варто відзначити вчених, які досліджували питання взаємодії малого і великого бізнесу, зокрема таких, як В. Кредісов, Д. Ляпін, В. Шпак, Т. Говорушко, О. Тимченко, Дж. Даннінг, Р. Коуз, Д. Стенворт.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі малого підприємництва для ринкового простору регіонів та конкретизація основних проблем його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Для досягнення мети дослідження розглянемо основні характеристики малих підприємств та їх місце на ринку. Основними характеристиками є середньооблікова чисельність працюючих за звітний період, яка обмежена 50 особами, та обсяг валового доходу, який не повинен перевищити 70 млн грн [3].

Світова практика використовує критерії віднесення фірм до малого підприємництва, розроблені та запроваджені міжнародними економічними інсти-

тутами. Так, Міжнародна Організація економічного співробітництва та розвитку, у якості головного критерію використовує чисельність зайнятих: фірми із чисельністю зайнятих до 19 осіб – дрібні, до 99 – малі, 100-499 осіб – середні, від 500 осіб – великі. У Чехії малим вважається підприємство із кількістю працюючих до 50 осіб, обсягом валового доходу – до 250 млн. крон та якщо у його статутному капіталі частка, що належить одному або кільком юридичним особам, які не є суб'єктами малого підприємництва, не перевищує 25%. У Німеччині та Швеції віднесення підприємств до сектора малого бізнесу ґрунтується переважно на показникові кількості працюючих – до 500 осіб. Але, окрім цього, важливу роль відіграє внутрішня структура малого підприємництва, яка визначається такими показниками: стадія розвитку (початкова, виживання, зростання); галузева приналежність; географічні масштаби діяльності (локальні, регіональні, національні); специфічні характеристики власників і керівників (іноземці, жінки-підприємці тощо); проблеми, характерні для підприємства (наприклад, фінансування, управління якістю). У США підхід до виокремлення сектора малого підприємництва включає кілька складових: кількість працюючих, обсяг валового доходу, кількість власників [4].

Знижена увага до розвитку сектору малого підприємництва в Україні є, в деякій мірі, історичним наслідком радянської системи господарювання, що будувалася на основі державної монополії підприємств-гігантів промисловості та сільського господарства. Підприємства малого бізнесу не вписувалися у існуючий механізм виключно державної власності складових економіки, були недоречними і непотрібними. Варто зазначити, що до 70-х років підприємствам малого бізнесу недостатньо уваги приділялося і у розвинених країнах. Так, у США вважалося, що більшість нових робочих місць створюється на великих підприємствах. Все змінила статистична звітність, яка наприкінці 70-х років виявила показник нових робочих місць в країні, створених малими підприємствами з двадцятьма й менше працівниками – 66%. Сьогодні відомо, що підприємства малого бізнесу значно активніші аніж середні і великі у пошуку нових можливостей. Це підтверджується статистичними даними інших розвинених країн: в Італії в малому бізнесі працює 80% загальної кількості зайнятих (більшість малих підприємств, зареєстровані як промислові, а основні доходи отримують від торговельно-посередницької діяльності), у Данії 92% виробничих підприємств є малими (здійснюють, переважно, постачання деталей і компонентів для промисловості Німеччини і Швеції, активні учасники експорту в треті країни) [5].

Пріоритетна роль малого підприємництва для розвитку ринкового простору регіонів України підкріплюється такими даними. Найбільша кількість зазначених підприємств функціонує у найбільш розвинених і перспективних регіонах. Можна прослідкувати схожу динаміку показника Валового регіонального продукту (ВРП) та кількості наявних у регіоні підприємств малого бізнесу: найбільші значення показника ВРП у 2011 р. на душу населення виявлено у м. Києві (70,4 тис. грн), Дніпропетровській (34,7 тис. грн), Полтавській (29,6 тис. грн) та Донецькій (28,9 тис. грн) області. Кількість малих підприємств на 10 тис. населення у цих регіонах складає: 243, 89, 76, 77 одиниць. Найменші значення ВРП – у Волинській (13,9 тис. грн), Рівненській (13,8 тис. грн.), Хмельницькій (13,6 тис. грн)

та Закарпатській (12,2 тис. грн). Відповідна їм кількість малих підприємств складає: 49, 41, 38, 33 [1]. Безумовно, такі значення показників визначаються і впливом ряду інших чинників, не пов'язаних напяму з кількістю малих підприємств, наприклад щільністю населення у великих містах та закономірністю руху фінансових потоків у напрямку міст та обласних центрів (закономірність Рейлі). З іншого боку, розвиток малого підприємництва пов'язаний із сприятливими ринковими можливостями у регіоні та наявними ресурсами, необхідними для ведення справи. Зрештою підприємству не обов'язково бути розташованим в обласному центрі, щоб здійснювати посередницьку діяльність чи вести торгівлю.

Малий бізнес має ще одну підставу відстоювати власні позиції у регіональному ринковому просторі – виняткова функція індикатора коливань економіки та інтуїтивне відчуття напрямів розвитку ринку. За рахунок малих розмірів, цей сектор економіки чутливий до ринкових коливань, а отже вимушений використовувати перспективні методології планування і прогнозування діяльності, інноваційні розробки як щодо методів управління, так і у виробничому процесі. Малі підприємства більшою мірою, ніж великі та середні, відчують будь-які трансформації, тому мають обрати таку стратегію розвитку, щоб вижити чи померти. З іншого боку, гнучкість малих підприємств дає їм шанс в короткі строки перепрофілювати свою діяльність і розвиватися відповідно до ринкових тенденцій. Зазначене пояснюється тим, що великі та середні підприємства із великою чисельністю працівників, значним обсягом активів та основних фондів мають велику інертність, малі підприємства забезпечують свою діяльність малими витратами і є мало інертними, що забезпечує їм легкість швидких змін.

Великі та більшість середніх підприємств не мають такої переваги. Банкрутство малого бізнесу приводить до менш драматичних наслідків, ніж великого. Малий бізнес дає можливість поступового нарощування засобів для зміцнення організації, дозволяє експериментувати, освоювати якісно нову продукцію та інноваційні технології. І все ж, незважаючи на визначне місце і роль малого підприємництва у ринковому просторі регіонів, розвиток сектора підприємств малого бізнесу стикається із складнощами та перешкодами.

Головною перешкодою розвитку малого бізнесу в Україні є низький рівень капіталізації, пов'язаний із труднощами в доступі до комерційних кредитів. Основними джерелами фінансування для суб'єктів

Таблиця 1
Частка банківських запозичень малого і середнього бізнесу в загальних обсягах корпоративних банківських запозичень у 2008–2011 рр., %

Країна	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Канада	15,6	17,9	17,5	17,5
Данія	9,1	9,0	11,2	11,7
Фінляндія	21,9	19,6	15,3	21,1
Франція	20,4	20,2	20,6	20,9
Угорщина	60,6	60,0	54,5	54,5
Італія	17,9	18,3	19,0	18,3
Португалія	77,1	77,4	77,3	76,8
Словенія	48,2	47,0	51,8	54,3
Великобританія	18,0	20,8	21,0	20,6
США	27,7	27,6	29,0	26,5
Росія	19,9	21,3	23,7	22,5
Україна	20,6	20,4	18,2	17,1

малого підприємництва є власні заощадження громадян, позики у родичів і друзів, доходи від продажу товарів і послуг. Майже 90% малих підприємств не можуть отримати кредити через їх високу вартість і відсутність заставних можливостей. Але навіть у випадку доступу до кредитних ресурсів вони мають сплачувати банку більш високі відсотки за кредитами, ніж великі підприємства через банківську політику хеджування і зниження кредитних ризиків. Україна посідає одне із останніх місць за обсягом банківських запозичень підприємствами малого і середнього бізнесу (табл. 1) [6].

Нині корпоративне кредитування малого та середнього бізнесу в багатьох банках України заморожене. Позики малому і середньому бізнесу не надають Укрсоббанк, Райффайзен Банк Аваль, Правекс-Банк, Прокредитбанк та інші фінустанови. Відсоткові ставки за кредитами для великих підприємств у 2011–2013 рр. становлять 20-25% річних у гривні, для малих та середніх підприємств – 30%-50% [7].

На такий стан малого бізнесу в Україні впливають особливості, які суттєво відрізняють його від підприємництва більшості зарубіжних країн а саме: низький рівень технічної озброєності та рівень управління, недостатність досвіду ефективної діяльності та прагнення до максимальної самостійності (зарубіжні малі підприємства, на відміну від українських, активно використовують франчайзинг); поєднання у межах одного малого підприємства кількох видів діяльності, недостатня інфраструктура та практично повна відсутність державної фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, невпевненість західних партнерів.

Одночасно українські підприємства потерпають від складної системи регулятивних норм і надмірних податків. Незважаючи на зменшення гостроти проблеми отримання вчасно повної інформації щодо відкриття підприємства малого бізнесу в останні роки (у цій галузі функціонує багато консалтингових фірм та агентств, консультації надаються державними органами реєстрації бізнесу, інформація з офіційних сайтів Інтернету тощо), процедура залишається складною. Основним недоліком процесу реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності в Україні є значні витрати часу, коштів і зусиль, тому ця операція наразі залишається трудомісткою, містить багато перешкод, особливо у порівнянні з тим, як це відбувається в економічно розвинених країнах. Наприклад, у Чехії кожен вид підприємницької діяльності регулюється ліцензійним законом. Для того щоб отримати ліцензію, необхідно принести установчі документи і сплатити адміністративний збір. Залежно від виду підприємницької діяльності процес реєстрації нової фірми триває від 4 до 15 робочих днів. Для реєстрації приватного підприємця статутний капітал не потрібен, з нього стягується лише прогресивний податок на прибуток 15-35% [8]. Однією із найважливіших умов відкриття малого бізнесу в Болгарії, є наявність початкового, статутного капіталу в розмірі п'ять тисяч левів, який має бути переведений на накопичувальний рахунок. Цей накопичувальний рахунок відкривається на ім'я створеного підприємства. Зняти гроші з цього рахунку можна буде тільки після того, як реєстрація фірми буде завершена. Податковий режим у Болгарії є однаковим для всіх фірм – великих, дрібних і середніх. Податок для всіх компаній становить 15% від прибутку. У середньому реєстрація фірми в Болгарії триває від 2 до 4 тижнів [9]. В Естонії фірма реєструється за 10 хвилин через Інтернет. За добу після сплати

податку фірма готова до роботи. До бізнесу немає жорстких вимог, навіть документи можна готувати будь-якою мовою: російською, естонською чи англійською. Ставка податку на прибуток дорівнює нулю за умови, що підприємство не здійснює продажу товарів і послуг особам і фірмам, які сплачують податки в Естонії. Ставка ПДВ складає 20% [10]. В Україні час на реєстрацію бізнесу складає від 3 тижнів до 1,5 місяця. Практичний досвід свідчить, що складнощі ведення вітчизняного малого бізнесу, передусім система податків і платежів зводять до нуля його ефективність, якщо кількість працівників перевищує 3 особи, тобто працівникам вигідніше відкрити кілька малих підприємств лише на одну особу – засновника, ніж працювати у затвердженій законодавством чисельності.

Висновки з проведеного дослідження. Національна специфіка розвитку малого підприємництва у будь-якій країні визначається двома обставинами. Перше: історичним етапом досягнення країною відповідного техніко-технологічного та організаційного стану еволюційного процесу. Друге: розвитком великого бізнесу, частка якого значна і який постійно провокує перехід малого бізнесу на вищі технологічні рівні.

Аналіз розвитку малого підприємництва у світі і в європейських країнах зокрема дозволяє виділити три стратегічні підходи до його розвитку на загальнодержавному рівні:

1) найрозвиненіші країни світу пріоритетним напрямом розвитку малого підприємництва вважають інтеграцію малого і великого бізнесу (за рахунок використання франчайзингу, лізингу, спільного виконання наукових розробок);

2) індустріальні та постіндустріальні країни (Бельгія, Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Ірландія, Південна Корея) стимулюють максимальне використання переваг малого підприємництва та утримання нормативних параметрів розвитку малого бізнесу в структурі регіональної економіки та ринкового простору;

3) країни, економіка яких є перехідною або перебуває на початковому етапі формування ринкових відносин, використовують стратегії форсованого розвитку підприємств малого бізнесу.

Оскільки Україна, без сумніву, належить до країн з третім видом стратегічного підходу до розвитку малого бізнесу, для неї, на наш погляд, пріоритетними завданнями є:

1) прийняття ліберального закону про малий бізнес, основна мета якого – «відпустити» малий бізнес і дозволити йому експериментувати. Основні складові: сприяння розвитку малого бізнесу в депресивних регіонах, пріоритетність малого бізнесу в регіональній політиці та ринковому просторі, стимулювання розвитку сімейного бізнесу, полегшення доступу малого підприємництва до джерел фінансування. Важливо виділити окрему категорію малих підприємств – мікропідприємства (із середньообліковою чисельністю працюючих за звітний рік до 10 осіб);

2) переорієнтація державної політики та задіяння відповідних економічних важелів регіонального фінансово-економічного простору для переходу на другий стратегічний підхід до розвитку малого бізнесу;

3) спрощення механізму реєстрації нових підприємств, принаймні для громадян України, полегшення умов регулювання їх діяльності та подальшого розвитку;

4) податкова підтримка підприємств малого бізнесу (як щойно створених, так і функціонуючих);

5) створення на регіональному рівні установ інфраструктури сприяння розвитку та формування привабливих схем залучення в малий бізнес фінансових ресурсів;

6) залучення підприємств малого бізнесу до виконання державних замовлень;

7) підтримка експортної діяльності та наукових досліджень малих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матеріали сайту Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія / Білик М.Д., Білик Т.О. – Київ : ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=523-17>.
4. Рудник Р.В. Критерії виокремлення суб'єктів малого та середнього підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vuzlib.com/content/view/2536/13>.
5. Малый бизнес Италии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://jivkurilka.com/subpage50.html>.
6. МСП БАНК Аналитический центр. Малый и средний бизнес в 2012 году: международный опыт регулирования и финансирования. Апрель 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oldsmb.economy.gov.ru/content/statistic/analytics/m,f,723847/>.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://privatbank.ua/business/universalnye-resheniya/kreditovanie-biznesa/>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://joom.org.ua/post/biznes-za-kordonom-yak-vidkryty-svoua-spravu-v-chehiyy>.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ideibiznesa.org/otkrytie-biznesa-v-bolgarii.html>.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dklex.ee/publikatsii/registraciya-firm-Estonia.html>.

СЕКЦІЯ 5 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.76(477)(043.5)

Корнєєв М.В.*кандидат економічних наук, доцент
Української академії банківської справи
Національного банку України*

ПРОЯВИ ДИСБАЛАНСІВ РУХУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В ЕКОНОМІЦІ

Досліджено змістовні характеристики фінансового та реального секторів економіки. Розглянуто аспекти проявів дисбалансів руху фінансових ресурсів в економіці. Визначено наслідки накопичення дисбалансів руху фінансових ресурсів в економіці та відсутності ефективних систем їх регулювання. Виокремлено концептуальні основи для розробки системи управління дисбалансами руху фінансових ресурсів в економіці.

Ключові слова: дисбаланси, рух, фінансові ресурси, економіка, фінансовий сектор, реальний сектор, ринок.

Корнєєв М.В. ПРОЯВЛЕНИЯ ДИСБАЛАНСОВ ДВИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ЭКОНОМИКЕ

Исследованы содержательные характеристики финансового и реального секторов экономики. Рассмотрены аспекты проявления дисбалансов движения финансовых ресурсов в экономике. Определены последствия накопления дисбалансов движения финансовых ресурсов в экономике и отсутствия эффективных систем их регулирования. Выделены концептуальные основы для разработки системы управления дисбалансами движения финансовых ресурсов в экономике.

Ключевые слова: дисбалансы, движение, финансовые ресурсы, экономика, финансовый сектор, реальный сектор, рынок.

Korneyev M.V. DISPLAYS OF DISBALANCES OF MOTION FINANCIAL RESOURCES IN ECONOMY

Rich in content descriptions of financial and real sectors of economy are investigational. The aspects of displays of disbalances of motion of financial resources in an economy are considered. The consequences of accumulation of disbalances of motion of financial resources in an economy are certain and absence of the effective systems of their adjusting. Conceptual bases for development of control system by the disbalances of motion of financial resources in an economy are distinguished.

Keywords: disbalances, motion, financial resources, economy, financial sector, real sector, market.

Постановка проблеми. В умовах постійного загострення проявів фінансово-економічних криз, їх негативних наслідків актуалізуються питання оптимізації таких явищ. При цьому, з метою підвищення ефективності управління цими явищами з різних позицій, вивчають особливості проявів дисбалансів руху фінансових ресурсів (особливо в умовах посилення ролі фінансового сектору економіки над реальним) для подальшої концептуалізації засад управління ними в сучасних економічних системах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато вчених (вітчизняних, зарубіжних) досліджували окремі питання виникнення диспропорцій, невідповідностей у русі фінансових ресурсів в економічних системах, а саме: Е. Галимова [1], С. Козьменко, І. Ломачинська, А. Кравцова, Т. Васильєва, Ю. Дяченко [3], С. Міщенко [6], О. Луняков, Р. Голдсміт (R. Goldsmith), О. Орхангазі (O. Orhangazi), Е. Штокхаммер (E. Stockhammer), І. Школьник [11] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, окремі засади виникнення, початкових проявів дисбалансів руху фінансових ресурсів (ДР ФР) в економіках (у контексті їх секторної та ринкової структур) є недостатньо дослідженими й досі. Також недостатньо обґрунтованими є концептуальні основи управління дисбалансами руху фінансових ресурсів в економічних системах.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні специфічних проявів дисбалансів руху фінансових ресурсів в економіці (у контексті її секторної та ринкової структур). Об'єктом дослідження

виступають дисбаланси руху фінансових ресурсів в економіці, а предметом – економічні відносини, виникаючі при їх проявах у контекстах секторної та ринкової структур економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфічні прояви дисбалансів (диспропорцій) руху фінансових ресурсів (у напрямках їх використання) в економіці нами розглянуто у контекстах її секторної та ринкової структур. У контексті секторної структури економіки можливо виділити фінансовий і реальний сектори, сектори загального державного управління та домогосподарств, ринкової – товарні та фінансові ринки. З позиції секторної структури економіки ДР ФР нами розглядаються як невідповідності у напрямках їх використання у контексті превалювання фінансового сектору над реальним, а з позиції ринкової – у контексті превалювання фінансового ринку над товарним.

Нижче детальніше розглянемо фінансовий і реальний сектори економіки. Як відомо, відносно стійкий розвиток ФС економіки призводить до підвищення рівня продуктивності, економічного зростання [3; 6; 14].

Можна виокремити окремі підходи до визначення сутності та окремих специфічних рис фінансового сектора економіки загалом та його суб'єктів зокрема (рис. 1). Отже, фінансовий сектор (ФС) може визначитися з точки зору двох рівнів [3; 5; 6; 7; 9]:

– як складова національної економічної системи, що створює передумови для ототожнення з фінансовою системою (виходимо з того, що більшість існуючих підходів до трактування фінансової системи та фінансового сектора є подібними (схожими)). Звісно,

ототожнювати поняття фінансової системи та фінансового сектору є вкрай помилковою позицією. Фінансова система включає в себе як фінансовий сектор (як правило, інституційний підхід – сукупність фінансових установ), так і фінансовий ринок (в рамках якого фінансові установи виступають суб'єктами). Прояви досліджуваних дисбалансів руху фінансових ресурсів у рамках фінансового ринку та фінансового сектору різняться. У контексті фінансової системи слід розглядати взагалі як фінансові ресурси фінансового і реального секторів, так і державного.

– як безпосередньо складова фінансової системи, обслуговуюча фінанси фінансових посередників [3; 5; 6; 7; 9].



Рис. 1. Система підходів до визначення сутнісних характеристик рис фінансового сектору економіки [3; 5; 6; 7; 9]

У контексті розглянутих вище підходів до визначення поняття фінансового сектору (рис. 1) зазначимо про їх: однобічність та неможливість відображення ролі такого сектору у фінансовій системі, його ототожнення із сукупністю фінансових установ-посередників (структурний підхід); односпрямованість та обмеженість (процесний підхід); приналежність сектору, у рамках якого функціонують банківські та небанківські установи, до національної економіки, відсутність межі між фінансовою системою та сектором (галузевий).

Найбільш повно розкриває зміст, складові та роль фінансового сектору економіки саме системний підхід, дозволяючи при цьому детальніше визначити сутність організації фінансів фінансових посередників (ФП).

На нашу думку, ФС – це специфічна складова фінансової системи, сукупність фінансових установ якої обслуговує фінансові відносини ФП та, опосе-

редковано, функціонування реального сектору за рахунок формування, розподілу фінансових ресурсів у межах компетенції фінансових посередників. Інституційна структура ФС являє собою систему з декількома рівнями елементів, що пов'язані. До такої структури досліджуваного сектору варто віднести систему ФП, які функціонують у його рамках, забезпечуючи при цьому рух грошових коштів по відповідних каналах (рис. 2).

Загальну структуру фінансового сектору у контексті існуючих ланок фінансової системи наведемо на рисунку 3. Як видно з рисунка 3, Центральний (Національний) банк пов'язано з такими ланками фінансової системи, як державний кредит, кредитна система, Державний бюджет, валютний ринок, міжнародні фінансові відносини (МФВ), які орієнтуються на відповідні напрями діяльності. Комерційні банки пов'язані безпосередньо з такою ланкою, як банківська система та зорієнтовані на здійснення ряду банківських операцій [8; 10].

Спеціалізовані небанківські установи (страховики, пенсійні фонди, інститути спільного інвестування) пов'язані з такими ланками фінансової системи, як страхування, фонд цільового призначення на пенсійне забезпечення, ринок цінних паперів та зорієнтовані на відповідні їм напрями діяльності [8; 10].

З наведеного рисунку 3 також простежується структура сектору загального державного управління (в рамках надання фінансових послуг) та його взаємозв'язок з існуючими ланками фінансової системи (які зорієнтовані на відповідні напрями діяльності) [8; 10].

Реальний сектор економіки (як і фінансовий) виступає фундаментальною, складною її підсистемою зі специфічною структурою, суб'єктним складом (рисунком 4), механізмами, цілями. Суб'єкти реального сектору націлені на матеріальне та нематеріальне виробництво товарів, надання системи послуг [1; 2; 5; 12; 14].

Саме під час взаємодії фінансового та реального секторів економіки можуть проявлятися та поступово накопичуватися ДР ФР (наприклад, на етапі посилення ролі фінансового сектору економіки порівняно з її реальним сектором). Дійсно, з позиції динамічного розвитку реального сектору, з метою збільшення долі ринку, посилення існуючих конкурентних позицій потрібно залучати більше фінансових ресурсів, джерелом отримання яких виступають саме суб'єкти фінансового сектору. Це, у відповідній мірі, впливає на зростання доходів окремих суб'єктів реального сектору за рахунок активного розширення фінансових операцій. У русі ж досліджуваних ресурсів між секторами активно виникають та накопичуються дисбаланси (диспропорції). На окремому етапі взаємодії досліджуваних секторів процеси фінансiалiзацiї мають виключно позитивний ефект на економічну систему, але ж по мірі виникнення та накопичення дисбалансів у русі фінансових ресурсів між суб'єктами секторів такий ефект змінює напрям на протилежний. Подібні тенденції можливо спостерігати і для процесів дефінансiалiзацiї. Це додатково актуалізує саме питання оцінювання ДР ФР в економіці з метою своєчасного попередження їх накопичення та мінімізації негативних проявів [1; 2; 12].

Передумовами проявів досліджуваних дисбалансів можуть виступати

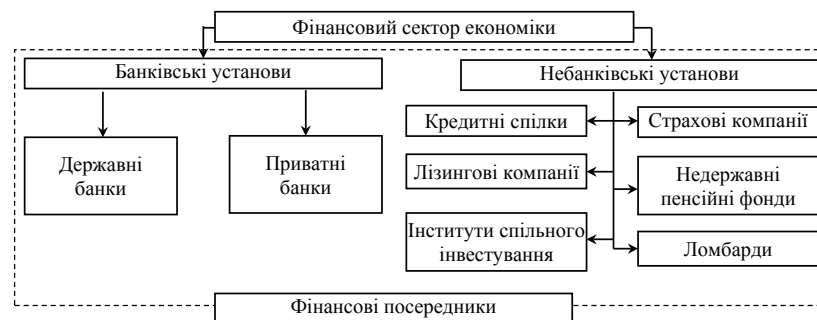


Рис. 2. Суб'єктний склад фінансового сектору [3; 5; 6; 7; 9]

так звані мильні фінансові бульбашки, які можуть спричиняти поступовий динамічний розвиток фінансового сектору економіки порівняно з реальним. Як звісно, такі бульбашки можуть лускати, що провокує, у свою чергу, настання кризових явищ в економічних системах. Активне накопичення дисбалансів та відсутність ефективних систем їх регулювання спричинює руйнівних характер таких криз. Криза 2008 року була саме такого характеру (що додатково було зумовлено розвитком системи деривативів, що ускладнили фінансову сферу таким чином, що її суб'єкти були неспроможні адекватно оцінити

ризик). Стосовно національної економіки (у передкризовому періоді) варто зазначити, що первинні дисбаланси почали проявлятися та активно накопичуватися саме у банківському секторі [11; 13].

У нашому дослідженні вище також було зазначено про можливості специфічних проявів дисбалансів (невідповідностей) руху фінансових ресурсів в економіці у контексті її ринкової структури (товарного, фінансового (первинного та вторинного) ринків).

Як приклад, результати дослідження автора [4, с. 43-44] підтвердили наявність взаємозв'язку (високого ступеню) динаміки прямих інозем-

Фінансові інституції	Ланки фінансової системи	Напрями діяльності
Міністерство фінансів	Бюджет держави	Складання і виконання
	Державний кредит	Випуск позик, використання залучених коштів, погашення боргів
	МФВ	Взаємовідносини з урядами інших країн, міжнародними організаціями та інституціями
	Фінанси підприємств	Організаційне регулювання фінансової діяльності
	Страховання	Видача ліцензій на страхову діяльність; контроль за діяльністю страхових компаній
Казначейство	Бюджет держави	Виконання Державного бюджету
Державна контрольно-ревізійна служба	Бюджет держави	Ревізії складання і виконання бюджетів
	Фінанси державного сектора	Контроль за фінансовою діяльністю
Міністерство доходів та зборів	Бюджет держави	Облік платників податків і обов'язкових платежів, контроль за дотриманням законодавства
	Державні цільові фонди	
Рахункова палата	Бюджет держави	Контроль за складанням і виконанням бюджету
	Державний кредит	Контроль за залученням, використанням держпозик
Страхові компанії	Страховання	Здійснення страхових операцій
Аудиторські фірми	Фінанси підприємств	Проведення незалежного фінансового контролю
Національний банк України	Кредитна система	Реєстрація банків, видача ліцензій на окремі банківські операції, банківський нагляд
	Державний кредит	Агентські послуги з розміщення цінних паперів
	Бюджет держави	Організація касового виконання
	МФВ	Проведення міжнародних розрахунків держави
	Валютний ринок	Визначення валютних курсів
Комерційні банки	Банківська система	Здійснення банківських операцій
Міжбанківська валютна біржа	Валютний ринок	Організація торгівлі валютою
НКЦПФР	Ринок цінних паперів	Реєстрація випуску цінних паперів (крім державних); ліцензування діяльності фінансових посередників; регулювання операцій з цінними паперами; нагляд за діяльністю суб'єктів ринку
Фондова біржа	Ринок цінних паперів	Забезпечення функціонування первинного і вторинного ринків цінних паперів
Інституційні інвестори	Ринок цінних паперів	Мобілізація та інвестування фінансових ресурсів
Пенсійні фонди	Фонд цільового призначення на пенсійне забезпечення	Акумуляція коштів фонду, нарахування та виплата пенсій і допомог

Рис. 3. Фінансовий сектор та система ланок фінансової системи

Складено автором на основі [8; 10]

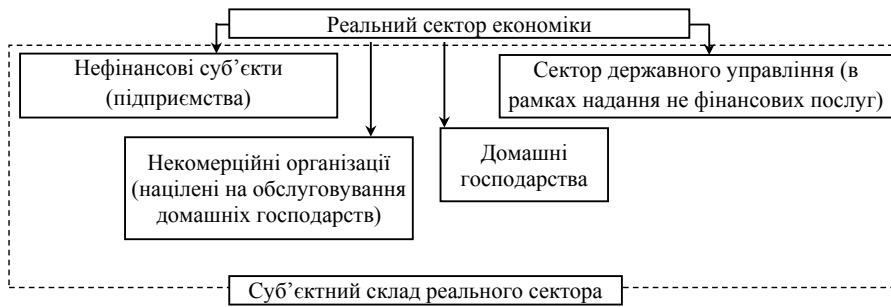


Рис. 4. Структура реального сектора економіки [1; 2; 5; 12; 14]

них інвестицій в ряді європейських країн та рівня ДР ФР. Загалом, процеси фінансiалiзацiї несуттєво впливають на iнвестицiйну активнiсть у реальному секторi економiки. При цьому прояви ДР ФР в умовах фiнансiалiзацiї економiки, як правило, не сприяють розвитку iнвестицiйного ринку досліджуваних країн [4, с. 42-45].

Процес фiнансiалiзацiї товарних ринкiв проявляється через поступове динамiчне зростання ролi фiнансових ринкiв у функцiонуваннi товарних [14]. Саме на цьому етапi паралельно починають проявлятися та накопичуватися досліджувані нами дисбаланси у напрямках використання фiнансових ресурсiв. При цьому саме деривативи виступають провідниками такої фiнансiалiзацiї.

Висновки. Отже, за результатами дослідження нами було систематизовано змістовні характеристики фiнансового та реального секторiв економiки; розглянуто фундаментальнi основи проявiв дисбалансiв руху фiнансових ресурсiв в економiчних системах (за умови динамiчного посилення ролi фiнансового сектора економiки над реальним); визначено окремi ключовi наслідки накопичення дисбалансiв руху фiнансових ресурсiв в економiцi, вiдсутностi ефективних систем iх регулювання та виокремлено концептуальнi основи для розробки системи управлiння дисбалансами руху фiнансових ресурсiв в економiцi.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галимова Э.Р. Институциональные связи реального и финансового секторов в современной российской экономике : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Эльвира Рафаэлевна Галимова ;

Казанский государственный университет. – Казань, 2007. – 201 с.

2. Галимова Э.Р. Эволюция институциональных связей реального и финансового секторов в современной российской экономике / Э.Р. Галимова [Электронный ресурс] // Вестник НГУ Серия: Социально-экономические науки. – 2007. – Режим доступа : http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4ef1a2a18846c8_c01300028621_Galimova.pdf.

3. Дяченко Ю.Ю. Реструктуризація фінансового сектору в Україні : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Юлія Юріївна Дяченко ; ДВНЗ «Київ. нац. экон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2010. – 19 с.

4. Корнєєв М.В. Особливості перерозподілу інвестиційних ресурсів в умовах
5. фінансiалiзацiї економiки / М.В. Корнєєв // Інвестиції: практика та досвід. – 2014 – № 16. – С. 40-45.
6. Левина И. К вопросу о соотношении реального и финансового секторов / И.К. Левина // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 83-103.
7. Міщенко С.В. Формування ефективної структури фінансового сектору України : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.08 / Світлана Володимирівна Міщенко. – К., 2009. – 246 с.
8. Науменкова С.В. Сучасна модель фінансової системи: порівняльний аналіз основних підходів / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 44-56.
9. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посібник / В.М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
10. Проект Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ufin.com.ua/koncepcia/002.docndel.me.gov.ua/downloads/strategy.pdf.
11. Фінанси : підручник / Н.М. Давиденко, О.Є. Данилевська-Жугунісова. – Київ : Компринт, 2014. – 491 с.
12. Шаповалов О.О. Передумови й особливості прояву сучасної фінансової кризи / О.О. Шаповалов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2009. – Вип. 27. – С. 282-291.
13. Школьник І.О. Фінансовий сектор України: теоретичний аналіз економічної дефініції / І.О. Школьник, А.Ю. Семенов // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1(34). – С. 31-36.
14. Економики мира падают жертвами «мыльных пузырей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.vladinvest.ru/articles/bubbles.html.
15. Czaplicki M. The impact of financialization on income inequality / M. Czaplicki, P. Wieprzowski // Monetary Economics, Finance and Financial Institutions. – 2013. – 23 p.

УДК 330.1:336.7

Косточка О.О.

*аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

ГЕНЕЗИС ТА ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ

Стаття присвячена аналізу поглядів науковців щодо тлумачення категорії «заощадження домогосподарств». Проаналізовано підходи іноземних та вітчизняних економістів щодо процесу нагромадження капіталу. Охарактеризовано вплив доходів домогосподарств на формування заощаджень. Досліджено сутнісний взаємозв'язок між інвестиціями та заощадженнями.

Ключові слова: заощадження, домогосподарство, доходи, витрати, споживання.

Косточка А.А. ГЕНЕЗИС И ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИЙ СБЕРЕЖЕНИЙ

Статья посвящена анализу взглядов ученых относительно толкования категории «сбережения домохозяйств». Проанализированы подходы иностранных и отечественных экономистов к процессу накопления капитала. Охарактеризовано влияние доходов домохозяйств на формирование сбережений. Исследована сущностная взаимосвязь между инвестициями и сбережениями.

Ключевые слова: сбережения, домохозяйство, доходы, издержки, потребление.

Kostochka O.O. GENESIS AND EVOLUTION THEORIES OF SAVINGS

The article analyzes the views of scientists on the interpretation of the category of «household savings». The approaches of foreign and domestic economists on the process of capital accumulation. The influence of household income on savings formation. Essential investigated the relationship between investment and savings.

Keywords: savings, household, income, expenditure, consumption.

Постановка проблеми. В будь-яку епоху людство прагнуло і прагне до багатства, до накопичення особистих заощаджень, вкладаючи в це поняття приріст власного добробуту. В стародавні часи багатством людини вважалося володіння землею, адже земля приносила прибутки у вигляді отриманого врожаю, оренди та від перепродажу її. Згодом багатство виражалося не лише у гектарах, а й в маєтках, коштовностях та предметах мистецтва. Еволюція розуміння стану заможної людини пройшла через багато віків і з кожним циклом поєднувала у собі досягнення минулого. Тобто відповіді на такі питання: «Що таке багатство і як його накопичити?», «Як заощаджувати і з якою метою?» постійно змінюються, тому що потреби людства еволюціонують. Відомий вчений-фізик С.П. Капіца вважав, що людство завжди мало і має необхідну кількість ресурсів і енергії для задоволення власних потреб та розвитку. Але проблема не в кількості знань, землі та багатства, а в самому суспільстві – у механізмі їх розподілу, споживання та накопичення [1, с. 168].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ретроспективний аналіз праць з теорій заощаджень іноземних та вітчизняних науковців дозволяє зробити акцент у нашому дослідженні на таких: Арістотель, Т. Ман, А. Тюрго, А. Сміт, Т. Мальтус, Дж. Мілль, Дж. Гобсон, С. Сімонді, Д. Рікардо, Н. Сеніор, А. Маршалл, Дж. Кейнс, Дж. Хікс, Дж. Катона, М. Фрідмен, Ф. Модільяні, Р. Холл, А. Лапаєв, Б. Кваснюк, Т. Кізіма та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Науковці багато століть поспіль досліджують сутність та різні аспекти заощаджень і досі не прийшли до єдиного трактування категорії «заощадження». Метою дослідження є аналіз наукових поглядів економістів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перші згадки про заощадження можна побачити у працях давньогрецьких вчених. Так, Марк Порцій Катон Старший у трактаті «Про землеробство» писав про необхідність землеробства для утримання маєтку і власного господарства [2, с. 97]. Ксенофонт у своїй праці «Ойкономія» («Про домашнє господарство»)

наголошував на необхідності нагромаджувати гроші на випадок війни для розширення пануючого на той час натурального виробництва, а також щоб близьким та рідним допомагати [3]. Інший давньогрецький вчений Арістотель в своїй «Політиці» розкриває взаємозв'язок між грошима та заощадженнями, завдяки появі перших. На його переконання, заощадження – це залишок грошей, який залишився після споживання [4].

Загалом давньогрецькі науковці розуміли заощадження як надлишок, який виникає в результаті перевищення доходу над споживанням. Водночас вони зазначали, що ощадна поведінка має бути суспільною.

Наступним етапом розвитку теорії заощадження був меркантилізм. Представники даного напрямку економічної теорії розглядали заощадження з протилежної сторони, ніж давньогрецькі мислителі. Меркантилісти трактували заощадження як результат економії коштів, а давньогрецькі вчені розуміли під цим поняттям надлишок споживання. Так, Томас Ман писав, що процвітає і багатіє лише той, хто співвідносить свої доходи і витрати. Також він зазначав, що працьовитість, яка збільшує багатство і ощадливість, є головним джерелом примноження національного багатства [5, с. 56]. Таким чином, меркантилісти вважали, що гроші виступають головним джерелом багатства, а заощадження це лише можливість накопичити гроші. Проте заощадженням не відводилась головна роль засобу нагромадження багатства.

Далі дослідження заощаджень представлені роботами представників класичної політичної економії. Першим з науковців, хто дослідив саме механізм формування заощаджень, є А. Тюрго. Згідно його вчення, кожне рішення про заощадження співпадає із рішенням про інвестування. Таким чином, процес трансформації заощаджень в капітал відбувається відносно миттєво і без зайвих перешкод. Тюрго також був першим хто охарактеризував взаємозв'язок заощаджень та інвестицій.

Першим, хто дослідив заощадження як економічну категорію, був Адам Сміт. У своїй праці «Дослі-

дження про природу і причини багатства народів» він визначав заощадження як фактор суспільного добробуту. Сміт стверджував, що «сама ощадливість, а не працьовитість є безпосередньою причиною зростання капіталу, оскільки хоча працьовитість і створює те, що накопичує ощадливість, проте капітал ніколи не міг би зростати, якби ощадливість не зберігала та не накопичувала» [6, с. 43]. Сміт розглядав природу заощаджень з точки зору застосування суспільного характеру ощадливої поведінки. Так, наприклад, якщо індивід бажає примножити власне багатство, то він скорочує витрати і вкладає заощаджені кошти в капітал, який принесе очікуваний прибуток. Так само, на думку Адама Сміта, потрібно розуміти і механізм примноження національного добробуту – кожен має робити як вище зазначений індивід, і це має принести загальнонаціональний ефект [6, с. 44].

Особливість концепції Адама Сміта полягає у тому, що він переходив від індивідуального багатства до суспільного і на підставі цього давав пояснення заощадження в національних масштабах. Тобто, як і попередники, він розумів заощадження як економію частини витрат. Також Адаму Сміту належить вислів, що «економічна людина – це особа, якій притаманний здоровий егоїзм, і вона прагне до все більшого накопичення багатства» [7, с. 18]. В свою чергу, він не погоджувався з твердженням, що заощадження обмежують платоспроможний попит. Адам Сміт вважав, що заощадження, навпаки, створюють цей попит, адже нагромадження коштів без їх подальшого використання є повною нісенітницею. Алогічність даного твердження пояснюється тим, що заощадження завжди перетворюються в інвестиції, а ті, в свою чергу, в капітал, який спрямовується на споживання.

Вагомий внесок у розвиток дослідження поняття «заощадження» зробив Т. Мальтус. Заощадження він прирівнював до інвестицій і розумів їх як приріст доходу в капіталі. Мальтус розрізняв заощадження, яке формується в результаті зростання доходу, та заощадження, яке утворюється внаслідок скорочення витрат [8, с. 34]. Вчений у своєму дослідженні дійшов висновку, що має існувати баланс між заощадженням та споживанням, який врівноважуватиме попит на споживчі товари і який стимулюватиме купівельну спроможність населення.

Грунтовне дослідження із співвідношення заощаджень, інвестицій та створення скарбів провів Дж. Мілль. Він розділяв поняття заощаджень та скарбів. Під першим він розумів частково не спожитий дохід, а під другим – абсолютно не спожитий дохід. Мілль висунув гіпотезу про те, що заплановані інвестиції дорівнюють запланованим заощадженням. Тобто заощадження складають різницю між доходом та споживанням, а під останнім він розуміє задоволення першочергових або життєво необхідних потреб. Також Дж. Мілль пояснює заощадження як вигоду від споживання в майбутньому, і саме схильність до заощадження представляє собою винагороду від утримання від поточного споживання, яке є завжди дорожчим. В даному випадку відсоткова ставка відіграє роль фактичної винагороди, і в такому разі вона має перевищувати норму до заощадження [9, с. 45]. Для цього людина має бути впевнена у своїх можливостях щодо споживання у майбутньому.

У проблемі схильності до заощадження ключову роль відіграють психологічні фактори, такі як: рівень розвитку суспільства, соціальної підтримки, можливість прогнозування, стабільність економіки тощо. Дж. Гобсон, продовжуючи вчення А. Сміта, у праці

«Промислова система» обґрунтовує гіпотезу про те, що заощадження спричиняють виробництво додаткової кількості різних видів капіталу, а заощаджений дохід витрачається на виробничі блага. Дж. Гобсон обґрунтував свою думку, що сума заощаджень не може збільшуватися нескінченно [10, с. 122]. В тому випадку якщо заощадження спричиняють тезаврацію грошей або невикористаних депозитів, то зростання заощаджень призводить до скорочення попиту на товари і створює диспропорцію в економіці.

У центрі уваги досліджень Дж. Гобсона були і проблеми розподілу. Він продовжив лінію аналізу, що пов'язана з теорією недоспоживання С. Сісмонді. Визначаючи проблему недоспоживання як причину криз, Гобсон зробив висновок, що надмірне заощадження капіталістів або спрямування накопиченого багатства на непродуктивні цілі призводить до стагнації виробництва. Якщо заощадження спричиняють тезаврацію грошей або невикористаних депозитів, то зростання заощаджень створює диспропорцію в економіці, призводячи до скорочення попиту на товари [10, с. 123]. Мета покращення життя суспільства за Дж. Гобсоном – загальне підвищення заробітної плати і встановлення обмежень на рівень прибутків підприємців.

С. Сісмонді був послідовником А. Сміта. У 1819 р. він опублікував свою головну працю «Нові начала політичної економії». Теорія відтворення і криз є основою економічного вчення Сісмонді. Метою капіталістичного виробництва він визначав споживання, а диспропорцію між виробництвом і споживанням розглядав як основну суперечність капіталізму, що виявляється у кризах. Кризи, на думку Сісмонді, це результат внутрішніх суперечностей капіталістичної системи, вони проявляються у вигляді загального перевиробництва і недоспоживання.

У розвиток теорії заощадження свій внесок зробив класик Давид Рікардо. До загальної ролі заощаджень в економіці він відносив песимістично. На його думку, розвиток ринкової економіки призводить до збільшення частки ренти в національному доході та відповідному зниженню частки підприємницького прибутку. Д. Рікардо не підтримує позицію ощадливої поведінки: «Не може бути більшої помилки, – вважав він, – ніж припущення, що капітал збільшується від неспоживання. Якщо б ціна праці піднялася до такої висоти, що, не дивлячись на збільшення капіталу, його не можна було б застосовувати в більшій кількості, то я сказав би, що таке приращення капіталу буде знову спожито непродуктивно» [11, с. 130].

В обґрунтуванні категорії «заощадження» значну роль відіграла теорія стримування Нассау Вільяма Сеніора, викладена в «Основних началах політичної економії» та «Листах про фабричне законодавство». Суть даної теорії полягає у тому, що вартість визначається витратами виробництва, а не витратами праці. Але акцент на ощадливості він робив з точки зору скорочення часу на відпочинок та на другорядні витрати. Н. Сеніор вважав, що заощадження формуються в умовах рівної величини витрат різних шарів населення. Цей факт вважався абсурдним і підлягав нищівній критиці [12, с. 178].

Поняття «стримування» може трактуватись з декількох позицій. По-перше, воно може означати відмову від поточного споживання задля нагромадження капіталу, і це можливе лише завдяки стримуванню поточних витрат. Саме таке розуміння і мав на увазі Н. Сеніор. По-друге, капітал можна отримати і у спадщину, тобто використовуючи нагрома-

дження іншої людини. Згідно позиції Н. Сеніора, стримування має зникнути у стаціонарній економіці, в якій заощадження дорівнюють нулю [12, с. 178].

Альфред Маршалл вважав за доцільне використовувати термін «очікування» замість введеного Н. Сеніором «стримування». Він відзначав, що короткострокова крива пропозиції заощаджень має позитивний нахил, однак вона може мати і зворотний нахил через ефект Сарганта: індивіди, які заощаджують, щоб забезпечити деякий дохід в старості, виявляють, що в результаті падіння норми процента вони вимушені заощаджувати все більше і більше [12, с. 374].

А. Маршалл, поділяючи погляди Дж. Мілля, під заощадженнями також розумів різницю між доходами та витратами на споживання. Суб'єктами ощадних відносин, на його думку, можуть бути всі представники суспільства, хоча перевага надається власникам капіталу. Тобто Маршалл на відміну від попередників наголошував на ощадній поведінці суспільства, відзначаючи важливу роль як робітників, так і капіталістів. У своїй праці під назвою «Принципи економічної науки» Маршалл наголошував, що людина завжди намагатиметься розподілити свої витрати так, щоб їх рівень не змінювався ні у короткостроковій, ні у довгостроковій перспективі [13, с. 7].

А. Маршалл зазначав, що причиною зростання або скорочення рівня заощаджень виступає низка факторів як економічного, так і соціального характеру. Саме від факторів залежить величина заощаджень домогосподарств. До них відносять: культурно-історичні традиції й мотивації і розмір ставки відсотка на заощадження [13, с. 111]. Маршалл визначальним фактором впливу на схильність населення до заощадження вважав відсоткову ставку, адже її скорочення спонукає людей не заощаджувати, а витратити отриманий дохід.

Вагомий внесок у розвиток теорії заощаджень зробив Дж. Кейнс. Його вважають засновником теорії споживання та заощадження, і свої погляди з приводу цього він виклав у праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей». Дж. Кейнс трактує заощадження як залишок доходу, який залишається після того, як здійснено витрати на споживання. Необхідність задоволення першочергових потреб домогосподарств є сильнішим, ніж прагнення до заощадження, останнє стає вагомим, коли буде досягнуто певний рівень добробуту. Обираючи між поточним та майбутнім задоволенням своїх потреб, населення повинно мати чітке уявлення про вигоди кожного з них і визначити, якою мірою та частка доходу, яка не буде спожита в поточному періоді, вплине на рівень їхнього доходу у майбутньому [14, с. 151].

Дж. Кейнс визначив, що психологія суспільства така, що зі зростанням сукупного реального доходу збільшується й сукупне споживання, проте не такою мірою, якою зростає дохід [14, с. 157]. Таким чином, за умови зростання поточного доходу індивід перестає бути найманим працівником, який витрачає більшу частину доходів на особисте споживання, і перетворюється на капіталіста, який постійно накопичує капітал [15, с. 30].

Класики вважають, що люди ніколи не тримають заощадження у формі готівкових коштів і не здійснюють інвестицій за рахунок останніх [12, с. 147]. Але Дж. Кейнс увів категорію «перевага ліквідності» та обґрунтував і схильність до заощаджень, і схильність до збереження заощаджень у формі готівки. Він вважав, що зберігати частину заощаджень у найліквіднішій формі, населення спонукають невпевненість щодо майбутньої норми відсотка.

Дж. Кейнс на відміну від класиків розглядав заощадження як величину, похідну від інвестицій. Тобто він досліджував як за допомогою мультиплікатора створюються заощадження, які необхідні для конкретного рівня інвестицій. Запропонований Кейнсом мультиплікатор «показує, наскільки повинна зрости зайнятість, щоб викликати таке збільшення доходу, яке може спонукати учасників господарського процесу відкласти необхідну суму додаткових заощаджень» [14, с. 182].

Для недопущення стагнації економіки внаслідок розбалансування взаємозв'язку між заощадженнями та інвестиціями, яка призводить до скорочення попиту, зниження виробництва, підвищення безробіття, необхідне втручання держави у вигляді монетарної, податкової, бюджетної політики, спрямованої на стимулювання інвестицій [16, с. 458].

Під категорією «заощадження» Дж. Хікс розуміє запланований приріст вартості майна індивіда за визначений термін. Хікс, зробивши синтез кейнсіанської моделі, дійшов висновку, що заощадження – це складна економічна категорія, і виокремив два види заощаджень: заплановані та фактичні. Одним із найвагоміших здобутків Дж. Хікса є створена ним модель, яка отримала назву «хрест Хікса». Дана модель фіксує стан економічної рівноваги в точці перетину двох кривих: лінії IS, що відображає рівність заощаджень та інвестицій, і лінії LM, що характеризує рівність попиту на гроші, який визначається схильністю до ліквідності та пропозицією грошей [17, с. 96].

І. Фішер розробив модель міжчасового вибору споживача. Її суть полягає у тому, що перед індивідом завжди постає вибір між теперішнім та майбутнім споживанням. В процесі формування заощаджень Фішер звернув увагу на те, що за все життя людина може змінювати норму свого споживання, змінюючи і обсяги заощаджень. Дане заміщення вчений назвав «граничною нормою заміщення споживання першого періоду в другому» [18, с. 583].

Дж. Катона, родоначальник економічної психології, вважає, що «економіка без психології не буде мати успіху в обґрунтуванні важливих економічних явищ, а психологія без економіки не має шансів на пояснення найбільш загальних видів людської поведінки» [19, с. 9]. Катона наголошує, що звичайні домогосподарства на відміну від економістів зовсім по-іншому сприймають і підраховують заощадження. Він дійшов висновку, що заощадження, по своїй суті, неоднорідні і мають такі складові: по-перше, контрактні заощадження – необхідність домогосподарств виконувати свої зобов'язання за раніше укладеними угодами, по-друге, це дискреційні заощадження – поточні інвестиції у вигляді вкладень в банки, цінні папери, ліквідні активи, нерухомість і, по-третє, залишкові заощадження – це заощадження, які залишилися після здійснення поточних витрат, і рішення щодо їх інвестування ще не прийнято [19, с. 230–231].

Згідно теорії «перманентного доходу» М. Фрідмена, людина приймає рішення про споживання та заощадження відносно очікуваного сукупного доходу за весь період життя [20]. Вчений обґрунтував твердження, що дохід, який отримує домогосподарство, складається з двох компонентів. Перший – перманентний, або регулярний, дохід, який залежить від рівня освіти, добробуту та соціального статусу людини. Даний вид доходу залежить як від матеріальних, так і від нематеріальних чинників. І другий – транзитивний, або нерегулярний, дохід, який залежить від зміни ринкової вартості активів та від

інших непередбачуваних подій. Відповідно до концепції Фрідмана, домогосподарства завжди прагнуть споживати перманентні доходи, а транзитивні – перетворювати у заощадження.

Лауреат Нобелівської премії з економіки «за аналіз поведінки людей, пов'язаної із заощадженнями» Ф. Модільяні розробив теорію життєвого циклу, яка вивчає зміни доходів і потреб в динаміці, які відбуваються впродовж усього життя людини і пов'язані зі зміною соціальних статусів [21, с. 536]. Модільяні стверджував, що приріст доходу домогосподарства зростає до моменту виходу на пенсію, а потім, відповідно, знижується. Потреби, від яких залежать витрати, також нерівномірні впродовж життя, це пов'язано із змінами в сім'ях. Так як рівень доходу змінюється впродовж життя домогосподарства, то заощадження дають змогу перерозподіляти свої доходи так, щоб вирівняти звичний рівень споживання у довгостроковій перспективі.

Р. Холл стверджував, що на рішення домогосподарств з приводу заощадження та споживання значний вплив має нова інформація. Так як нова інформація не має взаємозв'язків з уже існуючою, то в разі її надходження поведінка споживача стає непередбачуваною. Непередбачуваними є й зміни рівня споживання та розподілу поточного доходу між споживанням і заощадженням. Передумовою моделювання поведінки людини виступає те, що населення формує своє поточне споживання таким чином, щоб максимізувати очікувану міжчасову корисність відповідно до теорії життєвого циклу.

Серед вітчизняних вчених Ю. Кашин та Т. Кізіма зробили найбільш знакові дослідження проблеми заощаджень. Ю. Кашин визначив заощадження як відокремлену частину грошових доходів населення, метою якої є задоволення майбутніх потреб. В ринковій економіці величина щорічних витрат домогосподарств менша за величину їх доходів. Для задоволення основних і другорядних потреб слугує система мотивів, яка спонукає населення до заощадження: 1) задоволення потреб, витрати на які перевищують доходи, що залишаються після задоволення найбільш нагальних потреб; 2) створення певних сум грошових резервів на непередбачені випадки; 3) бажання зберегти стабільний рівень споживання після виходу на пенсію; 4) невмотивовані заощадження населення, які виникають внаслідок підсвідомих прагнень або через перевищення доходів над споживанням [22, с. 88].

Т. Кізіма зазначає, що заощадження – «це передусім складна і багатогранна економічна категорія, яка характеризує відносини, що виникають всередині домашнього господарства та між іншими економічними суб'єктами (підприємствами, інституціями фінансового ринку, державою) з приводу розподілу отриманих доходів та формування відповідних фондів грошових коштів, покликаних забезпечувати споживання або зростання доходів їхніх власників у майбутньому» [23, с. 201].

Висновки з даного дослідження. Аналіз еволюції поглядів вчених на тлумачення категорії «заощадження» різняться залежно від епохи та стану економічної системи загалом. Важливим фактором розвитку економіки є стан довіри населення. Рівень довіри

визначає, якому способу заощадження надається перевага – готівкові кошти чи інвестиції. І перший, і другий способи заощадження гарантує покриття майбутніх витрат. Інвестиції виступають гарантом майбутніх доходів, а готівка – ліквідність. На нашу думку, категорію «заощадження» варто розглядати як частину доходу, яка залишається після здійснення витрат на споживання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Капица С.П. Парадоксы роста: Законы развития человечества / С.П. Капица. – М.: «Альпина Нон-фикшн», 2010. – С. 192.
- Катон М.П. Земледелие / М.П. Катон; пер. и коммент. М.Е. Сергеев; отв. ред. И.И. Толстой. – М., 1950. – 224 с.
- Ксенофонт Афинский. Сократические сочинения / Афинский Ксенофонт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://krotov.info/lib_sec/11_k/kes/kkseno8.html.
- Аристотель. Политика / Аристотель; пер. с давньогр. та передм. О. Кислюка [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://litopys.org.ua/aristotle/arist.htm>.
- Плотников И. Меркантилизм / И. Плотников. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 82 с.
- Агапова И.И. История экономической мысли: [курс лекций] / И.И. Агапова – М.: ЭКМОС, 1998. – 248 с.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа / А. Смит. – М., 2007. – 371 с.
- Мальтус Т.Р. Опыт о законе народонаселения / Т.Р. Мальтус. – М.: Эконом: Ключ, 1993. – 487 с.
- Нугуманова Л.Ф. Эволюция представлений о сущности сбережений домохозяйств в работах зарубежных экономистов / Л.Ф. Нугуманова // Экономические науки. – 2010. – № 5(66). – С. 43–46.
- Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1968. – 598 с.
- Рикардо Д. Сочинения. Т.1. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг; 4-е изд.; пер. с англ. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
- Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М., 2008. – 364 с.
- Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, теории, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1992. – 520 с.
- Орлова И.Ю. Исследование сберегательных и инвестиционных стратегий населения Дж. М. Кейнсом / И.Ю. Орлова // Вопросы экономических наук. – 2009. – № 3. – С. 29–31.
- Чеканский А.М., Фролова Н.Л. Микроэкономика. Промежуточный уровень: [учебник] / А.М. Чеканский, Н.Л. Фролова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 685 с.
- Национальні заощадження та економічне зростання. Інститут економічного прогнозування; за ред. д.е.н. Б.Є. Кваснюка. – К.: «МП «Леся», 2000. – 304 с.
- Мэнкью Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Мэнкью; пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.
- Katona G. Psychological Analysis of Economic Behaviour, N.Y., McGraw-Hill, 1951.
- Friedman M.A Theory of the consumption. – Princeton, 1957. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://press.princeton.edu/titles/978.html>.
- Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. 5: в 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов; сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов; отв. ред. Г.Г. Фетисов. – М.: Мысль, 2004. – Кн. 1. – 767 с.
- Лапаев А.С. Денежные сбережения населения как экономическая категория / А.С. Лапаев // Вестник ОГУ. – 2010. – № 2(108). – С. 84–90.
- Кізіма Т.Ю. Заощадження домашніх господарств: сутнісно-теоретичні та класифікаційні аспекти / Т.Ю. Кізіма // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10 (113). – С. 200–206.

УДК 338.27+336.61+336.63+336.64

Кравець Р.А.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ФІНАНСОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕАЛЬНИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Фінансове прогнозування є важливою складовою системи інформаційного забезпечення процесів управління реальним сектором економіки України. Розвиток та вдосконалення механізмів фінансового прогнозування та практики їх застосування є важливою передумовою прийняття виважених управлінських рішень. Перспективним напрямом вдосконалення практики застосування фінансового прогнозування в умовах національної економіки є розвиток спеціалізованих інститутів фінансового прогнозування.

Ключові слова: фінансове прогнозування, реальний сектор економіки, інститути фінансового прогнозування, інформаційне забезпечення, управлінські рішення.

Кравець Р.А. ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Финансовое прогнозирование является важной составляющей системы информационного обеспечения процессов управления реальным сектором экономики Украины. Развитие и совершенствование механизмов финансового прогнозирования и практики их применения является важной предпосылкой принятия взвешенных управленческих решений. Перспективным направлением совершенствования практики применения финансового прогнозирования в условиях национальной экономики является развитие специализированных институтов финансового прогнозирования.

Ключевые слова: финансовое прогнозирование, реальный сектор экономики, институты финансового прогнозирования, информационное обеспечение, управленческие решения.

Kravets R.A. FINANCIAL FORECASTING IN SYSTEM OF INFORMATION SUPPORTING OF REAL ECONOMY MANAGEMENT IN UKRAINE AND AREAS OF IT'S IMPROVEMENT

Financial forecasting is an important part of system of information supporting of real economy management in Ukraine. Development and improvement of mechanisms of financial forecasting and practice their using is an important prerequisite of balanced decision-making. Perspective direction of improving the practice of financial forecasting in terms of the national economy is the development of specialized financial forecasting institutions.

Keywords: financial forecasting, real economy, financial forecasting institutes, information, management decisions.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України є одним із ключових завдань органів державного управління, від якості виконання якого залежить добробут населення та безпосередньо стабільність функціонування держави. Особливо важливим є стимулювання позитивних тенденцій в реальному секторі економіки, який виступає фундаментальною основою всієї економіки. Управління реальним сектором економіки України характеризується значним обсягом недоліків та проблем, що яскраво відображається низькими результативними показниками. Одним із ключових недоліків управління реальним сектором національної економіки є низький рівень адаптації економічних процесів до перспективних економічних тенденцій, що пов'язано із відсутністю систем забезпечення якісною прогнозою інформацією процесів управління, зокрема, у сфері фінансів. У зв'язку з цим удосконалення механізмів фінансового прогнозування, методик їхнього застосування та сфери застосування сформованих прогнозів є важливою передумовою підвищення якості управління реальним сектором економіки України.

Підвищення якості застосування механізмів фінансового прогнозування та вироблення нових підходів щодо прогнозування можливе шляхом акумуляції наявних знань та ресурсів сфери фінансового прогнозування у спеціалізованих господарських системах, одним із ключових напрямів діяльності яких повинне бути надання послуг фінансового прогнозування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням можливостей застосування фінансового прогнозування в управлінні економічними процесами займалась значна кількість науковців, зокрема,

Н.Б. Писар [1], О.М. Гострик [2], А.В. Головач [3], Н.Б. Ярошевич [4], Б.Ф. Усач [5], В.О. Кулявець [6], І.О. Петренко [7], Н.Г. Слободян [8], С.А. Гапак [9], Т.М. Тігова [10], проте проблема його використання в системі інформаційного забезпечення управління реальним сектором економіки України практично не висвітлена.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Вивчення можливостей фінансового прогнозування як джерела управлінської інформації та дослідження перспективних напрямів підвищення якості управління реальним сектором економіки України шляхом розвитку інститутів фінансового прогнозування, на різних рівнях економічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реальний сектор є фундаментальною складовою економіки України, від стабільності та ефективності функціонування якого залежать можливості розвитку усієї економіки держави. Особливістю реального сектору є нестабільні циклічні фінансові потоки, що пов'язано із специфікою виробничо-комерційної діяльності. Так, частина галузей реального сектору характеризується часовою циклічністю виробництва продукції, а частина – циклічністю попиту на їхню продукцію, у зв'язку з чим формуються розриви вхідних та вихідних фінансових потоків, як наслідок, можливий дефіцит фінансових ресурсів. Ефективне збалансування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання є об'єктивною необхідністю, яка визначає їхню можливість стабільно функціонувати та розвиватись. При цьому на шляху якісного фінансового управління в реальному секторі економіки постає значний обсяг проблем (рис. 1).



Рис. 1. Ключові проблеми реального сектору економіки України у сфері управління фінансовою діяльністю

Зазначені проблеми управління фінансовою діяльністю в реальному секторі економіки негативно впливають на його продуктивність та здатність стабільно розвиватись. Так, неефективне управління суб'єктами реального сектору економіки України на мікроекономічному рівні поєднується з відсутністю ефективної державної підтримки на макроекономічному рівні, у зв'язку з чим наявні в національній економіці незначні фінансові ресурси розподіляються та використовуються неефективно, що призводить до розвитку негативних тенденцій та завдає шкоди загальній економічній ситуації. Налагодження якісного управління на мікро- та макроекономічному рівнях дозволить оптимально розподілити фінансові ресурси та реалізувати наявний потенціал. Необхідно розуміти, що важливим факто-

ром підвищення ефективності управлінських процесів є підвищення якості аналізованої в процесі прийняття рішень інформації, зокрема, і прогнозової. З огляду на це, суттєвим недоліком національної економічної системи в цілому та реального сектору зокрема є відсутність інформаційних джерел, здатних якісно забезпечувати управлінський апарат необхідною прогнозовою інформацією у сфері фінансів. При цьому адаптація реального сектору національної економіки до ймовірних змін економічних тенденцій є одним із основних завдань органів державного управління та безпосередньо суб'єктів реального сектору економіки, оскільки, з одного боку, це дозволить забезпечити внутрішню стійкість економіки України, а з іншого – суб'єкти реального сектору зможуть залишатись актуальними в динамічному суспільно-економічному середовищі. У зв'язку з цим розробка та використання управлінським апаратом якісних фінансових прогнозів є важливою передумовою зростання економіки держави.

Можливості окремих механізмів фінансового прогнозування розглянемо на прикладі підприємства ПАТ «Мотор Січ», використавши його звітність за період 2003–2013 рр. З метою аналізу фінансового стану ПАТ «Мотор Січ» дослідимо особливості структури балансу компанії, результативних показни-

Таблиця 1

Окремі показники фінансової звітності ПАТ «Мотор Січ», тис. грн.

Рік	Необоротні активи (в т. ч. IV розділ активу балансу)	Запаси	Грошові кошти та їх еквіваленти	Оборотні активи (в т. ч. III розділ активу балансу)	Власний капітал (в т. ч. I і II розділи пасиву балансу)	Довгострокові зобов'язання	Короткострокові кредити банків	Поточні зобов'язання	Баланс
2003	918 632	615 029	55 759	928 954	1 255 833	43 460	134 849	548 293	1 847 586
2004	989 038	668 964	65 337	935 125	1 306 627	39 538	204 064	577 998	1 924 163
2005	1 029 989	707 525	73 528	1 027 361	1 356 119	55 677	283 060	645 554	2 057 350
2006	1 047 283	829 644	97 269	1 221 752	1 398 150	57 649	321 982	813 236	2 269 035
2007	1 167 575	1 149 774	187 082	1 757 404	1 803 847	102 912	357 838	1 018 220	2 924 979
2008	1 238 883	1 513 866	162 911	2 298 431	1 807 444	125 766	589 121	1 604 104	3 537 314
2009	1 407 698	1 585 229	292 360	2 815 393	2 566 677	206 145	538 687	1 450 269	4 223 091
2010	1 881 713	2 243 511	512 230	4 260 190	3 792 069	265 896	401 533	2 083 938	6 141 903
2011	3 912 944	3 372 050	451 087	5 544 881	6 683 944	297 815	300 327	2 445 871	9 457 825
2012	4 427 896	4 667 809	900 880	7 284 313	8 623 883	491 740	452 311	2 596 586	11 712 209
2013	4 894 121	5 490 263	1 373 138	8 301 989	10 303 939	348 293	440 015	2 543 878	13 196 110

Сформовано автором на основі [11]

Таблиця 2

Коефіцієнти фінансової стабільності ПАТ «Мотор Січ», 2003–2013 рр.

Показник \ Рік	Норм.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,68	0,68	0,66	0,62	0,62	0,51	0,61	0,62	0,71	0,74	0,78
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	2,12	2,12	1,93	1,61	1,61	1,04	1,55	1,61	2,44	2,79	3,56
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85-0,9	0,70	0,70	0,69	0,64	0,65	0,55	0,66	0,66	0,74	0,78	0,81
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	< 0,5	0,32	0,32	0,34	0,38	0,38	0,49	0,39	0,38	0,29	0,26	0,22

Сформовано автором на основі [4]-[11]

ків та спрогнозуємо їхні перспективні тенденції. В таблиці 1 наведено вихідну інформацію, яку використовуватимемо в процесі прогнозування.

Наведена в таблиці 1 інформація виражає результати діяльності підприємства ПАТ «Мотор Січ» в абсолютних показниках, що є зручним для визначення обсягів наявних ресурсів чи зобов'язань, проте приховує особливості структурних змін та ризиків стабільності функціонування компанії, із вказаною метою зручно використовувати коефіцієнти фінансової стабільності (табл. 2).

Як бачимо з таблиці 2, коефіцієнт автономії демонструє зростаючу динаміку і знаходиться вище мінімального рівня нормативного показника, що позитивно характеризує фінансову незалежність підприємства ПАТ «Мотор Січ». Підтвердженням позитивної динаміки структури пасиву балансу є тенденції зміни коефіцієнтів фінансової стабільності, фінансової стійкості, який наближається до нормативних значень та концентрації позикового капіталу. Це свідчить про стійкий фінансовий стан компанії та високі перспективи її подальшого росту.

Характеризуючи в цілому позитивно фінансовий стан ПАТ «Мотор Січ», бачимо, що впродовж досліджуваного періоду значення показників змінювались, що виражало зміну ефективності процесів в діяльності підприємства. Для ефективного управління підприємством необхідно сформувати прогноз очікуваної зміни показників фінансової стабільності, що дозволить приймати виважені управлінські рішення та впливати на розвиток поточних тенденцій. Спрогнозуємо окремі коефіцієнти фінансової стабільності компанії за допомогою побудови експоненціальних трендів, а результати оформимо в таблиці 3.

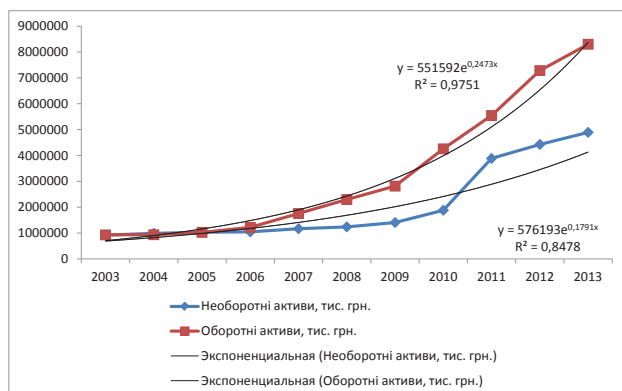


Рис. 2. Експоненціальні тенденції оборотних та необоротних активів

У процесі прогнозування показників фінансової стійкості увагу зосереджено на особливостях тенденцій їх зміни. Так, наприклад, при аналізі динаміки оборотних та необоротних активів спостерігається їхнє зростання із вираженою експоненціальною залежністю (рис. 2).

Одержаний прогноз характеризується високими значеннями коефіцієнтів апроксимації експоненціальних рівнянь трендів показників оборотних та необоротних активів, відповідно, 97,53% та 84,78%, що є важливою передумовою формування прогнозів високої точності.

Сформовані показники оборотних та необоротних активів відображають позитивну зростаючу тенденцію, при цьому зростання оборотних активів очікується швидшими темпами у порівнянні із необоротними активами, що є важливою передумовою підвищення фінансової стійкості компанії, проте варто контролювати рівень співвідношення даних показників, адже надмірне зростання коефіцієнта співвідношення оборотних та необоротних активів відобразить негативну динаміку інвестиційну діяльність підприємства та до поступового старіння основних фондів, що негативно вплине на його довгострокові перспективи. Сформований прогноз фінансової стійкості підприємства є важливим джерелом управлінської інформації, на основі якої можливо прийняти управлінські рішення для забезпечення стабілізації співвідношення активів на визначеному менеджментом компанії рівні. З огляду на динаміку коефіцієнта фінансової автономії, управління компанією ПАТ «Мотор Січ» необхідно здійснювати із спрямованістю на підтримку наявних позитивних значень даного показника, який виражає достатність власного капіталу в структурі пасиву підприємства, при цьому необхідно пам'ятати, що надмірне його підвищення також може свідчити про неефективне використання можливостей зовнішнього залучення капіталу. Показниками, що відображають роль зобов'язань в структурі балансу, є коефіцієнт фінансової стійкості та коефіцієнт концентрації позикового капіталу, прогнозні показники яких на підприємстві ПАТ «Мотор Січ» відображають тенденцію до зниження їх значимості в структурі балансу. З огляду на вказану ситуацію, ПАТ «Мотор Січ» має передумови для збереження фінансової стійкості, при цьому існують резерви для можливого виваженого залучення позикових коштів.

Окрім показників, які характеризують структуру капіталу, важливе значення для оцінки процесів, що відбуваються на підприємстві, відіграють показники фінансового результату, такі як чистий дохід від реа-

Таблиця 3

Прогнозні значення коефіцієнтів фінансової стабільності ПАТ «Мотор Січ» та їх окремих складових на 2014–2017 рр.

Показник \ Рік	2014	2015	2016	2017
Необоротні активи, тис. грн.	4 942 435	5 911 831	7 071 362	8 458 320
Оборотні активи, тис. грн.	10 721 128	13 728 581	17 579 675	22 511 064
Власний капітал, тис. грн.	10 728 964	13 491 872	16 966 279	21 335 410
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	648 040	845 611	1 103 415	1 439 816
Поточні зобов'язання, тис. грн.	3 748 231	4 492 122	5 383 649	6 452 112
Баланс, тис. грн.	15 406 702	19 161 297	23 830 882	29 638 440
Коефіцієнт фінансової автономії	0,70	0,70	0,71	0,72
Коефіцієнт фінансової стабільності	2,44	2,53	2,62	2,70
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,74	0,75	0,76	0,77
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,29	0,28	0,27	0,27

Сформовано автором на основі [11]

лізації продукції та чистий прибуток, значення яких виражають ефективність діяльності всього підприємства. Прогноз рівня прибутковості дозволяє оцінити перспективи зростання підприємства, сформулювати плани розподілу фінансових ресурсів чи скорочення збитків, визначити оптимальні передумови зростання прибутків компанії, у зв'язку з чим особливо важливими є такі показники, як, наприклад, коефіцієнт чистої рентабельності діяльності підприємства, коефіцієнт чистої рентабельності підприємства, коефіцієнт рентабельності власного капіталу. З метою прогнозування фінансових результатів діяльності ПАТ «Мотор Січ» сформуємо лінійні тренди показників, необхідних для розрахунків (табл. 4).

Аналізуючи фінансові результати діяльності ПАТ «Мотор Січ», ми бачимо, що в останні роки знижуються чистий дохід і чистий прибуток. Розглянута негативна тенденція, у поєднанні із позитивною динамікою попередніх років, знайшла відображення в стабілізації прогнозних значень показників фінансових результатів, у зв'язку з чим існує ризик формування стійких негативних тенденцій фінансових результатів компанії. У відповідності зі сформованими прогнозами, вважаємо, що компанії ПАТ «Мотор Січ» необхідно працювати в напрямі підвищення ефективності власної діяльності та вживати заходів попередження несприятливих процесів, проте фінансові результати компанії сьогодні є високими і дозволяють компанії розраховувати на сприятливе вирішення незначних ускладнень.

Досліджуючи стійкість та рентабельність, ми прогнозували значення їхніх показників на основі побудови експоненціальних та лінійних рівнянь трендів.

Проте такий прогноз має низку недоліків, адже побудова лінійних трендів передбачає зміну прогнозного показника на однакову величину в кожному наступному періоді, при цьому, з огляду на економічну специфіку, не враховуються постійно триваючі інфляційні процеси, через що єдина величина зростання прогнозу з кожним наступним періодом все більш знецінюється. Експоненціальний тренд має постійно зростаючий кут нахилу, що дозволяє враховувати інфляційні процеси в економіці, проте необхідно зазначити, що уже через декілька періодів, експоненціальні особливості тренду надмірно завищують прогнозні значення, у зв'язку з чим значно знижується ефективність сформованих прогнозів. Враховуючи те, що недоліки даних підходів є, по суті, протилежними, використаємо їхнє поєднання для підвищення точності сформованих показників. Шляхом перетворень та поєднання рівнянь експоненціального та лінійного тренду, ми одержали наступну формулу:

$$y_x = \frac{i}{x} ce^x + ax + b, \quad (1)$$

де y – прогнозне значення; x – порядковий номер досліджуваного періоду; i – порядковий номер періоду із останніми фактичними даними; e^x – експоненціальна залежність; a – тангенс нахилу лінійного тренду; b – перетин тренду із віссю y ; c – параметр експоненціального тренду

Необхідно зазначити, що дріб i/x додано в формулі (1) з метою адаптації динаміки кутів нахилу експоненціального та лінійного трендів, і він відображає співвідношення порядкового номера дослі-

Таблиця 4

Динаміка і прогноз фінансових результатів діяльності ПАТ «Мотор Січ»

Показник \ Рік	Чистий дохід від реалізації продукції	Чистий прибуток	Середньорічний обсяг власного капіталу	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства	Коефіцієнт чистої рентабельності підприємства
Норматив	-	-	-	> 0; Зростання	> 0; Зростання	> 0; Зростання
2003	1 155 390	117 619			0,10	
2004	1 083 119	53 217	1 281 230	0,04	0,05	0,03
2005	1 090 406	53 757	1 331 373	0,04	0,05	0,03
2006	1 279 507	39 113	1 377 135	0,03	0,03	0,02
2007	1 749 747	216 263	1 600 999	0,14	0,12	0,08
2008	2 056 424	2 554	1 805 646	0,00	0,00	0,00
2009	3 745 680	754 646	2 187 061	0,35	0,20	0,19
2010	5 001 803	1 248 028	3 179 373	0,39	0,25	0,24
2011	5 792 524	1 344 161	5 238 007	0,26	0,23	0,17
2012	7 845 558	1 822 865	7 653 914	0,24	0,23	0,17
2013	8 583 924	1 319 191	9 463 911	0,14	0,15	0,11
2014*	8366151	1719976	8255958	0,21	0,21	0,13
2015*	9163781	1901012	9118521	0,21	0,21	0,15
2016*	9961411	2082047	9981083	0,21	0,21	0,15
2017*	10759042	2263082	10843646	0,21	0,21	0,15

*Прогнозна інформація, розрахована з допомогою побудови лінійних трендів

Сформовано автором на основі [4–11]

Таблиця 5

Коефіцієнти ліквідності та платоспроможності ПАТ «Мотор Січ», 2003–2013рр.

	Норматив	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт покриття	>2	1,69	1,62	1,59	1,50	1,72	1,43	1,94	2,04	2,27	2,80	3,26
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>1	0,57	0,46	0,50	0,48	0,60	0,49	0,85	0,97	0,89	1,01	1,10
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2-0,25	0,10	0,11	0,11	0,12	0,18	0,10	0,20	0,25	0,18	0,35	0,54

Сформовано автором на основі [5]

джуваного періоду із номером періоду із останніми фактичними даними, що дозволить уникнути частини недоліків застосування експоненціального та лінійного тренду. Побудуємо таким чином прогнози показників ліквідності та платоспроможності ПАТ «Мотор Січ», адже аналіз ліквідності та платоспроможності дозволяє оцінити ризики діяльності підприємства, пов'язані із здатністю оперативно погашати взяті на себе зобов'язання. У зв'язку з цим розглянемо окремі показники ліквідності та платоспроможності компанії ПАТ «Мотор Січ» (табл. 5).

Як бачимо з таблиці 5, коефіцієнт покриття для компанії ПАТ «Мотор Січ» тривалий період часу знаходився нижче нормативного значення і вказував на недостатній рівень ліквідності підприємства, що було небезпечним сигналом, в розрізі подальшої діяльності підприємства та здатності погашати взяті на себе зобов'язання. Проте, починаючи з 2010 р., ситуація відчутно змінилась, і уже станом на 2013 р. значення показника покриття значно перевищувало нормативний рівень (табл. 6).

Таблиця 6
Прогноз коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ПАТ «Мотор Січ»

	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт покриття	2,78	2,90	3,03	3,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,10	1,16	1,23	1,31
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,39	0,43	0,47	0,52

Показник швидкої ліквідності ПАТ «Мотор Січ» тільки в останні досліджувані періоди відповідає нормативній умові, а впродовж попередніх періодів його значення були суттєво нижчими, що свідчило про низький рівень платоспроможності і обмежені можливості оперативно погашати поточні зобов'язання. Необхідно зазначити, що сформований прогноз показника швидкої ліквідності відображає позитивну зростаючу динаміку останніх досліджуваних періодів і знаходиться вище нормативного рівня. Стимулювання зростання ліквідності є передумовою забезпечення платоспроможності підприємства. Важливим показником ліквідності підприємства є кое-

фіцієнт швидкої ліквідності, динаміка показників якого для ПАТ «Мотор Січ» та їх прогнозних значень, є схожою до інших розглянутих показників ліквідності та платоспроможності і характеризується позитивною тенденцією.

Важливо розглянути показники ділової активності, які характеризують ефективність використання коштів підприємства. Прогнозування показників ділової активності компанії ПАТ «Мотор Січ» проведемо за допомогою методу Хольта, в основі якого лежить згладжування часових рядів даних [1]. Для цього сформуємо прогноз коефіцієнта оборотності активів, оборотності оборотних активів та фондовіддачі (табл. 7).

Фондовіддача відображає відношення чистої вартості виготовленої продукції у відношенні до середньорічної вартості виробничих фондів, що дозволяє оцінювати ефективність використання наявних виробничих фондів. Впродовж досліджуваного періоду показники фондовіддачі ПАТ «Мотор Січ» характеризувались певною циклічністю, оскільки до 2010 р. даний показник відносно стійко зростав, а уже в період 2011–2013 рр. знизився приблизно на 31%. Сформовані прогнозні значення рівня фондовіддачі відображають негативні тенденції господарських процесів і сигналізують про зниження віддачі основних виробничих фондів. Така ситуація повинна стати сигналом для управлінського апарату ПАТ «Мотор Січ» щодо проведення необхідних перетворень виробничих процесів та стимулювання позитивних змін у діяльності підприємства.

Окрім фондовіддачі, варто звернути увагу і на показники оборотності активів в цілому та обігових коштів зокрема. Розглянувши динаміку відповідних показників, ми бачимо, що протягом аналізованого періоду до 2009 р. значення показників переважно зростали, а починаючи з 2010 р. розпочалось зниження, що свідчить про сповільнення оборотності активів в цілому та обігових коштів зокрема, яке є негативним фактором і вказує на наявність невикористаних можливостей для зростання. Згідно зі сформованим у табл. 7 прогнозом цих показників, варто очікувати стабілізації рівня оборотності активів та продовження зниження оборотності оборотних активів. Побудований прогноз показників фінансо-

Таблиця 7

Показники ділової активності ПАТ «Мотор Січ»

Показник/Рік	Чистий дохід від реалізації продукції	Активи	Первинна вартість основних засобів	Оборотні активи	Фондовіддача	Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт оборотності оборотних активів
2003	1155390	1847586	1361840	928954			
2004	1083119	1924163	1474465	935125	0,76	0,57	1,16
2005	1090406	2057350	1606697	1027361	0,71	0,55	1,11
2006	1279507	2269035	1693256	1221752	0,78	0,59	1,14
2007	1749747	2924979	1822969	1757404	1,00	0,67	1,17
2008	2056424	3537314	1957957	2298431	1,09	0,64	1,01
2009	3745680	4223091	2118701	2815393	1,84	0,97	1,46
2010	5001803	6141903	2524853	4260190	2,15	0,97	1,41
2011	5792524	9457825	4465804	5544881	1,66	0,74	1,18
2012	7845558	11712209	5301307	7284313	1,61	0,74	1,22
2013	8583924	13196110	6220486	8301989	1,49	0,69	1,10
2014*	9571887	14680011	7029823	9319665	1,46	0,67	1,04
2015*	10559850	16163912	7984293	10337341	1,41	0,68	1,07
2016*	11547813	17647813	8938763	11355017	1,36	0,68	1,06
2017*	12535777	19131714	9893233	12372693	1,33	0,68	1,06

*Прогнозна інформація, розрахована за допомогою методу Хольта

Сформовано автором на основі [11]

вого стану ПАТ «Мотор Січ» свідчить, про позитивну динаміку його фінансового стану, проте значення та динаміки окремих показників потребують від управління компанії прийняття якісних рішень з метою підвищення ефективності використання наявного фінансового потенціалу.

У процесі прогнозування показників фінансового стану ПАТ «Мотор Січ» ми використовували декілька прогнозних моделей, які компанії можуть застосовувати самостійно. Також вказали на можливість комбінування різних прогнозних моделей та формування нових методів прогнозування, що, на нашу думку, можливе лише при спеціалізації окремих суб'єктів економіки на проблемах фінансового прогнозування. Спеціалізовані суб'єкти фінансового прогнозування, діяльність яких зосереджена на інформаційному забезпеченні економіки України, в тому числі реального сектору, якісною прогнозою інформацією, повинні формуватись як на основі державної, так і приватної власності у відповідності із пріоритетними завданнями, які ставляться перед ними. В Україні суб'єкти фінансового прогнозування є не надто розвиненими і представлені переважно державними інституціями, які займаються підтримкою діяльності органів державної влади, проте необхідно зазначити, що сьогодні роль відповідних інститутів, навіть на макроекономічному рівні, є не надто значною, що часто відображається у прийнятті недалекоглядних рішень. При цьому на мікроекономічному рівні ситуація значно складніша, оскільки суб'єкти фінансового прогнозування в значно меншій мірі співпрацюють із підприємствами. Як наслідок, підприємства застосовують механізми фінансового прогнозування лише в межах власних можливостей, що супроводжується низькою якістю відповідних прогнозів і слабким рівнем адаптації підприємств до змін економічних тенденцій. Серед інших необхідно виділити перешкоди на шляху застосування фінансового прогнозування в Україні, вплив яких є найбільш значущим (рис. 3).

У результаті неефективного фінансового прогнозування та, як наслідок, неякісного управління відбувається поступове «моральне зношення» реального сектору економіки України, що призводить до обмеження його фінансових можливостей та перспектив розвитку, продукування негативних загальноекономічних тенденцій та втрати значимості в світовому масштабі. У зв'язку з цим існує об'єктивна необхідність стиму-

лювання розвитку приватних та державних суб'єктів фінансового прогнозування, одним із основних завдань яких повинне стати надання інформаційних послуг підприємствам, державі з метою підвищення можливостей адаптації національної економіки до змін зовнішнього середовища. До суб'єктів, які активно використовують механізми фінансового прогнозування, можна віднести інвестиційні та пенсійні фонди, страхові компанії, органи державної влади, окремі структурні підрозділи підприємств, інститути фінансового прогнозування тощо, одним із основних завдань яких є надання послуг фінансового прогнозування.

Страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди займаються фінансовим прогнозуванням у зв'язку із необхідністю якісної реалізації взятих на себе обов'язків, зокрема, обмеження можливих ризиків та оптимальна оцінка фінансових небезпек. У процесі своєї діяльності відповідні компанії забезпечують окрему частину економічних суб'єктів якісною прогнозою інформацією, наприклад, інвесторів чи вкладників, що надзвичайно корисно для економіки України. При цьому особливу увагу вважаємо за необхідне зосередити на інститутах фінансового прогнозування, які є спеціалізованими суб'єктами, ключовим видом діяльності яких є надання послуг фінансового прогнозування. Інститути фінансового прогнозування у порівнянні із іншими суб'єктами фінансового прогнозування володіють значними перевагами у сфері застосування механізмів фінансового прогнозування:

1. Інститути фінансового прогнозування володіють можливістю залучати висококваліфікованих у сфері фінансового прогнозування працівників та експертів.
2. Завдяки спеціалізації на наданні послуг у сфері фінансового прогнозування інститут фінансового прогнозування володіє можливістю підвищити якість фінансових прогнозів.
3. Існує можливість застосування спеціалізованих технічних та програмних засобів, а також застосування високоефективних методів фінансового прогнозування.
4. У зв'язку з спеціалізацією діяльності інституту фінансового прогнозування відбувається дослідження світового досвіду в сфері фінансового прогнозування, а також формування та використання власного досвіду розробки фінансових прогнозів, що є передумовою підвищення якості прогнозів.

5. Інститут фінансового прогнозування зацікавлений в розробці якісних прогнозів, оскільки саме ефективні фінансові прогнози є передумовою формування позитивного іміджу відповідного інституту, що в даній сфері діяльності є пріоритетною умовою досягнення господарського успіху.

6. На державному рівні інститут фінансового прогнозування дозволяє узгодити і врахувати тенденції різних сфер економіки, з допомогою чого можливо досягти високого рівня точності фінансових прогнозів, та, підвищити інформаційне забезпечення макроекономічного управління.



Рис. 3. Перешкоди на шляху застосування фінансового прогнозування в Україні

Інститут фінансового прогнозування є специфічним господарським суб'єктом, у зв'язку з чим формуються особливості його взаємодії із зовнішнім середовищем, зокрема:

1. Інститут фінансового прогнозування адаптується до вимог зацікавленої сторони з метою підвищення функціонування її фінансово-економічних систем. Відповідна характеристика пов'язана з тим, що недоліки системи фінансового прогнозування у клієнта можуть спостерігатись на будь-якому етапі прогнозування, а одним із основних завдань інституту фінансового прогнозування є визначення цих неточностей та їхнє усунення власними можливостями.

2. При формуванні фінансових прогнозів, інститут фінансового прогнозування досліджує як внутрішні особливості діяльності замовника, так і зовнішнє до нього середовище.

3. Інститут не тільки надає фінансові прогнози розвитку певних економічних тенденцій, але й при потребі удосконалює систему фінансового прогнозування замовника та усуває наявні у ній недоліки з метою удосконалення управлінської діяльності відповідного клієнта.

4. Враховуючи особливості ризиків, які постають в процесі формування фінансових прогнозів, інститут фінансового прогнозування надає оцінку очікуваного рівня точності сформованого прогнозу, на основі якої відбувається підсумкове оцінювання вартості послуг фінансового прогнозування.

5. Враховуючи прогностичну спрямованість діяльності інституту фінансового прогнозування, повна оплата його послуг не може відбуватись безпосередньо після формування фінансового прогнозу, оскільки неможливо оцінити його якості. Проте необхідно розуміти, що і оплата після настання прогнозних подій неможлива, оскільки інститут повинен одержувати кошти, за допомогою яких він би міг забезпечувати власну діяльність, через це доцільно розподілити вартість послуг на частини: оплату певної частини після формування прогнозу та оплату частини після настання обумовлених результатів. Відповідна схема оплати повинна бути додатковим стимулом для інституту фінансового прогнозування, для формування ефективних фінансових прогнозів.

6. У зв'язку із активним дослідженням фінансової діяльності клієнтів основна частина інформації щодо процесу формування фінансових прогнозів та безпосередньо прогнози супроводжується суворим дотриманням правил конфіденційності, з відкриттям для зовнішнього середовища, наприклад, інвесторів, лише допустимої частини інформації.

Спрощено механізм взаємодії інститутів фінансового прогнозування із економічними суб'єктами зображено на рис. 4.

Розвиток інститутів фінансового прогнозування повинен

сприяти підвищенню адаптованості суб'єктів господарювання та економіки в цілому до зовнішніх економічних процесів і явищ, а також зростанню ефективності використання наявного потенціалу. Необхідно зазначити, що, окрім інститутів фінансового прогнозування перспективним суб'єктом забезпечення економіки України, прогнозною інформацією можуть бути консалтингові компанії, однією із основних послуг яких повинне стати фінансове прогнозування. Консалтингові компанії уже сьогодні є важливою складовою інформаційного забезпечення економічних суб'єктів, важливим кроком для посилення їхньої значимості повинне стати надання послуг фінансового прогнозування, що завдяки уже розробленим методикам роботи з клієнтами, дозволить швидкими темпами покращити інформаційне забезпечення економічних суб'єктів прогнозною інформацією.

Висновки з даного дослідження. Розглянувши окремі механізми фінансового прогнозування, бачимо, що з їхньою допомогою існує можливість покращити інформаційне забезпечення управління реальним сектором економіки України, проте ефективність його застосування залежить від безлічі обставин, що значно ускладнює процес формування якісних прогнозів. У зв'язку з цим особливо актуальними є залучення інститутів фінансового прогнозування, здатних послідовно та ґрунтовно підходити до процесів прогнозування. З огляду на розглянуті переваги інститутів фінансового прогнозування, варто зазначити, що їх розвиток дозволить акумулювати необхідні досвід та знання щодо ефективних шляхів формування якісних прогнозів, а також залучити необхідні матеріально-технічні ресурси для максимально ефективного застосування наявних підходів до прогнозування. Стимулювання діяльності таких інститутів є особливо важливим в реальному секторі економіки, оскільки він є фундаментальною основою всієї економіки, який відчуває постійну нестачу фінансо-



Рис. 4. Алгоритм взаємодії інститутів фінансового прогнозування при взаємодії із економічними суб'єктами

вих ресурсів, а управління ними характеризується низькою якістю. Інститути фінансового прогнозування покликані максимально адаптувати діяльність реального сектору економіки України до мінливих економічних процесів та підвищити рівень їхньої фінансової стійкості та конкурентоспроможності. При цьому необхідно стимулювати розвиток і інших суб'єктів фінансового прогнозування, таких як інвестиційні та пенсійні фонди, страхові та консалтингові компанії, структурні підрозділи підприємств та інші спеціалізовані на фінансовому прогнозуванні системи, що дозволить максимально забезпечити доступ суб'єктів господарювання до джерел якісної прогнозовної інформації.

З огляду на необхідність розвитку інформаційного забезпечення реального сектору національної економічної системи вважаємо, що розвиток інститутів фінансового прогнозування є якісно новим рівнем застосування механізмів прогнозування та необхідною передумовою ефективної адаптації економіки України до перспективних тенденцій та їх змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Писар Н.Б. Застосування методів прогнозування при формуванні стратегії розвитку підприємства / Н.Б. Писар // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2012. – Вип. 8(2). – С. 175–183.
2. Гострик О.М. Прогнозування фінансової стійкості підприємства з використанням трендового кореляційно-регресійного аналізу / О.М. Гострик, Л.О. Бойко та ін. // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – 01/2010. – № 38. – С. 238–242.
3. Головач А.В., Захожий В.В., Головач Н.А. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика : [навч. посіб.] / [А.В. Головач, В.В. Захожий, Н.А. Головач]. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
4. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / Н.Б. Ярошевич. – К. : Знання, 2011. – 341 с.
5. Усач Б.Ф. Аудит : [навч. посіб.] / Б.Ф. Усач. – К. : Знання, 2004. – 231 с.
6. Кулявець В.О. Прогнозування соціально-економічних процесів : [навч. посіб.] / В.О. Кулявець. – К. : Кондор, 2009. – 194 с.
7. Петренко І.О. Методи аналізу фінансової стійкості та ліквідності / І.О. Петренко // Держава та регіони. – 2006. – № 3. – С. 411–413.
8. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика / Н.Г. Слободян // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». – 2014. – Том 18. – № 2. – С. 239–245.
9. Гапак С.А. Капштан // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1. – С. 191–196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvuuac_2014_1_39.pdf.
10. Тігова Т.М., Селіверстова Л.С., Процюк Т.Б. Аналіз фінансової звітності : [навч. посіб.] / [Т.М. Тігова, Л.С. Селіверстова, Т.Б. Процюк]. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 268 с.
11. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ» Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.motorsich.ua>.

УДК 336.02

Кульчицька Н.Є.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету*

Дерманська Л.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ

У статті розглянуто основні засади податкової політики держави. Проаналізовано основні етапи податкової реформи в Україні, досліджено позитивні і негативні її сторони. Запропоновано принципи реформування податкової системи та напрями підвищення ефективності податкової політики в сучасних кризових умовах.

Ключові слова: податкова політика, податкова реформа, податкова система, податок, ефективність.

Кульчицкая Н.Е., Дерманская Л.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье рассмотрены основные принципы налоговой политики государства. Проанализированы основные этапы налоговой реформы в Украине, исследованы положительные и отрицательные ее стороны. Предложены принципы реформирования налоговой системы и направления повышения эффективности налоговой политики в современных кризисных условиях.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая реформа, налоговая система, налог, эффективность.

Kulchytska N.Y., Dermanska L.V. EFFICIENCY OF TAX POLITICS OF THE STATE IN MORDEN CRISIS TERMS

Basic principles of tax politics of the state are considered in the article. The basic stages of tax reform are analysed in Ukraine, her positive and negative parties are investigational. Principles of reformation of the tax system and directions of increase of efficiency of tax politics are offered in modern crisis terms.

Keywords: tax politics, tax reform, tax system, tax, efficiency.

Постановка проблеми. В умовах сучасних економічних відносин ринкового спрямування та інтеграційних перетворень особливого значення набуває

дослідження впливу податкової політики як однієї із головних засад державної економічної політики в цілому на економічні процеси в державі. У свою

чергу вплив податкової політики може проявитися як у стримуванні відтворювання та уповільненні темпів економічного розвитку країни, так і в стимулюванні підприємницької активності, забезпеченні умов для стійкого і швидкого економічного зростання та підвищенні рівня суспільного добробуту в Україні. Тому регулювання економічних відносин потребує гнучкої податкової політики, яка оптимально б пов'язувала інтереси держави з інтересами платників податків. Саме головною передумовою ефективної політики є її стабільність і передбачуваність для ефективності прийняття рішень в сучасних кризових умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблемних теоретичних і практичних аспектів формування податкової політики та реалізації ефективних податкових реформ та оцінки їх наслідків розглядається у численних наукових працях таких українських вчених: О.В. Антонова, О.Ю. Антонова, Ю.А. Артеменко, Г.В. Василевська, Л.В. Барабаш, А.І. Крисоватий, М.П. Кучерявенко, С.В. Сарана та інші.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні теоретичних засад податкової політики та аналізі сучасних етапів її реформування в сучасних кризових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкова політика держави впливає на податкову систему, яка представлена широким колом податків і зборів різної спрямованості, а також принципами і методами їх стягнення.

Для того, щоб покращити податкову політику, уряд почав здійснювати податкову реформу, яка базуватиметься на основі стратегії сталого розвитку «Україна-2020», угоди про асоціацію між Україною та ЄС, меморандуму про економічну та фінансову політику згідно з новою кредитною угодою МВФ, коаліційної угоди, європейського законодавства, до якого планується наблизити українське.

Головними напрямками реформи є: перехід від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та проведенні сплати податків, а не має на меті наповнення бюджету за рахунок фінансових санкцій та переплат; зменшення кількості податків, їх розміру та спрощення порядку розрахунку і сплати; впровадження електронних сервісів для платників податків; зменшення податкового навантаження на заробітну плату з метою її детінізації; удосконалення законодавства України, спрямованого на посилення боротьби зі схемами ухилення від сплати податків як юридичними, так і фізичними особами, зокрема удосконалення адміністрування податку на додану вартість, формування системи податкового контролю залежно від ступеня ризику в діяльності платників податків, забезпечення відкритості доступу до інформації про сплату податків, удосконалення законодавства з питань трансфертного ціноутворення, впровадження контролю за видатками фізичних осіб [8].

Будь-яка реформа має віддзеркалювати цінності зазначених документів, а розроблятися реформи повинні тільки у збалансованій команді представників влади, громадськості та бізнесу на платформі Національної ради реформ. Саме тому податкова реформа в Україні здійснюється за такими напрямками (рис. 1).

Відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», мета податкової реформи – побудова податкової системи, яка є простою, економічно справедливою, з мінімальними затратами часу на розрахунок і сплату податків, створює необхідні умови для



Рис. 1. Напрями податкової реформи в Україні

Розроблено автором

сталого розвитку національної економіки, забезпечує достатнє наповнення Державного бюджету України і місцевих бюджетів [8].

Який очікувати ефект від реформи, чи зменшить вона податкове навантаження, чи, навпаки, збільшить при зменшенні кількості податків, нових правила розрахунку податку на прибуток, реформуванні єдиного податку, ПДФО та ЄСВ, а також низки «нових» податків – на комерційну нерухомість, транспорт тощо.

Отже, як показало опитування суб'єктів підприємницької діяльності, 62% експертів негативно сприйняли нововведення і вважають, що порядок провадження змін є незадовільним, багато норм є недопрацьованими, суперечливими, у цілому відсутній комплексний підхід до реформи податкової системи [5].

Переважає більшість респондентів вважає, що «реформа призведе до посилення тиску на легальний бізнес», а саме податкова реформа, положення якої прописані в Законі України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» № 71-VIII від 28 грудня 2014 року.

При реформуванні єдиного податку та введення мораторію на проведення перевірок малого бізнесу 30% очікують позитивних змін, але з пересторогою чекають результату їх практичного застосування.

80% опитаних категоричні у своїх поглядах – нова прогресивна шкала ПДФО для доходів у формі оплати праці та задекларована можливість зниження ЄСВ не сприятимуть легалізації зарплат. Номінальне зниження ставок ЄСВ сприятливе для більшості працівників лише в трьох регіонах, де середня зарплата вища за суму трьох мінімальних зарплат. Але збільшення ставок податку на доходи, військового збору та невизначеність з витратами на медичне страхування також нівелюють позитивний ефект. На обов'язок сплачувати мінімальну суму ЄСВ незалежно від наявності доходу чимало представників МСП уже реагують закриттям або фактичним зупиненням власного бізнесу. Щодо нових правил розрахунку податку на прибуток, то 49% позитивно оцінюють даний крок, який відповідає світовим тенденціям.

Активна пропаганда податкової децентралізації має практичним наслідком можливість стягнення

кількох місцевих акцизів і податків на майно за нечітко визначеними процедурами, а також ризик податкової конкуренції між населеними пунктами. Втім, максимальний дохід від цих «нових» місцевих податків навряд чи перевищить 10 млрд грн, а їх прозоре стягнення виглядає проблематичним [2, с. 24].

Введення електронного адміністрування ПДВ має стати запорукою успіху, оскільки саме цей податок є бюджетоутворюючим та одночасно чи не найбільш корупційним не лише в Україні, а й у світі [1, с. 12].

Усі реформи в частині оподаткування ПДВ мають бути пов'язані із забезпеченням прозорості його адміністрування від збору до відшкодування. Питання прозорості стосується не лише ПДВ, а усіх непрямих податків, в адмініструванні яких слід забрати будь-який людський фактор. Варто зазначити, що у більшості країн, що розвиваються, присутній загальний тренд: лише 1% великих платників податків формують 70% податкових надходжень до бюджету. У той же час 80% платників податків малого та середнього бізнесу формують не більше 5% надходжень до бюджету. Україна – не виняток.

Бюджетоутворюючими податками у структурі доходів зведеного бюджету України за 2014 рік є: ПДВ – 41,1%, податок на доходи фізосіб – 16,2%, акцизний податок – 10,4%, податок на прибуток – 8,7%, які сплачує великий бізнес. Питома вага єдиного податку – спеціального режиму оподаткування малого та середнього бізнесу – становить лише 1,6% [6] (рис. 2).

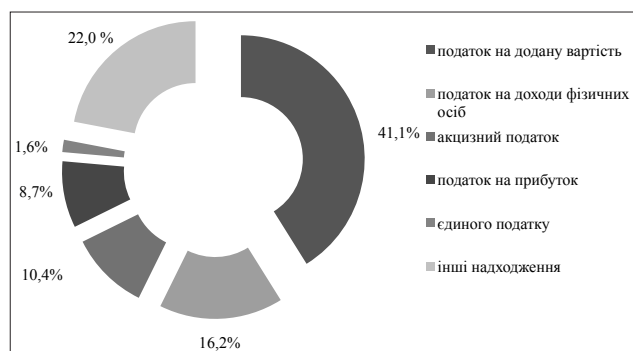


Рис. 2. Структура доходів зведеного бюджету України за 2014 р.

Розроблено автором

Саме тому процес реформування податкової системи має відповідати таким принципам:

- забезпечення макроекономічної, соціальної і політичної стабільності в суспільстві;
- наявність, окрім фіскальних, достатніх умов для активізації інвестиційних процесів, зокрема надійного захисту конкуренції і контрактів, а також прав власності, захист яких забезпечуватиметься незалежною судовою і виконавчою гілками влади;
- реформування бюджетної системи з урахуванням відповідності бюджетних видатків інтересам населення;
- узгодження податкової, бюджетної і грошово-кредитної політики;
- забезпечення прозорості економічних відносин;
- створення належних нефіскальних умов для активізації підприємницької діяльності;
- зниження рівня корупції в державних органах;
- здійснення реальних кроків з реформування податкової системи на шляху становлення правової держави;

– ефективне використання коштів державного бюджету, одержаних у результаті сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), раціоналізації структури державних видатків з метою збільшення обсягу державних інвестицій у виробничий та людський капітал.

Варто зазначити, що основними підставами для виходу держави з кризової економічної ситуації є забезпечення зростання довіри суспільства до влади, що не може супроводжуватися ігноруванням громадської думки та відсутністю громадського обговорення найважливіших для суспільства законопроектів.

Зокрема, посилення відповідальності для бізнесу має проводитися лише після створення умов для виходу бізнесу з тіні та умов економічного зростання. Податкове навантаження має бути адекватним фінансовому стану платників податків та не допускати ситуацію, за якою сплата податків призводить до погіршення фінансових показників та вимивання обігових коштів, необґрунтованого кредитування бюджету [3, с. 120].

А також податкова амністія тіньових доходів громадян є позитивним кроком, але така амністія має супроводжуватися не тільки посиленням відповідальності, а насамперед скасуванням причин для тіньової економіки. Без подолання причин уходу бізнесу у тінь не буде мати очікуваний ефект. Бізнес та громадяни у такому разі будуть змушені знову і знову мінімізувати свої податки. Починати реформи необхідно було саме з причин, а не наслідків.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. У контексті висвітлення даної проблематики доцільно констатувати те, що очікувані результати податкової реформи у 2015 році переважно нейтральні або негативні. Саме формальне виконання Програми уряду щодо зменшення податкового тиску на бізнес загалом не поліпшило умов його ведення в Україні, але створило чимало нових ризиків, які з різних причин не компенсуються жодною підтримкою з боку держави.

Основним завданням нової ефективної податкової системи має бути зниження податкового перерозподілу в економіці і звільнення підприємств та підприємців від фіскально-адміністративного тиску. Це дозволить зберегти виробництво та робочі місця, створити передумови для їх розвитку в майбутньому. Завданням нової податкової політики має стати не посилення фіскальних функцій органів контролю, а звільнення людей від неефективних податків.

Таким чином, усе це свідчить про необхідність подальшого уточнення пропозицій щодо подальших змін до податкового законодавства, які, очевидно, необхідні для ефективної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності в сучасних кризових умовах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонова О.В. Новації податкової системи України / О.В. Антонова, Ю.В. Климчук // Молодий вчений. – 2015. – № 2. – С. 11-16.
2. Антонова О.Ю. Механізм реалізації податкової політики в сучасній Україні / О.Ю. Антонова // Молодий вчений. – 2015. – № 2. – С. 22-27.
3. Артеменко Ю.А. Проблеми реформування податкової системи України / Ю.А. Артеменко, Я.Ю. Вертелецька // Економіка і регіон. – 2012. – № 2(17). – С. 119-121.
4. Василевська Г.В. Податкова політика у регулюванні економічного зростання / Г.В. Василевська // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 39-43.
5. Європейський бізнес негативно оцінює податкові реформи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/02/11/527720/>.

6. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/>.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
8. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/print/1394366409065470>.

УДК 336.763.2

Ліхновський П.М.*кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу**Тернопільського національного економічного університету*

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ ІНВЕСТИВАННЯ У ЦІННІ ПАПЕРИ

Стаття присвячена порівняльному аналізу деяких методик інвесторів щодо формування стратегії інвестування у цінні папери. У дослідженні розглянуто сутність та проведено порівняльний аналіз стратегій інвестування У. Баффета, Б. Грехема, Т. Роу Прайса, Дж. Темплтона, Ф. Фішера. Окреслено основні етапи цих методик аналізу, особливості кожного підходу, їх переваги та недоліки. З'ясовано, що ключовим підходом, який на практиці використовується інвесторами фондового ринку для ухвалення інвестиційних рішень щодо цінних паперів, є фундаментальний аналіз.

Ключові слова: цінні папери, інвестиційна стратегія, емітент, фінансова звітність, фінансові коефіцієнти, методика аналізу.

Лихновский П.М. АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Статья посвящена сравнительному анализу некоторых методик инвесторов по формированию стратегии инвестирования в ценные бумаги. В исследовании рассмотрена сущность и проведен сравнительный анализ стратегий инвестирования У. Баффета, Б. Грэхема, Т. Роу Прайса, Дж. Темплтона, Ф. Фишера. Определены основные этапы этих методик анализа, особенности каждого подхода, их преимущества и недостатки. Установлено, что ключевым подходом, который на практике используется инвесторами фондового рынка для принятия инвестиционных решений в отношении ценных бумаг, является фундаментальный анализ.

Ключевые слова: ценные бумаги, инвестиционная стратегия, эмитент, финансовая отчетность, финансовые коэффициенты, методика анализа.

Likhnovskyi P.M. ANALYSIS OF INVESTMENT STRATEGIES IN SECURITIES

The article is devoted to the comparative analysis of some of investor's techniques to form the strategy of investing in securities. The essence and the comparative analysis of investment strategies of W. Buffett, B. Graham, T. Rowe Price's, J. Templeton, F. Fisher are explored. The basic stages of analysis methods, characteristics of each approach, their advantages and disadvantages are shown. It is found that the fundamental analysis is the key approach used by investors to the stock market investment decisions in practice.

Keywords: securities, investment strategy, issuer, financial statements, financial ratios, methods of analysis.

Постановка проблеми. Будь-який фінансовий актив володіє певною реальною вартістю. Для успішного інвестування та управління активами необхідним є розуміння поняття «реальна вартість» та знання природи усіх факторів, що на неї впливають. При цьому аналіз цінності, наприклад, цінних паперів залежить як від специфічності діяльності певного емітента так і від інформації, що здійснює вплив на весь фондовий ринок чи певну галузь. Саме тому вирішення питань, пов'язаних із побудовою стратегії інвестування у цінні папери, є актуальною. Адже ефективна та збалансована стратегія дозволить інвестору знизити ризики та приймати раціональні управлінські рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел [1-9] дає можливість розглянути основні принципи інвестиційної стратегії та методики вибору цінних паперів інвесторами фондового ринку. Концептуальні засади аналізу цінних паперів та формування стратегій інвестування заклали у своїх працях Б. Грехем [1; 4], Д. Додд [1] та Ф. Фішер [8]. У праці Ф. Фішера [8] детально описано методологію відбору компаній, які є перспективними з позиції інвестицій. Серед практиків інвестування у цінні папери варто відзначити працю У. Баффета [6], де розкриваються інвестиційні стратегії і тактичні прийоми, які принесли йому великі статки. У книгах Ван К. Тарпа [2], П. КрассА [3],

У. Бернстайна [5] та Н. Росс [7] наведено інвестиційні стратегії таких інвесторів як Дж. Богла, А. Бернхарда, М. Габеллі, Ф. Карре, Г. Клуза, П. Лінча, Е. Лефевра, Дж. Муди, Т. Роу Прайса, Р. Претчтера, Дж. Роджерса, Д. Сороса, Дж. Темплтона, Р. Уїтні, М. Цвейга. У праці Р.Дж. Тьюлз [9] розкрито проблематика формування інвестиційної стратегії на фондовому ринку США. Однак, незважаючи на значну розробленість цієї проблематики, особливо у зарубіжній літературі, питання формування стратегії інвестування на фондовому ринку залишаються дискусійними та потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є проведення порівняльного аналізу стратегії інвестування у цінні папери та з'ясування основоположного підходу, який використовується інвесторами фондового ринку на практиці. Реалізація мети дослідження зумовила виявлення та розв'язання таких завдань: розкрити сутність інвестиційних стратегій У. Баффета, Б. Грехема, Т. Роу Прайса, Дж. Темплтона, Ф. Фішера; провести порівняльний аналіз стратегій інвестування, виділяючи основні етапи методики аналізу, особливості кожного підходу, переваги та недоліки; з'ясувати ключовий підхід, який використовується інвесторами фондового ринку на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочнемо оцінку стратегій інвестування з підходу Б. Грехема. Інвестиційна стратегія Б. Грехема одер-

жала назву інвестування на основі реальної вартості. Він купував акції, на які інші інвестори не звертали уваги. Це могли бути акції невеликих маловідомих емітентів або, навпаки, акції великих та фінансово потужних фірм, що знизилися в ціні. Для захисту від можливих збитків Б. Грехем широко використовував принцип диверсифікації інвестиційного портфеля: він утримував акції більше як 100 різних емітентів [7, с. 99].

Принципи інвестиційної стратегії Б. Грехема можна представити так:

- обирайте не цінні папери, а емітента (при виборі акцій треба обирати насамперед бізнес, тобто діяти так, немов надалі плануєш управляти бізнесом);
- купуйте акції за ціною, що гарантує відсутність збитків (для запобігання можливих збитків від падіння курсу Б. Грехем рекомендував купувати акції за ціною із безпечним запасом, тобто нижче реальної вартості на певний відсоток);
- купувати акції відомих емітентів у момент падіння курсу;
- будьте готові діяти в умовах хаотичного коливання фондового ринку;
- інвестуйте незалежно від стану фондового ринку періодично та рівномірно.

Методика вибору недооцінених акцій складається із трьох етапів.

Етап 1. Збір інформації. Перевага надавалась традиційним джерелам інформації (фінансові звіти емітентів, галузеві огляди, спеціалізовані видання з фінансового ринку та фінансової звітності).

Етап 2. Оцінка інформації.

Перш ніж розпочати аналіз і відбір акцій для купівлі, Б. Грехем ставив ряд запитань:

- чи зростають прибутки емітента акцій вищими темпами порівняно із середньогалузевими?
- чи може емітент продемонструвати стійкі темпи зростання обсягів продажу та прибутку протягом досить довгого періоду?
- яка рентабельність продажів та чи достатня доходність власного капіталу?
- чи можливо розраховувати на нормальний рівень поточної заборгованості емітента?
- наскільки регулярно виплачувалися дивіденди в минулому і виплачуються сьогодні?
- чи можна вважати курс акцій низьким порівняно з прибутком на акцію або власним капіталом на акцію?

Послідовники підходу Б. Грехема згодом розширили цей перелік питань.

Опишемо порядок проведення аналізу, виділивши окремі підпункти в етапі оцінки:

1. Вивчення фінансових звітів та галузевих оглядів.

2. Аналіз фінансової звітності та коефіцієнтів.

Першочерговим завданням оцінки фінансової звітності є виявлення фінансової стійкості та прибутковості емітента акцій, що здійснювалося Б. Грехемом за даними балансу. Варто зазначити, що на сьогодні, окрім прибутковості, інвестори особливої уваги приділяють спроможності емітента акцій генерувати грошові потоки.

Для точної та адекватної оцінки Б. Грехем активно використовував фінансові коефіцієнти. Аналіз фінансових коефіцієнтів проводиться за даними фінансової звітності емітента акцій за кілька попередніх років з метою одержання кількісної оцінки про ступінь інвестиційної привабливості емітента акцій як об'єкта інвестування. Для цього також необхідно

врахувати її конкурентоспроможність, фінансові ресурси та рентабельність.

В аналізі він першочергово застосовував два основних коефіцієнти для з'ясування основного питання, на якому ґрунтується його підхід – це визначення, наскільки курс акції емітента акцій відповідає її реальній вартості. Цими коефіцієнтами були «ціна/прибуток (P/E)» та коефіцієнт котирування акцій.

Особливістю коефіцієнта P/E є його високе значення, зумовлене відсутністю або незначною сумою прибутку, що викликає необхідність залучення до аналізу додаткових коефіцієнтів, зокрема коефіцієнт «ціна/продажі (P/S)». Для порівняльного аналізу доходності акцій, він застосовував показник, обернений до коефіцієнта «ціна/прибуток» – «прибуток на акцію/ціна акції (EPS)».

Б. Грехем використовував його для порівняння акцій різних емітентів, інших цінних паперів, процентних ставок за депозитами, державними облігаціями як варіантів об'єктів інвестування.

Окрім базових коефіцієнтів, під час аналізу також застосовувалася низка показників, які наведені у додатку А.

Б. Грехем вважав, що ефективним є порівняння значень коефіцієнтів «ціна/прибуток», «ціна/продажі», «ціна/власний капітал» із середніми по галузі або середніми по фондовому ринку.

Щодо виплати дивідендів, то його рекомендацією є купувати акції емітентів, які довгий час виплачують постійно зростаючі дивіденди. Проте виплати дивідендів можуть бути випадковими, особливо це характерно для вітчизняних емітентів акцій. Українські емітенти акцій здебільшого реінвестують нерозподілений прибуток у розвиток з метою зростання. Тому у більшості має місце лише доходність від зростання ринкового курсу акцій.

Етап 3. Прийняття рішення.

Б. Грехем не купував цінні папери, не переконавшись, що зібрав повну та достовірну інформацію про емітента. Також він мав упевнитись, що емітент відповідає його критеріям. Він вважав, що потрібні досить вагомі причини для того, щоб продати або купити акції, а також пропонував розробити політику купівлі-продажу цінних паперів, враховуючи очікуваний рівень прибутку від угоди та приблизну оцінку тривалості володіння цінними паперами. Як правило, він утримував акції протягом двох років.

Схожий підхід до аналізу акцій, запропонований Ф. Фішером, який полягає у пошуку недооцінених активів або акцій зростання за допомогою «методу чуток» та п'ятнадцяти пунктів. Ця методика аналізу є в навчальному плані інвестиційного класу вищої школи бізнесу Стенфордського університету. Мультимільярдер-фінансист У. Баффет вважає Ф. Фішера одним із своїх вчителів, а також, що його праця «Common Stocks and Uncommon Profits and Other Writings» стала однією із основних при створенні власної інвестиційної філософії [3, с. 8].

Розглянемо детальніше підхід, почавши із «методу чуток». Він полягає у тому, що необхідно ознайомитись з думкою осіб, пов'язаних із діяльністю емітента акцій, які становлять інтерес для інвестора.

Чого слід уникати, за Ф. Фішером:

- вступати у контакт із будь-ким з адміністрації емітента акцій;
- витрачати багато часу на аналіз річних звітів емітента акцій минулих років;
- розпитувати всіх знайомих брокерів про акції емітента.

Він вважає, що потрібно глянути на баланс емітента акцій з метою визначення фінансового стану та загального характеру капіталізації. Лише після цього, скориставшись «методом чуток», треба провести опитування в кількох підприємствах (установах) галузі, задати грамотні, наперед підготовлені питання про сильні та слабкі сторони конкурентів, обов'язково поспілкуватися з низкою респондентів.

Особливістю такого спілкування є вміння перекопати співбесідника в тому, що ця інформація ніколи не буде розкрита. Підсумовуючи отриману інформацію із різних джерел, необхідно перевірити узгодженість її між собою.

Завершальним етапом методу має стати встановлення контакту з керівництвом емітента акцій для повного узагальнення даних, але лише за умови остаточного вибору акцій як об'єкту інвестування [8, с. 42].

Метою «методу чуток» є збір інформації для перевірки акцій за допомогою «п'ятнадцяти пунктів», до яких інвестору слід виявити інтерес. Емітент акцій може стати «золотим дном» для інвестицій, навіть якщо вона не повністю відповідає усім пунктам, хоча вона і не підійде під визначення вдалого об'єкта для інвестування [8, с. 43-87]. Деякі із пунктів стосуються питання корпоративної політики, інші характеризують ефективність реалізації політики. Частина пунктів стосується питань, на які простіше відповісти, використовуючи інформацію, отриману із джерел поза підприємством (установою), в інших випадках краще провести пряме опитування персоналу емітента акцій. Додатковими принципами в аналізі акцій, окрім «методу чуток» та п'ятнадцяти пунктів, є ще десять пунктів так званих «не» для інвесторів [8, с. 166-200].

Основою правильного вибору акцій для інвестування Ф. Фішер вважає одержання максимальної доходності при найменшому ризику. Проте він не є прихильником відбору акцій, які можуть опиратися на математичні розрахунки. Бухгалтерські та статистичні дослідження, які сприймаються як основа успішного інвестування, навіть при умові досить ретельного аналізу, можуть вказати лише на кілька вигідних угод, зазначає Ф. Фішер. Деякі з них дійсно стануть вартими того, але в інших статистичний аналіз не зможе виявити реальних проблем емітента акцій і тому через кілька років виявиться, що акції фактично продавались за завищеною ціною. Емітент, акції якого варто купувати інвестору, – це суб'єкт господарювання, в якого бізнесом управляють компетентні менеджери.

Наведемо етапи пошуку акцій зростання за методом Ф. Фішера.

Етап 1. Збір інформації. Читання спеціалізованих журналів, вивчення фінансової звітності та оглядів фондового ринку. Рішення приймається на основі результатів розмови із спеціалістами та топ-менеджерами емітента акцій.

Етап. 2 Аналіз інформації. Процес передбачає аналіз стану емітента акцій відповідно до п'ятнадцяти пунктів.

У цілому цей етап аналізу можна розбити на дві групи показників: фінансові та нефінансові.

У фінансових показниках Ф. Фішер особливе значення надає вивченню приміток до фінансових звітів, де розкриваються джерела надзвичайних доходів або фактори надзвичайних витрат, зміни в обліковій політиці та інші суттєві обставини. Показники рентабельності він вважає недостатньою основою для інвестування, його більше цікавлять питання ста-

більності високої рентабельності в майбутньому та шляхи її підтримки на рівні. На його думку, більше уваги варто приділяти рентабельності продажів на відміну від рентабельності господарської діяльності в цілому.

Він вважає, що інвестори надають надто велике значення коефіцієнтам «ціна/прибуток» та «ціна/обсяг продаж», але все ж таки аналізує їх, проте не переоцінюючи їх значення [7, с. 176].

Ф. Фішер не надає великого значення виплаченим дивідендам. Його більше цікавить реінвестування, чи можна на цій основі очікувати зростання курсу акцій емітента в майбутньому. Він стверджує, що не варто інвестувати в емітента, який постійно змінює свою дивідендну політику. Увагу треба звертати на акції із відносно низькими дивідендними доходами.

До нефінансових належать:

- успіх реалізації корпоративної стратегії;
- надійність та досвід управлінської команди емітента акцій;
- доступність топ-менеджерів для акціонерів та суспільства;
- інноваційність менеджменту;
- здатність емітента акцій залучати та утримувати здібний та енергійний персонал;
- якість продуктів з точки зору споживачів;
- ступінь задоволення споживачів;
- впізнаваність та сприйняття бренду емітента акцій;
- надійність та строк служби продуктів;
- тривалість циклу розробки та впровадження нових продуктів, ефективність нових розробок;
- ефективність маркетингової та рекламної стратегії.

Якщо Ф. Фішеру не вдається отримати доступ до осіб, що володіють необхідною інформацією, або якщо вони відмовляються відкрито обговорювати його запитання, то він вважає за краще більше не досліджувати такого емітента.

У випадку зібрання достатньої інформації для п'ятнадцяти пунктів за допомогою «методу чуток» він переходить до наступного кроку – адміністрація емітента акцій.

Етап 3. Прийняття рішення. На основі зібраної інформації у нього вже є уявлення про бізнес та його проблеми, що дає можливість сформулювати основні запитання для топ-менеджера. Питань може виникнути багато: прохання пояснити статті фінансової звітності, сформулювати маркетингову та збутову стратегію, прокоментувати заходи контролю витрат або особливості конкуренції в галузі. Залежно від бізнесу вони можуть значно відрізнятися.

Як зауважує Ф. Фішер, завжди потрібно пам'ятати, що навіть досконале знання правил та розуміння поширених помилок не може допомогти тим потенційним інвесторам, які не володіють терпінням та самодисципліною.

Безумовно, методи та прийоми аналізу цінних паперів, які використовує Ф. Фішер, не можна вважати догмою. Деякі з них відійшли у минуле, а на їх місце прийшли сучасні комп'ютеризовані методи. Водночас для вітчизняного фондового ринку, де більшість емітентів непрозорі для інвесторів, методи Ф. Фішера можуть стати якраз доречними.

У. Баффет реально оцінює свою компетентність в тих чи інших галузях економіки, тому він інвестує тільки в цінні папери емітентів, бізнес яких йому зрозумілий. Цей бізнес повинен базуватися на чомусь реальному та необхідному людям. Якщо в той час на ринку немає акцій, які відповідають цим вимо-

гам, то У. Баффет утримує капітал в грошових засобах та очікує, поки не з'явиться що-небудь цікавіше. Він вважає, що ключовим питанням інвестування є розуміння різниці між ціною активу та дійсною вартістю, яку одержуєш при купівлі [6, с. 21].

У. Баффет приймає рішення про покупку цінних паперів, зважаючи на те, чи є зміст одержати контроль над цим бізнесом на довгий термін. Він шукає емітентів акцій, які довгий час демонструють хороші фінансові результати, ефективний менеджмент, мають багато конкурентних переваг та випускають високоякісні продукти широкого вжитку під популярною торговою маркою. Іншими словами, емітентів акцій, що генерують стабільний грошовий потік та здатні реінвестувати його у власне зростання. У такому випадку можна сподіватися, що рівень доходності акціонерного капіталу буде високим та виправдає очікування акціонерів. Перед тим як укласти угоду, У. Баффет запитує себе: «Чи дійсно це надійний бізнес? І чи можливо вважати ціну акцій розумною?» [7, с. 27].

Постулати інвестиційної стратегії:

1. Інвестуйте в добре відомого споживачам та фондовому ринку емітента акцій, що випускає потрібні людям товари.

2. Інвестуйте в емітента акцій з ефективним менеджментом.

3. Купуйте акції нестабільних, але перспективних емітентів.

4. Купуйте акції в період загальної кризи фондового ринку.

Він розробив власну концепцію безпечного інвестування, базою якого є методика Б. Грехема.

У перші роки своєї кар'єри У. Баффет відтворював інвестиційну стратегію Б. Грехема, тобто формувал диверсифікований портфель акцій, придбаних за заниженими цінами. З часом він виробив власну стратегію, проте використовує основні принципи свого вчителя та з незмінною повагою відгукується про його науковий внесок у теорію інвестування. Його власна стратегія відрізняється вужчою спрямованістю: купівлі підлягають акції першокласних емітентів з ефективним менеджментом, нехай навіть за вищим курсом. У більшості випадків Б. Грехем продавав цінні папери через кілька років після придбання. У. Баффет інвестує на значно довший строк, оскільки впевнений у неможливості протягом кількох років одержати всю потенційну вигоду від купівлі. Окрім цього, він багато запозичив у Ф. Фішера – що стосується оцінки ефективності менеджменту та діяльності емітента акцій. Частково у нього У. Баффет запозичив критерії оцінки менеджерів, політики управління та процедур, продуктів та послуг емітента акцій. Тому, поєднуючи принципи інвестування Б. Грехема та вибір крупних зростаючих емітентів Ф. Фішера, У. Баффет створив власну оригінальну стратегію інвестування. Він склав правила інвестування від У. Баффета [7, с. 37-38].

Розглянемо етапи інвестиційного процесу.

Етап 1. Збір інформації. Перегляд основних ділових видань, матеріалів з історії емітента акцій, фінансової звітності, електронних ділових видань, співбесіда із менеджерами, представниками емітентів-конкурентів та з іншими пов'язаними особами, ознайомлення як споживач з продуктами емітента акцій.

Етап 2. Оцінка інформації. У. Баффет підходить до оцінки емітента акцій за завчасно встановленими критеріями. Потім вивчає динаміку курсу акцій, щоб вирішити, наскільки він інвестиційно привабли-

вий. Ближче до придбання акцій емітента він задає собі ряд сформованих питань стосовно його бізнесу.

Емітент може не задовольняти всі критерії, але повинен мати великий потенціал розвитку та продаватися за прийнятною ціною [7, с. 42-65].

Етап 3. Прийняття рішення. Перед прийняттям рішення У. Баффет обов'язково здійснює порівняльну оцінку передбачуваних варіантів інвестування, а також з вигодами від вкладення в нерухомість, казначейські цінні папери та інші активи. Після купівлі акцій він продовжує періодично оцінювати їх на відповідність інвестиційним критеріям. Хоча спочатку У. Баффет купує акції на довготривалий період (не менше 10 років), а ще краще назавжди. Проте це не означає, що він не може продати їх раніше з метою вивільнення грошових коштів для вигідніших інвестицій, а інколи і у випадку, коли емітент перестав відповідати його інвестиційним критеріям.

Наступна методика для аналізу – це підхід Т. Роу Прайса.

Етап 1. Збір інформації. Вивчає спеціалізовані ділові видання, економічні огляди, фінансову звітність, електронні ділові видання, електронні бази даних, макроекономічні показники держави. В діловій пресі Т. Роу Прайс насамперед звертає увагу на повідомлення про нові продукти та технології, зміни в поведінці споживачів, тенденції розвитку бізнесу, політичні та економічні події, які можуть впливати на бізнес.

Етап 2. Оцінка інформації. Аналіз емітента акцій базується на критеріях інвестування Т. Роу Прайса [7, с. 222-223].

Т. Роу Прайс наголошує на тому, що основними факторами впливу на курс акції є поточний прибуток, виплачувані дивіденди, загальна економічна ситуація, інфляція або дефляція, а також психологія інвесторів.

Він зазначає, що не варто звертати увагу та купувати акції із надмірно високим коефіцієнтом «ціна/прибуток», а краще дочекатися падіння курсу акцій емітента, що вас цікавить. Проте, якщо врахувати високу волатильність сучасних фондових ринків, то продаж акцій із різноманітними значеннями цього коефіцієнта не викликає особливого здивування.

При аналізі Т. Роу Прайса в емітента акцій найбільше цікавили такі аспекти:

- ефективний менеджмент;
- надійна система фінансового контролю;
- висока рентабельність діяльності.

Основну увагу він приділяв рентабельності операційної діяльності за останніх п'ять років. Особливо зважав на доходність власного капіталу [7, с. 59]:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток після сплати податків}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.2)$$

Окрім звичного ROE, Т. Роу Прайс розраховує доходність інвестованого капіталу – ROI за формулою [7, с. 229]:

$$ROI = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Довгостроковий капітал}} \quad (1.3)$$

Доходність активів ROA – ще один із показників доходності [7, с. 230]:

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальна сума активів}} \quad (1.4)$$

Щодо дивідендів, то Т. Роу Прайс віддавав перевагу емітента акцій з перспективою їх росту. Він зазначав, що за допомогою дивідендів інвестор може частково або повністю компенсувати падіння курсу акцій.

Важливе місце займає аналіз обсягів продажу емітента акцій як у вартісній, так і натуральній формі, що дає можливість визначити фазу життєвого циклу емітента акцій. Головне питання – яким способом емітент акцій нарощує обсяг продажів: зростання кількості проданих продуктів чи підвищення цін на них, або обома способами. На думку Т. Роу Прайса, реально зниження темпів росту продажів разом зі зниженням прибутку є ознакою сповільнення темпів розвитку емітента акцій, що призведе до знецінення акцій.

Етап 3. Прийняття рішення. Завершуючи аналіз потенційних об'єктів, Т. Роу Прайс найбільше звертає увагу на динаміку прибутку та обсягів продажу, показники рентабельності продажів, доходності акціонерного та інвестиційного капіталу.

Дж. Темплтон вважають Христофором Колумбом у сфері глобального інвестування. Він сміливо вкладав кошти в економіку країн, що розвиваються, вивчав їхні ринки та відкрив нові горизонти для інвесторів. У 1954 році Дж. Темплтон заснував свій перший інвестиційний фонд, який оперував на глобальному ринку.

Тези інвестиційної стратегії Дж. Темплтона: передбачливість, терпеливість та вміння йти проти течії. Проте основа його методики аналізу – концепція Б. Грехема в пошуку недооцінених акцій. Курс лекцій Б. Грехема з аналізу цінних паперів прослухав ще на початку його кар'єри. Пізніше, застосовуючи цей

підхід в глобальному масштабі, Дж. Темплтон назвав процедуру відбору цінних паперів порівняльним аналізом. На його думку, запорукою успіху інвестора є вміння йти проти течії, тобто продавати, коли всі купують, і купувати, коли всі продають.

Етап 1. Збір інформації. Процедура вибору недооцінених акцій розпочиналась з аналізу бази даних більше як 15000 емітентів. Дж. Темплтон вивчав фінансову звітність емітента акцій, порівнював її з показниками конкурентів, здійснював оцінку політики держави до обраної галузі, виявляв фактори, що можуть послужити каталізаторами її розвитку, привернути увагу інвесторів. Зокрема, такими факторами можуть бути: відкриття нових ринків збуту, розробка нових продуктів, вдосконалення структури управління і т.п. Особливо зважав на аналіз показника «ціна/прибуток» із середніми значеннями за останні п'ять років.

Етап 2. Оцінка інформації. Аналіз здійснював на основі власних 15 принципів інвестування:

1. Виявляйте реальну доходність інвестицій.
2. Інвестуйте, а не спекулюйте.
3. Проявляйте гнучкість.
4. Купуйте дешево і не йдіть на «повідку» у ринку.
5. Купуйте акції першокласних емітентів.
6. Інвестуйте в реальну вартість.
7. Диверсифікуйте інвестиційний портфель.

Таблиця 1

Методики відбору цінних паперів на фондовому ринку деякими інвесторами

Автор	Етап 1. Збір інформації	Етап 2. Оцінка інформації	Етап 3. Прийняття рішення	Особливості підходу
Б. Грехем	фінансові звіти емітентів; галузеві огляди, спеціалізовані видання з фінансового ринку	вивчення фінансових звітів та галузевих оглядів; аналіз фінансової звітності та коефіцієнтів	купівля цінних паперів лише, переконавшись, що зібрав повну та достовірну інформацію про емітента; відповідність критеріям	рекомендував купувати акції за ціною з безпечним запасом; утримував цінні папери впродовж двох років
Ф. Фішер	спеціалізовані журнали; фінансова звітність та огляди фондового ринку; розмови із спеціалістами та топ-менеджерами емітента акцій	аналізу двох груп показників: фінансові та не фінансові; не надає великого значення коефіцієнтам «ціна/прибуток» та «ціна/обсяг продаж»	рішення у випадку зібрання достатньої інформації для п'ятнадцяти пунктів та «методу чуток»; позитивні результати співбесіди із топ-менеджерами	надає більше значення кваліфікації персоналу, чим її минулим результатам; не є прихильником відбору акцій, що може опиратися на строги математичні розрахунки
У. Баффет	основні ділові видання; фінансова звітність; електронні ділові видання; співбесіда із менеджерами та представниками емітентів-конкурентів; ознайомлення із продуктами емітента акцій	аналіз фінансової звітності та коефіцієнтів; аналіз ефективності менеджменту; вивчення динаміки курсу акцій, щоб вирішити, наскільки він привабливий	перед прийняттям рішення обов'язково проводить порівняльну оцінку передбачуваних варіантів інвестування з вигодами від вкладення в нерухомість, казначейські цінні папери і т.п.	купує акції на довготривалий період (не менше 10 років)
Т. Роу Прайс	спеціалізовані ділові видання, економічні огляди, фінансова звітність; електронні ділові видання, електронні бази даних; макроекономічні показники держави	аналіз ефективності менеджменту; аналіз фінансової звітності та коефіцієнтів; особливу увагу приділяє коефіцієнтам ROE, ROI, ROA	приймаючи рішення, звертає найбільшу увагу на динаміку прибутку та зростання обсягів продажу	основними факторами впливу на курс акції вважає поточний прибуток, виплачувані дивіденди, загальну економічну ситуацію, а також психологію інвесторів
Дж. Темплтон	фінансова звітність емітента акцій; економічний розвиток та стан держави	порівняння фінансових коефіцієнтів із показниками конкурентів; особлива увага приділялася аналізу показника «ціна/прибуток»	рішення щодо інвестування приймає тоді, коли більшість критеріїв відповідають вимогам	основа його методики аналізу – концепція Б. Грехема в пошуку недооцінених акцій

Джерело: [складено автором за 3; 4; 6; 7; 8]

8. Аналізуйте і ще раз аналізуйте.
9. Постійно аналізуйте свій інвестиційний портфель.
10. Не панікуйте.
11. Виправляйте свої помилки.
12. Молитва допомагає в бізнесі.
13. Скромність прикрашає людину.
14. Безплатний сир буває тільки в мишоловці.
15. Вірте в майбутнє.

Етап 3. Прийняття рішення. Цінні папери купував тільки у випадку відповідності 15 принципам. Він утримував акції протягом приблизно п'яти років. Дж. Темплтон вважав, що кращий момент продажу акцій – це виявлення інших акцій, здатних принести як мінімум на 50% більше доходу, ніж існуючі, беручи до уваги витрати [7, с. 293-317]. Результати аналізу методик узагальнено у таблиці 1.

Як свідчить практика інвестори фондового ринку до сьогодні у прийнятті інвестиційних рішень (щодо вкладень у цінні папери) на перше місце ставлять методику аналізу Б. Грехема. Його підхід у пошуку недооцінених активів при певній адаптації до сучасних умов фондових ринків абсолютно не втратив своєї цінності, розвинувся та вдосконалився. Тому цю методику відбору недооцінених акцій можна назвати фундаментальною для аналізу цінних паперів.

Надзвичайно неординарно та цікавою є методика Ф. Фішера. Він вважає, що більше значення варто приділяти кваліфікації персоналу, якості продуктів та обґрунтованості політики емітента акцій, ніж її колишнім результатам. Ця специфічна стратегія інвестування буде корисна для всіх типів інвесторів, але більшою мірою концепція збору інформації відповідає цілям агресивних інвесторів.

За Ф. Фішером, успіх застосування методики збору інформації, насамперед, залежить від того, чи є у інвестора поінформовані особи. Проте важливо бути обережним під час оцінювання одержаної інформації та володіти достатньою підготовкою, знаннями для її правильної інтерпретації.

Варто зазначити, що доступ до топ-менеджерів емітентів, якщо і не є особливою справою для професійних інвесторів, проте може бути проблемою для дрібних приватних інвесторів. Іншою формою доступу до інформації може бути розмова по телефону, але за умови високого рівня володіння інформацією про стан емітента акцій та формулювання продуманих питань. Якщо не вдається зустрітись із топ-менеджером, можна спробувати зв'язатися із начальниками департаментів або відділів, проте їх компетентність та інформованість може бути різною і значно нижчою від топ-менеджера.

Ключовим недоліком підходу Ф. Фішера є складність зі сторони точно оцінити якість менеджменту емітента цінних паперів. На практиці, під час вибору об'єкта для інвестування, здається, що топ-менеджери володіють неординарною винахідливістю, діловим чуттям та вміють впровадити ефективні процедури прийняття управлінських рішень. Проте з часом вони не можуть втілити це у життя. Отже, ступінь успішності використання підходу Ф. Фішера для кожного інвестора буде залежати від двох речей: по-перше, від уміння застосовувати на практиці ці правила, і, по-друге, звичайно, від удачі.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті дослідження з'ясовано, що основою методик аналізу цінних паперів У. Баффета, Т. Роу Прайса та Дж. Темплтона є часткове або комбіноване запозичення підходів до аналізу Б. Грехема та Ф. Фішера із певними особливостями аналізу, які притаманні кожному інвесторові. А порівняльний аналіз стратегій інвестування дає змогу зробити висновок, що всі інвестори використовують фундаментальний аналіз, який є основоположним підходом для прийняття інвестиційних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коттл С. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда / Коттл С., Мюррей Р.Ф., Блок Ф.Е. [пер. с англ. Б. Пинскер] – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2000. – 704 с.:ил.
2. Ван К. Тарп. Трейдинг – ваш путь к финансовой свободе / Ван К. Тарп. – Пер с англ. Под ред. В. Ильина. – СПб. : Питер, 2005. – 368 с.: ил. – (Серия «Академия биржевой торговли»).
3. Красс П. Книга инвестиционной мудрости / Питер Красс. – М. : «ИК «Аналитика», 2002. – 504 с.
4. Грэхем Б. Разумный инвестор / Бенджамин Грэхем, Д. Цвейх. Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2009. – 672 с.: ил.
5. Бернштейн У. Разумное распределение активов / Уильям Бернштейн. Пер. с англ. – М. : Лори, 2004. – 310 с.
6. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффетт ; сост., авт. предисл. Лоренс Каннингем ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
7. Росс Н. Уроки Уолл-стрит: как разбогатеть на финансовом рынке. Советы от Уоррена Баффета, Бенджамина Грэхема, Фила Фишера, Т. Роу Прайса и Джорджа Темплтона / Никки Росс. [пер. с англ.] – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 416 с.: ил.
8. Фишер Ф.А. Обыкновенные акции и необыкновенные доходы и другие работы / Филип А. Фишер [пер. с англ.] – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 384 с.
9. Тьюлз Р. Дж. Фондовый рынок / Ричард Дж. Тьюлз, Эдвард С. Брэдли, Тэд М. Тьюлз. – 6-е изд. : Пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. VIII. – 648 с. – (Университетский учебник).

УДК 336.145.2

Логвінов П.В.

здобувач,

головний економіст відділу доходів бюджету фінансового управління
Ужгородської міської ради

РЕФОРМА УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ: ВИДАТКОВА ЧАСТИНА

Стаття присвячена вивченню практичних аспектів впровадження прогресивних технологій бюджетування у ході проведення «Загальної реформи публічних фінансів» у Словацькій Республіці. Особлива увага приділена технічним моментам та проблемам, що виникали у ході реформування галузі видаткової частини державних фінансів. Детально описано механізми запровадження та поширення програмно-цільового методу бюджетування на всіх рівнях бюджетів Словаччини. Приводяться аналогічні процеси та приклади практичного використання програмно-цільового методу в українському бюджетному процесі.

Ключові слова: програмно-цільовий метод, середньострокова структура бюджету, прогресивні технології бюджетування, видаткова частина бюджету, публічні фінанси.

Логвинов П.В. РЕФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ СЛОВАКИИ: РАСХОДНАЯ ЧАСТЬ

Статья посвящена изучению практических аспектов внедрения прогрессивных технологий бюджетирования в ходе проведения «Общей реформы публичных финансов» в Словацкой Республике. Особое внимание уделено техническим моментам и проблемам, которые возникали в ходе реформирования расходной части государственных финансов. Подробно описаны механизмы внедрения и распространения программно-целевого метода бюджетирования на всех уровнях бюджетов Словакии. Приводятся аналогичные процессы и примеры практического использования программно-целевого метода в украинском бюджетном процессе.

Ключевые слова: программно-целевой метод, среднесрочная структура бюджета, прогрессивные технологии бюджетирования, расходная часть бюджета, публичные финансы.

Logvinov P.V. SLOVAK REPUBLIC PUBLIC FINANCE MANAGEMENT REFORM: THE EXPENDITURE PART

The article is devoted to studying the practical aspects of the introduction of advanced technologies budgeting in the course of «general reform of public finances» in the Slovak Republic. Particular attention is paid to technical issues and problems that arose in the process of reforming the expenditure of public finances. Described in detail the mechanisms of implementation and dissemination of program-budgeting at all levels of budgets Slovakia. Driven by similar processes and examples of practical use of program-target method in the Ukrainian budget process.

Keywords: program-target method, medium budget structure, advanced technology budgeting, budget expenditures, public finance.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням особливостей здійснення бюджетного процесу країн із розвинутою економікою займаються вітчизняні фінансисти, котрими були описані теоретичні елементи та сформульовано практичні висновки, серед науковців та практиків нами виділено таких, як: В.М. Федосов [1], О.О. Молдован [2], Чугунов І.Я. [3] Запатріна І.В. [4; 5], М.П. Бадида [6], Бураченко А.С. [7], Бугай Т.В. та Галюта А.А. [8], Жибер Т.В. [9]; зокрема підготовлено фахівцями ІВСЕД¹ [10], [11], [12] методичні рекомендації для впровадження окремих прогресивних елементів бюджетування.

З метою вивчення досвіду проведення реформи галузі публічних фінансів Словаччини було опрацьовано низку джерел, серед яких варто виокремити дослідження Міріам Светковської М. [13] та інформації Міністерства фінансів Словацької Республіки, підготовленої Яном Марушінець.

Постановка проблеми. При дослідженні вищезазначених джерел виникають розбіжності між теоретичними рекомендаціями та практичними аспектами функціонування бюджетної системи України, що може бути спричиненою відсутністю взаємозалежності наукових доробків та діяльності установ фінансово-бюджетного сектора. Наукові дослідження мають обмежену конкретику та відсутність методики для практичного використання, як правило, лише

констатуються факти чи перелічуються недоліки існуючої системи без приведення реальних механізмів їхнього усунення. Інші джерела, у вигляді методичних рекомендацій, розроблені на основі іноземного досвіду не адаптовані до реалій існуючого устрою.

Постановка завдання. Основним завданням є розроблення якісного вихідного матеріалу, що матиме, по-перше, наукову новизну, по-друге, якісне практичне спрямування та може використовуватися як методична основа, а по-третє, має базуватися на прикладі успішного досвіду і може бути адаптованим до наших реалій та допоможе уникнути багатьох помилок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після здобуття незалежності у 1993 році Словаччина пережила період макроекономічної нестабільності з подальшим проведенням двох етапів реформ. Перший етап у період з 1998 по 2002 рр. був спрямований на забезпечення економічної стабільності та створення стандартних правил діяльності у приватному секторі. Другий етап розпочався у 2002 році та активно продовжувався до 2006 року, основні зусилля зосереджені на державному секторі та публічних фінансах пов'язаних з програмуванням. Другий етап включав в себе комплексні заходи, а саме: податкову реформу, реформу соціальної сфери, реформи ринку праці, реформи пенсійної системи, судової реформи та створення нового механізму фінансової децентралізації. Варто виокремити Реформу управління публічними фінансами (Реформа), спрямованої на підвищення рівня ефективності використання бюджетних коштів, визначення пріоритетів політики та операційної ефективності державних витрат.

¹ Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень в рамках реалізації проекту «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи» за підтримки Агентства з міжнародного розвитку (USAID)

Реформа галузі державних фінансів у Словаччині була обумовлена негативними показниками макрофінансового рівня та відсутністю механізмів контролю використання бюджетних коштів на всіх рівнях бюджету, також були не прогнозованими показники дефіциту та боргу бюджету. Відбувалося постійне накопичення зобов'язань державного сектору через відсутність чітких бюджетних обмежень. Надходження від приватизації державних об'єктів використовувались для покриття поточних витрат бюджету і фінансування випущених державних гарантій. Бюджет готувався за моделлю – «на один рік» та без використання макроекономічної основи. Процедура управління державними фінансами застосовувалася тільки до державного бюджету, а не включаючи позабюджетної та квазіфінансової діяльності. Важливим негативним аспектом сектору публічних фінансів, була наявність одинадцяти позабюджетних фондів котрі мали доступ до кредитних ресурсів, на які спрямовувалися лівові частина доходів бюджету.

До проведення Реформи Мінфін СР мав домінуючу роль у підготовці і процесі виконання бюджету, це дозволяло йому суттєво коригувати бюджет вже після його прийняття парламентом (за певних технічних вимог стосовно дефіциту).

У процесі підготовки бюджету використовувалися три види прогнозу податкових надходжень, що були підготовлені: 1) податковим департаментом Міністерства фінансів; 2) Академією наук СР; 3) Фінансово-політичним інститутом (при Мінфіні), що були основою для роботи в парламенті. Це призводило до невинуватено оптимістичних показників включених у бюджет. Процес виконання бюджету контролювався одним з департаментів Мінфіну СР шляхом детально розробленої методики для постатейного бюджету, ним вимагалася більш детальна структура розпису статей видатків, ніж та, що була затверджена парламентом.

У 2000 році з перших кроків Реформи уряд приступив до вирішення цілої низки проблемних питань. Більшість позабюджетних фондів були скасовані, фінансові механізми управління були поліпшені шляхом прийняття низки нормативно-правових актів (у т.ч. закону про фінансовий контроль та внутрішній аудит). Вперше для СР розпочинається використання середньострокового бюджетування та програмно-цільового методу, що стимулювалося за рахунок впровадження «відправних точок» Програми попереднього приєднання (англ. – «Pre-Accession Economic Program») відповідно до вимог ЄС. Відбувається перегляд методології звітності відповідно до загальноєвропейських стандартів, а законодавчі зміни включали дієві механізми забезпечення підзвітності та обмеження позик для місцевих органів влади та соціальних-медико-страхових фондів. Проблема коригування бюджету та управління витратами частково було вирішено за допомогою ухвалення закону про державний борг і бюджетні правила, чіткої позиції Мінфіну та за рахунок зовнішніх факторів (програма МВФ, вступ до ЄС).

Період з 2003 по 2005 рр. прийнято вважати стадією активізації Реформи галузі фінансів, що була розроблена і успішно реалізована за фінансової підтримки Світового банку. У цей період відбувається прийняття низки законодавчих, практичних, організаційних та технічних аспектів щодо прогресивного бюджетування, фінансового планування, управління боргом і ліквідністю, державного обліку, діяльності платіжних систем, управління державними видатками та фінансового контролю, з метою створення

прогресивної основи для управління державними фінансами на основі використовуючи досвід практики країн – членів ОЕСР та ЄС. Проект мав чітку структуру взаємопов'язаних заходів доповнюючого характеру і був розділений на такі компоненти:

а) поліпшення бюджетного процесу (підвищення фінансової прозорості звітності, вдосконалення багаторічного бюджетування і впровадження програмно-цільового бюджетування);

б) удосконалення механізму макроаналітичних та фінансових можливостей прогнозування Міністерства фінансів;

в) підтримка інтеграції Державного казначейства в управління державними фінансами та вдосконалення системи керування боргом і ліквідністю;

г) загальна координація реформи і управління проектами.

Загальна реформа публічних фінансів

«Загальна реформа публічних фінансів» (англ. «Public Finance Management Reform») у рамках реалізації проекту, що проводився протягом 2003–2007 рр. під егідою Світового банку. Проект було виконано Міністерством фінансів Словаччини для поліпшення якості та забезпечення прозорості механізмів розподілу бюджетних коштів, а також здійснення відповідних реанімаційних кроків фінансового спрямування. Саме в середині 2000-х років ця країна отримала відчутні результати поліпшення макроекономічних показників, що пов'язують із ефективністю проведення згаданої реформи.

Реформа галузі публічних фінансів була підтримана кількома донорами, серед яких варто виділити Організацію економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Світового банку. Ключову відповідальність було покладено на Мінфін, де було сформовано чітке бачення стосовно допомоги консультантів та активної позиції власної причетності. Внаслідок продуктивної взаємодії профільних міністерств із Мінфіном Словаччину прийнято вважати взірцевим прикладом проведення бюджетної реформи та запровадження програмно-цільового методу серед країн ЄС, а також як такої, що має найкращі показники динаміки розвитку економіки і залучення інвестицій серед учасників Вишеградської групи.

Варто відзначити процес реорганізації Мінфіну та інших міністерств, у кожному з яких було виділено посаду заступника міністра, відповідального за реалізацію Реформи.

Основа реформи видаткової частини бюджетного процесу закладено на двох базових складових, що включає в себе:

а) продуктивне витрачання коштів (програмно-цільовий метод «ПЦМ»);

б) багаторічне планування (середньострокова структура бюджету).



Рис. 1. Складові видаткової частини Реформи публічних фінансів

Джерело: розроблено автором на основі досліджень

Нижче широко розкривається суть двох основних компонентів видаткової частини, що були запроваджені у ході Реформи.

Варто зазначити, що технічно ці складові не заміняють бюджет у класичному вигляді, а фактично якісно заміщують постатейний метод та дають можливість планування, не обмежуючись календарним роком. У ході Реформи план видатків бюджетних коштів було трансформовано на трирічну перспективу та представлено програмний вигляд із конкретною метою витрат публічних коштів, можливості визначення ефективності та доцільності діяльності окремих бюджетних установ. У цей момент відбувається відмова від класичного (постатейного) методу відображення при плануванні витратної частини.

Варто відзначити, що процес комплексного запровадження програмного бюджетування тривав п'ять років від початку в 2004 році та подальшому поширенні на всі рівні бюджетів, що були сформовані у програмному вигляді на 2009 рік. Аналогічний процес триває в Україні із 2002 року, коли державний бюджет вперше було представлено у програмному вигляді по сьогоднішній час (2015 рік), коли фактично відбувається процес відмови від використання ПЦМ до 2017 року, що може розцінюватися як провал у запровадженні одного із найважливіших інструментів прогресивного бюджетування.

Система публічних фінансів регулюється низкою законів та методичних вказівок, що охоплює фрагментарно найважливіші аспекти галузі, виявилася дуже корисним фактором швидкої реалізації змін. Важливе значення має інформаційно-технічне (ІТ) забезпечення підтримки системи управління державними фінансами або відповідної взаємодії між фінансовими органами та бюджетними розпорядниками. Також наголошується на безперервному процесі навчання для ширшого обміну інформації та взаємодії відповідних рівнів менеджменту, що є не менш важливим ніж правильно прописані заходи для прискореного проведення реформи.

Словацька система публічних фінансів охоплює державні установи і затверджується Кабінетом Міністрів на 3-річний період, а парламент – приймає річний закон про бюджет центрального уряду та окремих спеціальних фондів. Галузеві міністерства готують свої докладні пропозиції по бюджету у програмній структурі цілей та показників. Можливість виділення додаткових ресурсів бюджету передбачена з резервного фонду за рішенням парламенту.

Основними помилками у ході реалізації Реформи було допущення паралельного функціонування старих (постатейного) та сучасних методів бюджетування, що перевантажують бюджетний процес і мають негативний вплив, на відміну від поступової заміни на прогресивні технології. Цей момент є характерним на сучасному етапі впровадження програмно-цільового бюджетування місцевих органів влади в Україні, оскільки, фактично, фахівцями фінансових органів виконуються подвійна робота без відповідного стимулювання. Як результат – саботування повноцінного впровадження ПЦМ та суто формальне середньострокове планування видатків.

Будь-які ініціативи реформування повинні починатися із скорочення поточного навантаження на менеджерів бюджетних коштів та обов'язкового визначення цільових показників, що дозволяють визначати продуктивні якості. Зайве «навантаження» персоналу фінансових органів та розпорядників коштів, обов'язково отримають супротив та саботаж, що також можливо без чіткого бачення усвідомлення такої потреби посадовими особами відповідного рівня.



Рис. 2. Особливості системи державних видатків Словацької Республіки

Джерело: розроблено автором на основі матеріалів Miriama Svetkovska [13]

Варто наголосити на участі ОЕСР, що у ході проведення Реформи, надавала потужну технічну підтримку Словацькій Республіці. У процесі взаємодії було визначено сім ключових інституційних особливостей, що формують ефективну систему контролю державних видатків (рис. 2) [13]:

Організаційні аспекти бюджетного процесу

Бюджетний рік у СР збігається з календарним роком. Бюджетний процес починається з підготовки вихідних пунктів для обговорення в Кабміні у квітні та містить дані макроекономічних і дохідних прогнозів, багаторічних показників податково-бюджетної політики, у тому числі дефіциту і боргу державного бюджету, а також витрат для окремих міністерств. Після підготовки цього документа міністерства і відомства готують докладно розкриті бюджети (кошториси) і передають їх через відповідне програмне забезпечення до Мінфіну. Після серії бюджетних слухань Мінфін формує проект бюджету і подає його на розгляд до Кабінету Міністрів до кінця серпня.

Обсяг резервного фонду складає розмір 1-3% від загального обсягу видатків, а напрям використання цих коштів визначається у ході обговорень Кабміну і Коаліційної ради у вересні. Після вирішення усіх дискусійних та суперечливих моментів Кабінетом Міністрів затверджується бюджет до 15 жовтня, після чого направляє остаточний проект в парламент для обговорення і остаточного схвалення. Парламент обговорює бюджет в комітетах і в пленумі. Річний Закон про бюджет приймається простою більшістю голосів. Оскільки більшість політичних моментів вирішуються в ході попередніх раундів дискусій, тому в подальшому, як правило, не вноситься серйозних змін до головного фінансового документу країни поданого у вигляді проекту до парламенту. Детальна схема, етапи та терміни виконання бюджету є обов'язковою складовою, вона міститься додатках закону про державний бюджет під назвою «бюджетний календар».

Щодо галузевих міністерств, які мають високу автономію щодо розподілу та реалізації державних витрат, у межах лімітів, що встановлюються Мінфіном, згідно із бюджетом, а також обмежень на виплату заробітної плати, капітальних видатків,

співфінансування та ресурсів, отриманих від ЄС, міністерства створюють власну програмну структуру витрат та відповідний розподіл ресурсів на окремі статті бюджету.

Система оплати виконується в онлайн-режимі через надсилання запитів до органу казначейства, котрі автоматично виконуються, якщо видатки не перевищують встановленої суми асигнувань на певну дату. Мінфін має право змінити асигнування інших міністерств без попереднього схвалення Парламенту під час виконання бюджету, до моменту, поки не перевищено ліміт дефіциту.

Середньострокова структура бюджету

До моменту запровадження технології середньострокової планування бюджету, схема доходів та витрат готувалася на щорічній основі із прив'язкою до календарного року. Це породжувало низку негативних факторів суб'єктивного характеру, оскільки міністри щорічно змагаються за розподіл ресурсів, використовуючи різні методи неформального характеру, та задовольняли вимоги залежно від їх політичного впливу. Ця ситуація жодним чином не може об'єктивно визначати першочергові потреби для виділення коштів та робить профільне міністерство, відповідальне за бюджетний процес, заручником ситуації та предметом тиску і політичних маніпуляцій. Структурний вигляд витратної частини був дуже нестабільним, а політичні пріоритети, відображені в бюджеті, значно змінювалися з року в рік.

З досвіду середньострокової технології введення бюджету в Словаччині можна резюмувати такі її переваги:

- × уникнення явища «вибивання коштів» в бюджетному процесі;
- × міністри не можуть розраховувати на отримання короткострокового ресурсу;
- × державна політика (у тому числі податково-бюджетна) отримує зиск від довіри, оскільки їхня діяльність більш прозора, передбачувана і зрозуміла;
- × влада може зосередити увагу на результатах програм, що потребують декілька років для виконання.

Середньострокове бюджетування поєднується із ще однією прогресивною технологією встановлення фінансових цілей «з низу до верху» як основи для розрахунку вартості державної політики. Наступна схема (рис. 3) дає структурний огляд цього процесу.

Визначення цілей та пріоритетів «згори донизу»

Відповідальність за підготовку макроекономічних і податкових прогнозів покладено на Фінансово-політичний інститут, що є структурною одиницею Міністерства фінансів СР, також відповідальною за фінансовий напрям прогнозування та визна-

чення показників дефіциту і межі загальних витрат бюджету відповідно до цілей економічного розвитку і політики. Прогнози оновлюються кожні чотири місяці, щоб відповідати бюджетному циклу, а перед оприлюдненням вони підлягають опрацюванню у макроекономічному і податковому комітеті, окрім цього органу у цих обговореннях беруть участь представники Центрального банку, Статистичного бюро Словачкої академії наук та комерційні банки.

Програмно-цільовий метод бюджетування

Програмно-цільовий метод ведення бюджетного процесу в Словачкій Республіці поступово запроваджувалося із 2000 року, що було витребувано необхідністю підвищення операційного управління та ефективності державних витрат. На запрошення міністра фінансів було направлено радника Казначейства США, котрому було виділено місце в Мінфіні СР та надано у підпорядкування двох міністерських службовців.

Результатом їх роботи була підготовка початкової концепції ПЦМ, що поширилася на чотири міністерства у 2001 році, а через рік приєдналися інші шість. Мінфіном здійснювалися переважно методологічні консультації, але через брак часу та ресурсів не приділялося багато уваги змісту програм.

Початкова концепція запровадження ПЦМ стосувалася переважно проектів пов'язаних із використанням фондів ЄС. Проте якість та темпи поширення на «пілотні» міністерства бажали бути кращими, тоді було прийняте рішення про запровадження системи навчальних поїздок до країн з розвинутою системою ПЦМ (Великобританія, Нідерланди, Швеція), що були організовані для основного персоналу Міністерства фінансів. Важливою була методична підтримка ОЕСР та Світового банку.

На рівні експерименту у 2004 році було запроваджено використання ПЦМ для всіх центральних органів влади, що вимагало внесення змін до нормативно-правової бази управління державними фінансами, істотного перегляду методології програмного бюджетування та встановлення логічної основи для урядових програм. Програмно-технічне забезпечення (ІТ-системи) бюджетного процесу та казначейського обслуговування довелося скоригувати, для пристосування під програмну класифікацію видатків. Протягом першого року відбувається відточення структури для формування програмного вигляду бюджету, скорочення кількості програм вдвічі та усувається явище дублювання державних витрат. Надзвичайно важливою подією було запровадження «Методологія моніторингу та оцінки», що була підготовлена у 2007 році і на даний час є невід'ємною частиною системи програмно-цільового бюджетування різного

рівня. Специфікою впровадження ПЦМ, була відсутність обов'язкового впровадження даної технології бюджетування у організацій громадського сектору, наприклад у Фонді соціального страхування, проте для всіх міністерств було поставлено стратегічним завданням використання програмної структури видатків у галузі.

Починаючи з 2009 року технологія програмного бюджетування була розширена на всі регіональні адміністрації (8 одиниць) та місцеві органи самоврядування (близько 2900 од.). Було розроблено низку методологічних посібників для полегшення про-

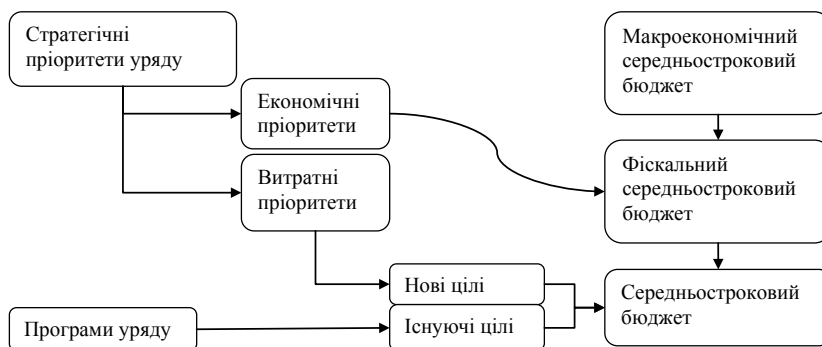


Рис. 3. Визначення цілей фінансування у середньостроковому бюджеті

Джерело: розроблено автором на основі досліджень

цесу, у матеріалах приводилися успішні (та погані) приклади програм і було запропоновано типову структуру програмного вигляду видаткової частини бюджету для одиниці самоврядування.

На сьогоднішній день система програмно-цільового бюджетування у Словаччині забезпечена такими нормативно-правовими документами:

- × Закон про бюджетні правила;
- × методичний посібник з програмного бюджетування;
- × посібник для формування цілей, завдань та вимірних показників;
- × посібник з моніторингу та оцінки програм;
- × посібник розробки структури програм для регіональних і місцевих органів влади.

Бюджет за програмною структурою не заміняє традиційний бюджет, проте суттєво його доповнює. Це інша система представлення фінансових показників поряд з нефінансовими даними, що являються основою для прийняття рішень. Класифікація програм є уніфікованою системою, що інтегрується у здійсненні бюджетного процесу та ІТ-системою казначейства.

У Словаччині є три структурні рівні програми: *програми, підпрограми та проекти*, що різняться за тривалістю у часі – необмежені та обмежені. Державний бюджет має близько 70 програм, 5 з яких виконуються спільно різними міністерствами – мультиміністерські, що створюються для координації завдань між різними міністерствами, одне з яких є головним, на котре покладено відповідальність за зведення інформації та здійснення моніторингу програм. Інші міністерства учасники мультипрограми виконують завдання у рамках своїх структур, проте вони синхронізують власні цілі та індикатори виконання відповідно до загальних цілей програми.

На найнижчому структурному рівні програми розробляються конкретні *цілі* для досягнення відповідно до методології, а вищі рівні передбачають досягнення стратегічної мети. *Мета* є більш абстрактним явищем, що в цілому описує бажаний результат від реалізації програми, тоді як *цілі* включають у себе конкретне значення, котрі мають супроводжуватися вимірними індикаторами, вони можуть бути короткостроковими або довгостроковими.

Типові помилки, що знижували якість програмної структури бюджету, стали передумовою підготовки Мінфіном окремого посібника з формулювання цілей і вимірних показників, у тому числі хороших і поганих прикладів. Нині існує близько 1300 індикаторів виконання, половина з них – вихідні показники, а решта – результативні. ОЕСР була цінним джерелом для створення вимірних індикаторів, технічної підтримки та можливості здійснення процесу якісного моніторингу, також розроблено низку внутрішніх джерел нефінансових індикаторів.

Зміст програм дозволяє міністерствам розробляти власну стратегічну політику, оскільки на даному етапі визначаються заходи для досягнення соціально-економічних цілей, а також обсяг ресурсів, що необхідні для їх виконання. Окремі міністерства активно користуються цією технологією бюджетування при розробці політичних завдань, інші – використовують програмну структуру витрат у формальній манері, просто виклавши інформацію про видатки на певний період у вигляді програмного розпису, при цьому регулюючи підконтрольну діяльність в ручному форматі. Мінфін ставить за мету заохочення повноцінного використання програмної структури шляхом консультацій та розробки методичних рекоменда-

цій, проте кожне міністерство це робить залежно від галузевої діяльності. Тобто програми, наприклад галузі освіти та оборони, будуть мати кардинально різне змістове наповнення та завдання. Окрім того, якісне використання програмно-цільової технології суттєво залежатиме від політичної волі відповідальних посадових осіб міністерства та потенціалу урядового суб'єкта. Консультації фахівців Мінфіну з галузевими міністерствами є частиною щорічного бюджетного процесу (коригування в структурі програми, визначення цілей і завдань), інші технічно складні питання вирішуються у ході офіційних переговорів на рівні міністрів.

Одним із найважливіших аспектів, пов'язаних із практичним використанням ПЦМ, є процес моніторингу та зовнішньої аудиторської роботи, що здійснюється *Національним управлінням з контролю* (типу Контрольного ревізійного управління в Україні). Цей орган із певною затримкою розпочав проведення аудиту бюджетних документів та кошторисів, що підготовлені у форматі ПЦМ, що пов'язано із концептуально іншими вимогами у процесі перевірок та самому усвідомленні даної технології бюджетування. Для цього відповідні співробітники пройшли навчання, що проводилися експертами міністерства фінансів. Проте у ході здійснення перевірок бюджету за програмною структурою виявляються моменти неякісного закладення показників якості та ефективності, що спотворює та унеможливує проведення якісного аудиту, а відповідно, не може давати об'єктивну інформацію про доцільність витрачання коштів.

Первинне впровадження програмного бюджетування в Словаччині відбувалося відносно легко і Мінфін не стикався із серйозними опором у ході введення. Швидкість та масштаби впровадження мали досить високі показники, порівняно із аналогічними процесами серед країн ЄС, а приклад нашої держави можна вважати провальним. У Словацькій Республіці мало місце саботування керівниками середньої ланки міністерств щодо процесу використання ПЦМ, оскільки на початках саме на цих посадовців відбувалося збільшення робочого навантаження без відповідного навчального компоненту реформи управління публічними фінансами.

Вирішальною для успішного проведення реформи виявилася підтримка та воля на високому політичному рівні – особливо в Мінфіні та галузевих міністерствах. Незважаючи на осіб, що, змінюючись, займали посаду міністра фінансів, привід для реформи залишилися постійним, а міністерства, де впровадження ПЦМ отримує безпосередню підтримку міністра (або заступників міністрів), показують значно кращу якість видатків, ніж інші міністерства, де ключові посадовці не усвідомлюють таку необхідність.

Програмно-цільова технологія бюджетування як ключовий елемент реформи публічних фінансів істотно підвищила прозорість та зрозумілість бюджету для «неспеціалістів», тобто пересічних громадян, що призвело до збільшення відповідальності міністрів та керівників програм. Як правило, бюджетна система що містить інформацію стосовно продуктивності підвищує ефективність експлуатації публічних коштів, що є важливою складовою політичної культури країни. Моніторинг та оцінка залишається недосконалим інструментом у ПЦМ, проте ця проблема вважається «хронічним явищем» для всіх країн, що використовують дану технологію бюджетування. Оцінка не завжди дає повноцінний зворотній зв'язок для розробки політичних рішень, проте для технології постатейного розподілу коштів

взагалі не підіймалося таке питання, фінансування відбувалось на основі політичних домовленостей, а не на оцінці ефективності програми та навіть без формулювання цілей та завдань.

На місцевому рівні впровадження ПЦМ відбувалося на рівні експерименту протягом двох років, а після – в якості обов'язкового. Це дало змогу органам самоврядування підготувати і затвердити плани економічного і соціального розвитку, що полегшило наблизити цілі та завдання цих планів до програм бюджетних витрат. Підвищення адміністративного потенціалу в результаті здійснення фіскальної децентралізації 2002–2005 років допомогло полегшити освоєння програмно-цільового методу на місцевому рівні. Впровадження ПЦМ на рівні регіонів і великих міст відбувалося без особливих труднощів, а для невеликих населених пунктів це створювало адміністративне навантаження, згодом виявлялося корисним інструментом для ефективного управління публічними коштами.

Висновки з проведеного дослідження. Країна, яка ще десять років тому мала надскладну систему оподаткування, місцеві групи впливу (бізнес, регіони) шматували бюджет через лобювання численних податкових пільг, а компанії виводили прибутки в офшори [2], на сьогоднішній день, завдяки проведенню низки ефективних реформ бюджетного та податкового спрямування, перебуває на етапі динамічного розвитку економіки, створює можливості якісного акумулювання як зовнішніх, так і внутрішніх інвестиційних ресурсів. Вихідні позиції Словаччини на початку процесу переходу були менш сприятливими, ніж в інших країнах регіону. Однак у нинішньому десятилітті, після тривалого періоду складних і болісних економічних реформ, саме у Словаччині сформувалася найбільш динамічна економіка, для якої є характерними не тільки стрімкі темпи зростання номінального ВВП, а й якісні структурні зрушення та висока інвестиційна активність.

Якщо на початку 90-х років Словаччина була однією із найменш заможних країн регіону, то на сьогоднішній день за показником ВВП на душу населення вона – серед лідерів, поступаючись Чехії.

Безумовно, в основі успіхів словацької економіки лежить комплексна стратегія ринкових перетворень, яка включала конверсію ВПК, структурну перебудову економіки, формування ефективних фінансових ринків з доступними ресурсами тощо. Водночас, як зазначають більшість словацьких та іноземних експертів, одним із найважливіших напрямів стратегії реформи було створення дієвого, ефективного

бюджетного та конкурентного фіскального простору. Це дало змогу не лише сформувати сприятливі умови для внутрішнього капіталу, а й залучити в країну стратегічних іноземних інвесторів [2].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії / В.М. Федосов, Т.С. Бабич // *Фінанси України*. – 2008. – № 1(146). – С. 3-24. – С. 10.
2. Молдован О.О. Як провести успішну податкову реформу: досвід Словаччини для України // *Дзеркало тижня. Україна*, № 38, 15 жовтня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/yak_provesti_uspishnu_podatkovu_reformu_dosvid_slovachchini_dlya_ukrayini.html.
3. Теоретико-методологічні засади удосконалення програмно-цільового методу планування видатків бюджету // *Фінанси України* : Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. – 2004. – № 9. – С. 37-44.
4. Чугунов І.Я., Запатріна І.В. Розвиток програмно-цільового методу планування бюджету // *Фінанси України*. – 2008. – № 5. – С. 3-14.
5. Запатріна І.В. Програмно-цільовий метод бюджетування // *Фінанси України*. – 2006. – № 10. – С. 156-178.
6. Податкова база місцевого самоврядування : монографія – Ужгород, 2010. – 408, [8] с. М.П.Бадида.
7. Фінансовий потенціал регіонального розвитку : монографія – К.КНЕУ, 2013. – 342, [2] с. А.Є.Буряченко.
8. Бугай Т.В., Галюта А.А. «Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: зарубіжний досвід і можливості його використання в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_3/43.pdf.
9. Т.В. Жибер. Удосконалення процесу бюджетування в Україні // *Фінанси України*. – 2009. – № 8. – С. 76-81.
10. Щербина І.Ф. Практичні аспекти програмно-цільового методу бюджетування. Зарубіжний досвід / [Щербина І., Бабіч Т., Козейчук С. та ін.] ; Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні» : матеріали тренінгів. – К. : RTI International (USAID), 2006. – 260 с.
11. Програмно-цільовий метод управління видатками бюджету : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / І.Ю. Потеряйло ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 20 с. – укр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.disslib.org/pro>.
12. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу : навчальний посібник / [Під заг. ред., В.В. Зубенко] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження». – 4-те видання, виправлене та доповнене – К., 2013.
13. Miriama Svetkovska. «SLOVAKIA, AN OUTSTANDING EXAMPLE IN PUBLIC FINANCE MANAGEMENT REFORM». Paper to be presented at the DRUID-DIME Academy Winter 2010 PhD Conference on Comwell Rebild Bakker, Aalborg, Denmark, January 21-23, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=500744&cf=44>.

УДК 369.2:331.228:364.013:351.84

Мельничук О.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри фінансів і кредиту**Подільського державного аграрно-технічного університету*

ПОРЯДОК ВІДШКОДУВАННЯ ВИТРАТ СТРАХУВАЛЬНИКАМ ФОНДОМ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розкрито особливості фінансування страхувальників Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності для надання застрахованим особам матеріального забезпечення, наводяться аналітичні матеріали за даними районного відділення фонду та здійснюється їх аналіз. Досліджується переваги та недоліки запровадження єдиного соціального внеску та його вплив на фінансування фонду. Спираючись на аналітичні дані підприємства, розкриваються проблемні аспекти зазначеної процедури відшкодування та пропонуються зміни до порядку фінансування страхувальників, які дозволять скоротити тривалість виплат та узгодити інформацію у податковій звітності щодо зазначених доходів працівників. Об'єктом дослідження обрано Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Предметом дослідження виступають соціально-економічні явища і процеси, що відбуваються в системі соціального страхування. Результати дослідження досягнуті за допомогою методів індукції та дедукції, а також аналізу основних тенденцій розвитку, відносних величин структури і табличного методу.

Ключові слова: соціальний захист, соціальний ризик, соціальне страхування, соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності, соціальні виплати, допомога з тимчасової втрати працездатності.

Мельничук О.В. ПОРЯДОК ВОЗМЕЩЕНИЯ РАСХОДОВ СТРАХОВЩИКАМ ФОНДОМ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ ПОТЕРЕ РАБОТОСПОСОБНОСТИ И ПУТИ ЕГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье раскрываются особенности финансирования страхователей Фондом социального страхования по временной потере работоспособности и расходам, предопределенным захоронением, для предоставления застрахованным лицам материального обеспечения, приводятся аналитические материалы по данным районного отделения фонда и осуществляется их анализ. Исследуются преимущества и недостатки введения единственного социального взноса, а также его влияние на финансирование фонда. Опираясь на аналитические данные предприятия, раскрываются проблемные аспекты отмеченной процедуры возмещения и предлагаются изменения к порядку финансирования страхователей, которые позволят сократить длительность выплат и согласовать информацию в налоговой отчетности относительно отмеченных доходов работников. Объектом исследования избран Фонд социального страхования по временной потере работоспособности. В качестве предмета исследования выступают социально-экономические явления и процессы, которые происходят в системе социального страхования. Результаты исследования достигнуты с помощью методов индукции и дедукции, а также анализа основных тенденций развития, относительных величин структуры и табличного метода.

Ключевые слова: социальная защита, социальный риск, социальное страхование, социальное страхование по временной потере работоспособности, социальные выплаты, помощь по временной потере работоспособности.

Melnychuk O.V. PROCEDURE FOR FINANCING OF INSURERS BY THE SOCIAL INSURANCE FUND AGAINST TEMPORARY DISABILITY, AND WAYS TO IMPROVE IT

The article discloses peculiarities of financing insurers by the Social Insurance Fund against Temporary Disability for insured persons to be given material security; contains analytical materials based on the information provided by the Fund executive management, and contains their (analytical materials) analysis. Advantages and disadvantages of implementation of a single social contribution (SSC) and its affecting the Fund financing. So most of scientists and experts referred to the main advantages of the SSC, simplification of registration of payers with the funds, reduction of expenses for registration and payment of contributions and reporting, drop in number of inspections. Still, in the author's opinion, drop in sending in reports to the funds has not happened, because, in the event of expenses being financed by the funds, reporting is not annulled, but submitted quarterly as before. Basing upon the enterprise analytical data, problematic issues of the stated procedure for compensation are uncovered, and changes to procedure for financing insurers are proposed, which make it possible to reduce payment time and coordinate information in tax accounts with regard to the said incomes of employees. The Fund of Social Insurance against Temporary Disability has been selected as a subject of research. Targets of research are social and economic events and processes ongoing within the system for social insurance. Research results have been achieved by means of induction and deduction methods, as well as of analysis of the basic development trends, the structure and table method relative values. Development of the social insurance system in Ukraine is caused by its close dependence on the state social policy and the state being limited in material security of the population in case of insurance risks. For the purpose of improving social insurance, the author proposes the following: as soon as possible, to unite the funds that provide the same insurance services into a single institution; in normative documents, provide for a possibility of jointly financing a special account by the funds and the enterprise for the purpose of acceleration of premium payments to insured persons and harmonization of the tax accounts; to grant the funds authorization to conduct operating control of initial documents which give a right to make payments during submission of a payment order, for the purpose of optimization of both inspections (audits), and their consequences; to revise a source of financing of the fund management apparatus.

Keywords: social protection, social risk, social insurance, social insurance against temporary disability, social payments, social benefit.

Постановка проблеми. Соціальна стабільність у розвинутому суспільстві передбачає забезпечення високої якості життя, що супроводжується реалізацією прав громадян на соціальний захист при настанні соціальних ризиків. Проте дефіцит бюджетних коштів не дає можливості в Україні найближчим часом кардинально вирішити проблеми соціального забезпечення.

Реформування системи загальнообов'язкового державного страхування шляхом введення єдиного соціального внеску мало певні переваги, а саме: спрощення механізму оподаткування доходів найманих працівників для страхувальників та водночас достатньо не забезпечило дохідну частину фондів соціального страхування, а особливо одного із най-

важливіших його видів – соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та витратами зумовленими похованням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На різних етапах суспільного розвитку питанням соціального страхування присвятили свої праці науковці, серед яких можна відзначити Л. Бабич, М. Боднарчук, М. Бойко, Г. Волощук, С. Гончарова, О. Губар, А. Кириченко, В. Керунова, Е. Лібнова, О. Мельник, І. Новак, А. Сидорчук, М. Шаварина [3], С. Юрій. Зокрема авторами О. Губар, А. Кириченко, В. Керуновою [1], С. Юрієм досліджуються питання суспільно-економічного напрямку системи соціального страхування та його удосконалення; окремі дослідники (В.С. Андреев, О.М. Васильев, А.Н. Егоров, О.Л. Захаров, С.М. Прилипко, І.М. Сирота, та ін.) приділяють увагу дослідженню принципів загальнообов'язкового державного соціального страхування; особливостям процедури контролю за витрачанням коштів фонду присвячені праці О. Золотарьової, Т. Нікітіної [8], М. Шавариної [3] та інших. Поряд з тим недостатньо вивченим залишається питання порядку фінансування фондами (особливо соціального страхування з тимчасової втрати працездатності) витрат страхувальникам та його практичної реалізації, що негативно впливає на процес формування податкової звітності підприємств.

Постановка завдання дослідження. Метою дослідження є обґрунтування основних недоліків порядку фінансування страхувальників для надання застрахованим особам матеріального забезпечення за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності з метою запровадження напрямків його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальний захист, за визначенням В. Керунової, – це «система суспільно-економічних заходів, спрямованих на матеріальне забезпечення населення в разі настання соціальних ризиків» [1, с. 78], до яких належать безробіття, нещасний випадок, що супроводжується втратою працездатності чи втратою годувальника, хвороби тощо. Вітчизняна система соціального страхування передбачає створення Фондів соціального страхування: на випадок безробіття, від нещасних випадків на виробництві, з тимчасової втрати працездатності та Пенсійного фонду. Однією із найбільш важливих форм реалізації прав громадян на соціальний захист є загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням. Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням», діяльність фонду передбачає «матеріальне забезпечення громадян у зв'язку з втратою заробітної плати (доходу) внаслідок тимчасової втрати працездатності (включаючи догляд за хворою дитиною, дитиною-інвалідом, хворим членом сім'ї), вагітності та пологів, часткову компенсацію витрат, пов'язаних із смертю застрахованої особи або членів її сім'ї, а також надання соціальних послуг за рахунок бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, що формується шляхом сплати страхових внесків роботодавцем, громадянами, а також за рахунок інших джерел, передбачених цим Законом [2].

Аналізуючи зміст фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності в нормативно-правових актах, варто його порівняти із трактуваннями окремих науковців. Так, на думку М. Шавариної, «за матеріальним змістом соціальне страхування

з тимчасової втрати працездатності є централізованим фондом грошових коштів, який має такі ознаки: використання коштів характеризується однобічним рухом грошових коштів; державно-правове регулювання використання коштів та їх винятково цільовий характер; динамічність; мобільність; масштабність» [3, с. 253]. Зазначимо, що дане визначення можна застосувати одночасно і до всіх трьох фондів соціального страхування, а тому актуальним питанням реформування системи соціального страхування на сьогодні стало об'єднання двох фондів соціального страхування із тимчасової втрати працездатності та соціального страхування від нещасних випадків на виробництві [4]. Цьому сприяло і запровадження з 1 січня 2011 року механізму сплати єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [5].

Введення єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) супроводжувалося гострими дискусіями щодо його переваг та недоліків. Більшість науковців та практиків до основних переваг ЄСВ відносили спрощення системи реєстрації платників в фондах, скорочення витрат на облік і сплату внесків та подання звітності, зменшення кількості перевірок (хоча вважаємо, що окремі положення можна заперечити). Поряд з тим реформа не дозволила зменшити податкове навантаження на фонд оплати праці, а, навпаки його збільшила; не забезпечила достатнього фінансування фондів, а навпаки його зменшила. На жаль, на нашу думку, не відбулося і скорочення звітності до фондів, адже у випадку фінансування фондами витрат страхувальникам звітність не скасовується, подається щоквартально, як і раніше.

Адміністрування єдиного соціального внеску та облік доходів, що підлягають оподаткуванню ЄСВ, здійснюються одночасно Державною фіскальною службою та Пенсійним фондом України. Крім того, Державна фіскальна служба здійснює облік цих же доходів найманих працівників при обчисленні податку з доходів фізичних осіб та формує Єдиний реєстр платників – фізичних осіб за ідентифікаційними кодами. Платники щомісячно подають до органів державної фіскальної служби Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до органів доходів і зборів (Додаток 4 до Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, далі – Додаток 4), а також щоквартально Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (Форма 1 ДФ), що дає змогу фіскальній службі порівнювати доходи, що відображаються одночасно у різних формах звітності.

Таким чином, підпорядкування адміністрування ЄСВ до компетенції Державної фіскальної служби дасть можливість останній вже на стадії камеральної перевірки звітності одночасно контролювати правильність та об'єктивність оподаткування доходів найманих працівників при обчисленні податку з доходів фізичних осіб та єдиного соціального внеску. У той же час вважаємо, що за таких обставин доречним було б скоротити звітність щодо заробітної плати найманих працівників, яка дублюється Додатку 4 та у Формі 1ДФ.

Як зазначає М. Шаварина, «запровадження єдиного соціального внеску негативно вплинуло на формування доходів фонду» [3, с. 254] соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Ми погоджуємося з думкою автора, оскільки несвоечасність компенсації фондом витрат страхувальникам – результат недостатнього його фінансування. Поряд з тим вважаємо за необхідне представити аналіз фінансових ресурсів на соціальне страхування з тимчасової втрати працездатності (Таблиця 1) на прикладі Кам'янець-Подільської міської виконавчої дирекції Хмельницького обласного відділення Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (зазначимо, що у 2012 році відбулося об'єднання виконавчих дирекцій фонду міста і району).

Аналізуючи інформацію, представлену в таблиці 1, можна стверджувати, що за період 2012–2013 років зростають видатки, здійснені виконавчою дирекцією фонду за практично усіма видами виплат, а саме: допомоги з тимчасової втрати працездатності, допомоги по вагітності та пологах, допомоги на поховання, оздоровчі заходи та виплати громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської АЕС та скорочуються витрати фонду на утримання апарату управління. Проте у звітному році при подвійному зростанні витрат на утримання апарату управління фонду скорочуються практично всі виплати крім виплати допомоги на поховання.

Варто звернути увагу, що в 2014 році Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності припинено придбання новорічних подарунків для дітей віком до 14 років, що черговий раз підтверджує його наміри до вимушеного скорочення видатків.

На думку окремих авторів, для оптимізації видаткової частини фонду необхідно впорядкувати фінансування оздоровчих заходів, оскільки вони не мають чіткої відповідності страховим принципам, а тому не повинні фінансуватися за рахунок страхових коштів [3, с. 255; 1, с. 83]. Як свідчить інформація, представлена у таблиці 1, частка витрат на оздоровлення у структурі усіх видатків Фонду у 2013–2014 була на рівні 23–24%, що складає майже четверту частину усіх виплат. Тому припинення фінансування витрат на оздоровлення у 2015 році дозволить суттєво скоротити видатки Фонду та прискорити фінансування за іншими видами допомоги.

Слушною, на наш погляд, є пропозиція М. Шавариної щодо заміни джерела фінансування поточних витрат на утримання апарату управління Фонду на кошти державного бюджету [3, с. 255], адже неправомірною, на нашу думку, є ситуація скорочення виплат страхувальникам при зростанні витрат на утримання апарату управління.

Дослідження практичних аспектів надання застрахованим особам матеріального забезпечення за рахунок коштів Фонду дозволило виявити окремі недоліки Порядку фінансування страхувальників для надання застрахованим особам матеріального забезпечення за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (далі – Порядок), затвердженого Постановою управління Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності від 22.12.2010 р. № 26.

Відповідно до пункту 4 даного Порядку, на підставі рішення комісії (уповноваженого) із соціального страхування підприємства про призначення матеріального забезпечення страхувальник-робото-

Таблиця 1
Динаміка та структура фінансування витрат страхувальникам за даними звітності, тис. грн

Склад витрат	2011 р.*		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Допомога з тимчасової непрацездатності	4592,8	50,8	8476,0	49,8	9872,6	48,4	9315,8	47,1
Допомога по вагітності та пологах	2906,6	32,2	4782,5	28,1	5087,9	24,9	4821,6	24,4
Допомога на поховання	42,0	0,5	90,8	0,5	68,2	0,3	90,2	0,5
Оздоровчі заходи	1258,7	13,9	3090,5	18,3	4930,5	24,1	4564,9	23,1
Виплати громадянам, які постраждали внаслідок аварії на ЧАЕС	2,9	0,0	6,5	0,0	13,7	0,1	11,0	0,0
Утримання апарату управління	237,6	2,6	560,6	3,3	446,1	2,2	979,5	4,9
Всього витрат	9040,6	100,0	17006,9	100	20419,0	100	19783,0	100

*- інформація включає лише показники по місті

Джерело: побудовано на підставі звітних даних Кам'янець-Подільської міської виконавчої дирекції Хмельницького обласного відділення Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [6]

Таблиця 2
Аналіз тривалості фінансування застрахованих осіб з Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності у ТОВ «Сібекс» у 2014–2015 рр.

№ з/п	Дата видачі лікарняного листка	Дата подання заявки-розрахунку страхувальником	Дата фінансування Фондом	Тривалість фінансування
1	28.01.2014	14.02.2014	07.03.2014	порушено термін фінансування до 10 днів.
2	27.04.2014	15.05.2014	30.05.2014	порушено термін фінансування до 10 днів.
3	25.05.2014	11.07.2014	31.07.2014	порушено термін фінансування до 10 днів.
4	15.07.2014	13.08.2014	27.08.2014	до 10 днів.
5	28.08.2014	15.09.2014	30.09.2014	порушено термін фінансування до 10 днів.
6	29.09.2014	23.10.2014	07.11.2014	порушено термін фінансування до 10 днів.
7	08.10.2014	13.11.2014	27.11.2014	до 10 днів.
8	26.11.2014	18.12.2014	17.01.2015	порушено термін фінансування до 10 днів.
9	06.01.2015	28.01.2015	19.02.2015	порушено термін фінансування до 10 днів.

Джерело: аналітична документація з обліку підприємства ТОВ «Сібекс» Кам'янець-Подільського району Хмельницької області

давець нараховує суми матеріального забезпечення та оформлює заяву-розрахунок [7]. При опрацюванні цього документу здійснюється перевірка правильності заповнення реквізитів та інформації про сплату підприємством єдиного соціального внеску. Фінансування страхувальників, відповідно до Порядку, має здійснюватися протягом 10 робочих днів після надходження заявки-розрахунку. Нами здійснено аналіз стану подання підприємством (ТОВ «Сібекс») заявок-розрахунків та надходження коштів від Фонду у 2014–2015 рр. (Таблиця 2).

Таким чином, як свідчить інформація, представлена у таблиці 2, відшкодування працівнику допомоги з Фонду здійснюється в термін, що перевищує 30 днів, а затримка виплат може бути як з вини підприємства, оскільки необхідно подавати додатково розрахунок, так і з вини Фонду. Виникає логічне запитання: яким чином можна скоротити тривалість цих виплат? Оптимальним варіантом вважаємо передбачити у нормативних документах можливість спільного фінансування спеціального рахунку, як підприємством так і Фондом. Так, при отриманні лікарняного листка від працівника в бухгалтерії підприємства нараховують суму допомоги, що фінансується як за рахунок підприємства, так і за рахунок Фонду. При визначенні суми допомоги за рахунок Фонду підприємство подає заявку-розрахунок, та у випадку правильності її оформлення може перерахувати ці кошти на спеціальний рахунок і виплатити допомогу застрахованій особі, не очікуючи ці кошти від Фонду. При надходженні коштів з Фонду в рахунок компенсації виплат оформляється платіжне доручення на повернення коштів на поточний рахунок підприємства. Таким чином, суттєво скорочується тривалість виплат працівнику.

Іншою позитивною стороною цієї пропозиції є узгодження інформації щодо виплати допомоги у Додатку 4 та у формі 1ДФ. Враховуючи, що нарахування лікарняних та їх виплата не збігаються в одному звітному місяці, або навіть кварталі, підприємство не може включати їх суми у Додаток 4, оскільки одночасно виникає зобов'язання щодо сплати ЄСВ у частині утримань 2%, які необхідно сплатити до 20 числа місяця, наступного за звітним, та податку з доходів фізичних осіб, який необхідно перерахувати не пізніше 30 днів наступного місяця. Тому, якщо Фондом не відшкодовуються кошти в ці терміни щодо єдиного соціального внеску та податку з доходів фізичних осіб виникає недоїмка та штрафні санкції за порушення термінів сплати податків і зборів. Тому підприємства відображають у Додатку 4 допомогу з тимчасової непрацездатності в тому періоді, в якому здійснюється її фінансування з Фонду. Проте, якщо звітні періоди відповідають різним кварталам, тоді виникає розбіжність між інформацією, що включена у форму 1ДФ та у Додаток 4. Крім того, на запити фіскальної служби необхідно давати пояснення щодо цих розбіжностей. У випадку запровадження можливості спільного фінансування витрат на виплату допомоги страхувальникам, можна уникати таких розбіжностей та об'єктивно відображати доходи працівникам відповідно до періодів їх нарахування та уникати розбіжностей між звітними формами. Крім того, цей порядок дозволить частково зняти напругу щодо інформації про затримки виплат з боку Фонду.

На нашу думку, необхідно при відшкодуванні коштів із Фонду до заявки-розрахунку подавати копії первинних документів, на підставі яких нараховується допомога. Тоді працівники Фонду могли

б оперативно здійснювати перевірки правильності нарахування такої допомоги, упереджувати зловживання при отриманні лікарняних листків і виплаті допомоги за ними та позбавити підприємства додаткових перевірок, оскільки, за даними спеціалістів Фонду, певна частина коштів спрямовується на оплату незаконних лікарняних [4].

На думку О. Золотарьової, одним із кроків на шляху зменшення зловживань та забезпечення прозорості оформлення лікарняних має стати Єдиний електронний реєстр листків непрацездатності [8; 9]. Запровадження такого реєстру, як зазначає автор, «дозволить лікарям вносити в електронну мережу необхідні відомості про пацієнтів, історію хвороби та ускладнити випадки маніпулювання з лікарняними, до того ж – систематизує інформацію про захворюваність в Україні» [8].

Висновки та подальші дослідження. Розвиток системи соціального страхування в Україні зумовлений тісною його залежністю від соціальної політики держави та обмеженості останньої у матеріальній забезпеченості населення при настанні страхових ризиків. З метою удосконалення соціального страхування доцільно врахувати такі пропозиції: якнайшвидше об'єднати в одній установі фонди, які надають однакові страхові послуги; передбачити у нормативних документах можливість спільного фінансування фондами та підприємством спеціального рахунку з метою прискорення виплат застрахованим особам та узгодження податкової звітності; надати повноваження фондам здійснювати оперативний контроль первинних документів, які надають право на здійснення виплат під час подання заявки-розрахунку, з метою оптимізації як перевірок, так і їх наслідків; переглянути джерело фінансування апарату управління фонду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Керунова В. Соціально-економічні питання вдосконалення системи соціального страхування / В. Керунова [Текст] / Економіка України. – 2010. – № 12. – С. 78-84.
2. Про загальнообов'язкове державне страхування з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням [Електронний ресурс] : Закон України від 18.01.2001 р. № 2240-III ВР. – Режим доступу : www.liga-zakon.com.ua.
3. Шаварина М.П. Проблеми та шляхи вдосконалення соціального страхування з тимчасової втрати працездатності / М.П. Шаварина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/49.pdf>.
4. Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fse.gov.ua/fse/control/main/uk/index/>.
5. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 08.07.2010 № 08.07.2010 № 2464-VI ВР. – Режим доступу : www.liga-zakon.com.ua.
6. Звітні дані Кам'янець-Подільської виконавчої дирекції Хмельницького обласного відділення ФСС ТВП за 2011–2014 рр.
7. Порядок фінансування страхувальників для надання застрахованим особам матеріального забезпечення за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fse.gov.ua/fse/control/main/uk/index/>.
8. Золотарьова О.В. Особливості процедури контролю за витрачанням коштів фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та шляхи її вдосконалення / Золотарьова О.В., Нікітіна Т.М., Лотоцька Т.А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2087>.
9. Положення про Єдиний електронний реєстр листків непрацездатності, затвердженого наказом МОЗУ від 28.10.2011 р. № 716 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE20259.html.

СЕКЦІЯ 6 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.631:336.71

Елісеєва О.К.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара***Нетета А.О.***студентка
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ УКРАЇНИ

Для цілей розширення міжнародного співробітництва у банківській сфері велике значення має правильність та коректність даних фінансової звітності, яка має надавати користувачу повне уявлення про фінансовий стан установи, результати його діяльності на поточний момент та у перспективі. Така інформація має бути легко порівняною з даними звітності іноземних контрагентів. Складання такої звітності має бути регламентовано і закріплено законодавством України. Проте зараз ми маємо певні розбіжності в представленні звітності банків за МСФЗ у вимогах НБУ та вимогах Комітету з МСФЗ. У статті досліджено особливості складання фінансової звітності, що присутні банківським установам, у відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та вимог Національного банку України, відмінності між даними вимогами, а також переваги суцільного переходу на МСФЗ для банківського сектору та підприємств України в цілому разом із проблемами впровадження в українській банківській системі Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: банківські установи, користувачі звітності, Міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансова звітність, метод трансформації.

Елісеєва О.К., Нетета А.А. ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ БАНКОВСКИМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ УКРАИНЫ

Для целей расширения международного сотрудничества в банковской сфере большое значение имеет правильность и корректность данных финансовой отчетности, которая должна давать пользователю полное представление о финансовом состоянии учреждения, результатах его деятельности на текущий момент и в перспективе. Такая информация должна быть легко сопоставима с данными отчетности иностранных контрагентов. Составление такой отчетности должно быть регламентировано и закреплено законодательством Украины. Тем не менее сейчас имеются несоответствия в представлении отчетности банком по МСФО в требованиях НБУ и требованиях Комитета по МСФО. В статье исследованы особенности составления финансовой отчетности, которые присущи банковским учреждениям, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) и требованиями Национального банка Украины, отличия между данными требованиями, а также преимущества в сплошном переходе на МСФО для банковской системы Украины в целом вместе с проблемами внедрения в украинской банковской системе Международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: банковские учреждения, пользователи отчетности, Международные стандарты финансовой отчетности, финансовая отчетность, проблемы, метод трансформации.

Yeliseyeva O.K., Neteta A.O. THE PARTICULARITIES IN PREPARATION THE FINANCIAL STATEMENTS BY BANKING INSTITUTIONS IN UKRAINE

For the purpose of enhancing the international cooperation in the banking sector the most important is valid and correct data of financial statements, that have to give a user a complete picture of the financial position of the institution, its profit and losses to date and in the future. This information is ought to be easily comparable with statements' data of foreign counterparts. Preparation of such statements must be regulated and fixed by legislation of Ukraine. Nevertheless, today there are inconsistencies in IFRS-compliant reporting by the bank in NBU requirements and requirements of IASC. The article examines the particularities in preparation the financial statements that are inherent to banking institutions in Ukraine in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and requirements of the National Bank of Ukraine, the differences between the requirements and benefits in a continuous transition to IFRS for the Ukrainian banking system at the whole and challenges in the implementation of IFRS in Ukrainian banking system.

Keywords: banking institutions, users of statements, International Financial Reporting Standards, financial statements, challenges, transformation approach.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання банківська система відіграє значну роль не тільки на внутрішньому ринку України, але й в розширенні її участі в процесах глобалізації фінансових ринків та інтеграції економіки держави в світову господарську систему. Діяльність банківських установ передбачає здійснення операцій з іноземним капіталом, операцій з залучення іноземних інвестицій, що не тільки розширює коло користувачів фінансовою звітністю, а й потребує певних вимог

до складання та оприлюднення публічної фінансової звітності. Саме складання фінансової звітності банками України у відповідності із загальноприйнятими стандартами, визнаними закордонними партнерами, надає широкі перспективи для міжнародного співробітництва з Україною в банківській сфері. Так, головним питанням є, чи дійсно звітність українських банків складається у повній відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття звітності та значення різних видів звітності в розкритті інформації про діяльність банківської установи досліджували А.М. Герасимович [1], С.Ф. Голов [2] та ін. Проблема процесу формування фінансової звітності вітчизняних банків згідно МСФЗ у своїх працях приділяли значну увагу Л.М. Кіндрацька [3], В.І. Ричаківська [4], Ж.К. Несторенко [5] та ін. Аналіз цих праць свідчить, що є багато точок зору з приводу досліджуваної теми, починаючи від рекомендації про впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) у національну систему обліку і формування фінансової звітності за МСФЗ та до повного неприйняття цього процесу. Треба зазначити, що недостатнім залишається дослідження питання аналізу інформаційної прозорості діяльності банківських установ, а також доступності інформації, наведеної в фінансовій звітності банків широкому колу користувачів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне існуючому на даному етапі науковому добробу, слід зазначити, що залишається певне коло питань стосовно повноти впровадження МСФЗ в обліку українських банків, причинами яких є існування необхідності у проведенні коригувань для адаптації звітності за МСФЗ з дотриманням вимог українського законодавства до загальноприйнятого у світі формату фінансової звітності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Провести аналіз відповідності складання звітності комерційними банками у відповідності до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, виявити існуючі невідповідності та їх причини, а також запропонувати шляхи реформування діючої системи банківського обліку до вимог МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку з вступом України до Всесвітньої торгової організації та тривалою інтеграцією в Європейський Союз виникає гостра потреба у адаптації вітчизняного бухгалтерського обліку та фінансової звітності у відповідності з вимогами МСФЗ. Ці стандарти представляють собою набір документів, за допомогою яких регламентується складання фінансової звітності, яку можуть отримати зовнішні користувачі. Основна користь від МСФЗ полягає в тому, роблять що завдяки ним фінансову діяльність будь-якої компанії прозорою. За фінансовим звітом, складеним за МСФЗ, можна скласти свою думку про стан компанії і визначитися, чи варто вступати з цією компанією в економічні відносини, а також знайти відповідь на питання, на що можна розраховувати [6].

До МСФЗ відносять: Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS); Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS); Тлумачення, розроблені Комітетом з тлумачення міжнародної фінансової звітності (IFRIC).

Сьогодні МСФЗ виступають ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати існуючі фінансові ризики у підзвітних суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Цим і визначаються переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами, вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності [5, с. 24].

Як і будь-яка фінансова організація в Україні, банки ведуть бухгалтерський облік всіх операцій та складають фінансову звітність, яку з метою здійснення державного банківського нагляду повинні на регулярній основі надавати до установ Національного банку України (далі – НБУ). Вимога щодо обов'язкового складання банками фінансової звітності закріплена у діючому законодавстві України, а саме ст. 69 Закону України «Про банки та банківську діяльність» [7] та рядом постанов НБУ. Зацікавленість зовнішніх користувачів фінансової звітності банківської установи полягає в отриманні повної, достовірної та такої, що відповідає вимогам регулятора інформації щодо фінансового стану та результатів діяльності організації, яка може надати певне уявлення про рівень надійності банку.

Велике значення у розвитку діяльності банку, а саме у залученні іноземних клієнтів та партнерів або інвесторів має однозначність тлумачення змісту фінансової звітності користувачами різних країн. Саме тут постає питання використання МСФЗ для порівнянності та прозорості звітності українських банківських установ з даними звітності закордонних компаній банківського сектору.

Таблиця 1
Цілі отримання інформації користувачів фінансової звітності банківської установи

	Зовнішні користувачі	Внутрішні користувачі
Суб'єкти	акціонери банку, інвестори, клієнти, кредитори, органи державного управління та податкові органи	Працівники та керівництво банку
Ціль отримання інформації	для прийняття рішення стосовно того, чи варто придбати акції банку, стати його клієнтом або вкладником, для оцінювання можливості банку щодо повернення кредитів, запобігання негативних явищ у діяльності банку з метою своєчасної його санації; запобігання загрози банкрутства чи пом'якшення його наслідків для вкладників та клієнтів банку, для формування грошово-кредитної політики	Для прийняття управлінських рішень

Протягом останніх років в Україні відбулася трансформація Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (надалі – П(С)БО) та фінансової звітності у відповідність до вимог МСФЗ, що зумовлює необхідність впровадження нових реформ та внесення змін до законодавчих актів на державному рівні.

Банківська система України розпочала впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності з 1 січня 1998 р. Цим було започатковано реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у банківському секторі, що є важливим інструментом у розвитку сучасного економічного суспільства та безпосередніми посередниками між вітчизняними та іноземними підприємствами. У зв'язку з цим фінансова звітність вітчизняних банків повинна бути прозорою, зрозумілою та інформативною для її користувачів, а тому має забезпечувати достовірну економічну інформацію про реальну вартість активів банку, їхню ризикованість і прибутковість і, відповідно, реальну вартість капіталу банку.

З метою реалізації цієї програми впровадження було введено [4]:

- метод нарахування за активними і пасивними операціями банку;
- механізм для створення прозорої системи резервів на покриття ризиків;
- механізми переоцінок активів банку.

У процесі реформування банки перейшли на новий План рахунків бухгалтерського обліку [8], розроблений для забезпечення потреб складання фінансової звітності окремо для НБУ та комерційних банків, а також було змінено підходи до організації та ведення аналітичного обліку. У 2012 р. українська влада зробила великий крок назустріч світовому банківському ринку та міжнародному банківському співробітництву завдяки офіційному впровадженню використання МСФЗ на законодавчому рівні. Даний факт було закріплено Законом України «Про банки та банківську діяльність» (ст. 68) [7], відповідно до якого банки організовують бухгалтерський облік до вимог внутрішньої облікової політики, яка ґрунтується на встановлених НБУ вимогах на основі МСФЗ. Існують різні методи й основи оцінки активів і зобов'язань, нарахування амортизації, складання консолідованих звітів тощо. Банкам надано право вибору облікової політики – керівництво банку має обирати і застосовувати облікову політику згідно з чинним законодавством таким чином, щоб його фінансові звіти відповідали вимогам МСФЗ і нормативно-правовим актам [4]. Бухгалтерський облік має забезпечувати своєчасне та повне відображення всіх банківських операцій та надання користувачам достовірної інформації про стан активів і зобов'язань, результати фінансової діяльності та їх зміни. У фінансових звітах кожного банку відображаються результати його діяльності за звітний період. Але, на нашу думку, необхідно звернути увагу на певну особливість складання фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ українськими банками: незважаючи на загальноприйняті стандарти у всьому світі, при складанні фінансової звітності банком мають бути обов'язково враховані вимоги, що визначені нормативно-правовими актами Національного банку України. Такі вимоги викликають невідповідності у відображенні даних за МСФЗ та є причиною виникнення розбіжностей щодо [4]:

- обсягів сформованих резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, розраховані відповідно до Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затвердженого постановою Правління Національного банку України 25 січня 2012 р. № 23 [9], згідно з яким на основі визначення класу фінансового стану контрагента та оцінки суб'єктивних факторів його діяльності розраховується резерв під ймовірні втрати;
- обсягів операцій з відновлення раніше списаних за рахунок спеціальних резервів безнадійних кредитів;
- визнання обсягів процентних доходів;
- застосування вимог міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [10] до власного капіталу;
- операцій з банківськими металами;
- операцій з акціонерами банку;
- суми відстрочених податкових зобов'язань.

Зважаючи на те, що система національного бухгалтерського обліку суттєво відрізняється від вимог МСФЗ, виникає потреба у адаптації даних звітності до вимог міжнародних стандартів, а отже, є два шляхи

складання звітності відповідно до МСФЗ – використовувати метод трансформації або паралельний облік.

Метод трансформації передбачає ведення фінансового обліку згідно з вітчизняними вимогами, потім будова допоміжних таблиць, до яких за допомогою спеціально розроблених алгоритмів переноситься необхідна інформація для складання фінансової звітності згідно з МСФЗ.

Паралельний облік передбачає паралельне ведення обліку і за національними, і за міжнародними стандартами. З метою нівелювання впливу розбіжностей між вимогами МСФЗ та нормативно-правовими актами НБУ Постановою НБУ від 10.12.2012 р. № 510 [11] затверджено Порядок застосування методу трансформації під час складання фінансової звітності банків України згідно якого Процес трансформації передбачає здійснення комплексу заходів, а саме [11]:

1. Порівняльний аналіз облікової політики на відповідність вимогам МСФЗ та виявлення сфери коригувань.
2. Аналіз операцій на відповідність МСФЗ.
3. Збір інформації для проведення трансформації.
4. Підготовку трансформаційних таблиць.
5. Коригування та рекласифікацію статей (підготовку трансформаційних записів з використанням балансових рахунків).

Метод трансформації передбачає складання фінансової звітності за МСФЗ шляхом групування облікової інформації та коригування інформації за даними статистичної звітності, що підготовлена відповідно до нормативно-правових актів НБУ [11]. Банк не відображає зазначені коригування в регістрах бухгалтерського обліку, але має складати трансформаційні таблиці, в яких зазначаються статті, за якими змінюється облік певних сум.

Трансформаційна таблиця являє собою перелік коригувальних проводок – це бухгалтерські проводки, що здійснюються після закінчення звітного періоду між датою балансу (кінець останнього дня звітного періоду) та датою затвердження (підписання) керівництвом звітності для розкриття достовірної інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів банку згідно принципу нарахування [12].

Під час здійснення коригувальних проводок застосовується принцип суттєвості щодо суми коригування та статті, що підлягають коригуванню. Банк має самостійно з урахуванням впливу на показники Звіту про фінансовий стан та Звіту про сукупні прибутки і збитки та інший сукупний дохід визначати розмір суттєвості, яка застосовується провідним управлінським персоналом для формування достовірної фінансової звітності. Суми, що суттєво не впливають на оцінку визнаних на дату балансу активів, зобов'язань, капіталу, доходів і витрат у регістрах бухгалтерського обліку, відображаються в поточному періоді без застосування коригувальних проводок.

Банк зобов'язаний коригувати суми, що визнані у звітності на дату балансу, на які вплинули події після дати балансу, та визнавати суми, що не були відображені у звітності на дату балансу з певних причин, наприклад [12]:

- отримано інформацію про те, що корисність активу зменшилася на дату балансу або суму раніше визнаного збитку від зменшення корисності цього активу потрібно коригувати;
- надходження після дати балансу рішення суду, яке підтверджує наявність на дату балансу теперішньої заборгованості, що потребує додаткового коригування або створення резерву під зобов'язання;

– собівартість придбаних активів або надходження від проданих активів до дати балансу визначена після дати балансу;

– виявлено порушення або помилки, що свідчать про викривлення даних фінансової звітності тощо.

Банк не здійснює коригування сум, визнаних у його фінансовій звітності для відображення подій, які вказують на обставини, що виникли після дати балансу. Проте інформація про такі події має розкриватися в примітках до фінансової звітності.

Результатом складання звітності за методом трансформації є той факт, що банк може мати дві абсолютно повні та достовірні фінансові звітності за МСФЗ станом на одну й ту ж саму дату. Але одна звітність буде враховувати вимоги українського уряду, а інша буде на сто відсотків відповідати вимогам міжнародних стандартів та зможе бути співставлена із фінансовою звітністю учасників міжнародного банківського ринку.

Саме тому постає питання повноти впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності за законодавчому рівні в Україні. Станом на сьогодні можна сказати, що, ймовірно, українське законодавство знаходиться на перехідному етапі реформування, адже загальний перехід на звітність згідно усіх вимог МСФЗ тягне за собою актуалізацію як численних нормативно-правових актів НБУ, якими зараз регулюється облік у банках, так і облікових політик кожного банку у відповідності до вимог регулятора.

У зв'язку з цим вважаємо доцільним запропонувати розробку нових напрямів реформування системи обліку та складання звітності комерційними банками України у частині вироблення нової концепції бухгалтерського обліку, створення схеми інформаційного забезпечення реформи і облікових операцій у банку, національної системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку, які забезпечать повноцінне впровадження МСФЗ в банківському секторі України. Законодавчі зміни, що відбулися останнім часом в плані реформування бухгалтерського обліку, є лише першим кроком до запровадження застосування МСФЗ в Україні. Ці зміни потребують невідкладного здійснення ряду заходів на всіх рівнях ієрархії інституціонального забезпечення запровадження МСФЗ, успішна реалізація яких в результаті має сприяти поступовому входженню України до країн, що мають методологічний вплив на розвиток глобальної системи бухгалтерського обліку. Це дасть можливість врахувати національні інтереси та інституціональні особливості розвитку вітчизняної економіки в плані більш привабливого та достовірного висвітлення цінностей притаманним вітчизняній економіці [11].

На нашу думку, формування фінансової звітності згідно з МСФЗ має безумовні переваги як для банківських установ, так і для користувачів цієї інформації, а саме:

– можливість використання інформації для прийняття управлінських рішень, складання бюджетів, управління фінансами, оптимізації використання фінансових ресурсів, формування депозитної та кредитної політики банку – іншими словами, управлінський персонал «наперед» буде оцінювати шляхи відображення операцій у фінансовій звітності (без подальшої трансформації даних), що підвищить ефективність прийняття управлінських рішень та зробить фінансову звітність, підготовлену за МСФЗ, одним з найбільш важливих елементів корпоративного керування;

– можливість порівняння фінансової звітності зі звітністю конкурентів незалежно від локації здійс-

нення ними своєї діяльності – на території України чи за її межами, а також можливість залучення іноземних інвестицій;

– зрозумілість, надійність, обачливість, доступність та прозорість фінансової звітності, що робить її привабливою як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів та кредиторів.

Висновки з даного дослідження. Процес адаптації міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до вітчизняних економічних і правових умов сповільнюється у зв'язку з неузгодженістю або відсутністю законодавчої і нормативно-правової бази, а також відсутністю активного ринку багатьох фінансових інструментів. Ми вважаємо, що реалізація впровадження всесвітньо визнаних бухгалтерських стандартів в Україні забезпечить створення умов для розвитку та інтеграції українських банків до світових фінансових ринків через повноцінний перехід на МСФЗ банківськими установами України.

Перспективи подальших досліджень спрямовані на аналіз змін нормативно-правових актів Національного банку України в частині адаптації методик та визнання оцінки активів, зобов'язань та інструментів капіталу на предмет відповідності їх Міжнародним стандартам фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимович А.М., Кривов'яз Т.В., Мазур О.А. та ін. Облік та аудит у комерційних банках / [А.М. Герасимович, Т.В. Кривов'яз, О.А. Мазур та ін.]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrnkiga.org.ua/ukrnkiga-text/665/15>.
2. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : [практ. посіб.] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2004 – 768 с.
3. Кіндрацька Л.М. Бухгалтерський облік у комерційних банках України / Л.М. Кіндрацька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrnkiga.org.ua/ukrnkiga-text/65/4/>.
4. Ричаківська В. Перехід банківської системи України на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку: практика, проблеми, перспективи / В. Ричаківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufin.com.ua/analit_mat/gkr/064.htm.
5. Несторенко Ж.К. Фінансова звітність банків: порядок складання та необхідність узгодження з МСФЗ / Ж.К. Несторенко // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2010. – № 35 – 232 с.
6. МСФЗ – що це таке? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance-monster.ru/analiz/msfz-shho-tse-take/>.
7. Закон України «Про банки та банківську діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
8. Постанова Національного Банку України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України» № 280 від 17.06.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04>.
9. Постанова Національного Банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» № 23 від 25.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/go/929_048.
11. Постанова Національного Банку України «Про затвердження Порядку застосування методу трансформації під час складання фінансової звітності банків України» від 10.12.2012 р. № 510 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z2188-12>.
12. Постанова Національного Банку України «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» № 373 від 24.10.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>.

УДК 657.9

Коваленко О.В.

*аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ КУЛЬТУРНИХ ЦІННОСТЕЙ

У статті представлені актуальні питання, пов'язані з відображенням в обліку культурних цінностей. Представлена міжнародна практика обліку культурних цінностей, визначення їх як активу підприємства, а також порядок віднесення даних об'єктів до основних засобів підприємства.

Ключові слова: бухгалтерський облік, твори мистецтва, культурні цінності, активи, основні засоби, нематеріальні активи, облікова одиниця, форми первинних документів, амортизація.

Коваленко О.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНЫХ ПРОЦЕССОВ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

В статье представлены актуальные вопросы, связанные с отражением в учете культурных ценностей. Представлена международная практика учета культурных ценностей, определение их как актива предприятия, а также порядок отнесения данных объектов к основным средствам предприятия.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, произведения искусства, культурные ценности, активы, основные средства, нематериальные активы, учетная единица, формы первичных документов, амортизация.

Kovalenko O.V. FEATURES OF THE ACCOUNT OF CULTURAL PROPERTY

The paper presents current issues related to the accounting for cultural property. Also, the paper presents the international accounting practice cultural values determine how their assets, and the procedure for assignment of objects to fixed assets of the company.

Keywords: accounting, artistic, cultural values, assets, fixed assets, intangible assets, the accounting unit forms of primary documents depreciation.

Постановка проблеми. Твори мистецтва є специфічними об'єктами, що володіють притаманними тільки їм властивостями (наприклад, історичною чи художньою цінністю, зв'язком з певною історичною особою). При цьому також очевидно, що дані об'єкти потребують спеціального порядку обліку, що забезпечує відображення їх в реальній оцінці, тобто відображення в обліку творів мистецтва повинно давати надійну і доречну інформацію про реальну вартість культурних цінностей.

Система обліку, що була чинною за часів Радянського Союзу, не може бути застосована до сучасних вимог до звітності. Так, в СРСР не передбачалася інша форма володіння творами мистецтва (особливо що мають цінність), окрім як державна. Таким чином, і особливий порядок регулювання обліку даного виду активів не вимагався. Прийняті після розпаду СРСР в Україні стандарти обліку для організацій бюджетної сфери (державних музеїв) базувалися на принципах, що діяли в Радянському Союзі, а уточнюючі закони, які б сприяли більш жорсткому регулюванню порядку обліку і зберігання культурних цінностей, також не внесли особливих змін в облік. У зв'язку з цим нерідкісні випадки розкрадань культурних цінностей. Введені стандарти бухгалтерського обліку для комерційних і некомерційних організацій (що не є державними) також не сприяли більш повному відображенню в обліку творів мистецтва і не передбачали певного порядку щодо їх відображення в звітності. У зв'язку з вищевикладеним, а також у зв'язку з підвищенням попиту на твори мистецтва актуальним можна назвати питання дослідження проблеми бухгалтерського обліку творів мистецтва як особливого виду активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розвиток теорії бухгалтерського обліку та аналітичного обліку первинних документів зробили вітчизняні вчені, зокрема: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, М.В. Кужельний, Л.Г. Лінник, Л.Г. Ловінська, Є.В. Мних, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чума-

ченко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук, а також зарубіжні науковці: А.С. Бакаєв, Т.С. Безруких, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, Є.С. Хендріксен, Л.З. Шнейдман та ін. Проте питанням особливостей організації облікового процесу культурних цінностей науковцями не було приділено достатньої уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз існуючих підходів організації облікового процесу культурних цінностей, а також аналіз світових тенденцій відображення в обліку культурних цінностей.

Виклад основного матеріалу. В обліку за міжнародними стандартами культурні цінності визначаються активами та підлягають відображенню в балансі. Згідно з принципами міжнародної звітності, активи визначаються як права або інший доступ до майбутніх економічних вигод, які можуть бути у суб'єкта як результат минулих операцій або подій. Багато культурних цінностей, що знаходяться у організаціях на правах власності чи іншому праві, не забезпечують надходження економічних вигод, і тому з цієї причини культурні цінності не мають всіх підстав, щоб розглядатися як активи. Разом з тим, для деяких організацій (музеї, художні галереї) культурні цінності є основними засобами для мети діяльності, без них ці суб'єкти не зможуть функціонувати. Цінності можуть бути реалізовані, вони можуть принести дохід побічно за допомогою платного доступу або експлуатації прав на відтворення. Найявні у організацій культурні цінності вважаються корисними, так як вони можуть бути виставлені для придбання освітнього або культурного досвіду для суспільства або вони можуть зберігатися для майбутнього розміщення або для академічних та наукових досліджень. Майбутні економічні вигоди, асоційовані з творами мистецтва, першочергово знаходяться у формі його службового потенціалу, а не у формі готівкових надходжень. Отже, культурні цінності підпадають під визначення активів, дане вище.

Питання порядку відображення культурних цінностей в обліку активно розглядається Асоціацією

професійних бухгалтерів Великої Британії. Так, після прийняття в 2005 р. FRS 15 «Основні засоби» (стандарт Великої Британії) більшість музеїв і галерей відображають в балансі тільки недавно придбані культурні цінності, проте є організації, що продовжують відображати в обліку всі цінності, в тому числі і придбані раніше.

Однак не у всіх країнах використовується подібний описаному вище підхід. Наприклад, в США стандарт SFAAS 29 «Культурні цінності і керована земля» (для організацій бюджетної сфери) вимагає прийняття до обліку всіх придбаних культурних цінностей, не дозволяється лише відображення на балансі цінностей, переданих як дарунок або пожертвування. Такий підхід не забезпечуватиме можливість розподілу витрат по конкретному виду об'єктів, що, в свою чергу, не забезпечить надійну інформацію для користувачів.

В українському законодавстві не допускається відображення у балансі організації культурних цінностей, переданих їй на відповідальне зберігання або користування. В цьому випадку культурні цінності відображаються на позабалансових рахунках. З урахуванням вищевикладених особливостей обліку культурних цінностей постає необхідність удосконалення їх обліку з метою збереження.

Як описувалося вище, стандарти обліку культурних цінностей в організаціях базуються на принципах, розроблених і діючих в радянські часи, і не враховують потреб теперішнього часу. Основними обліковими документами для державних музеїв є головна інвентарна книга (книга надходжень) та інші інвентарні книги, акти прийому музейних предметів і музейних колекцій на тимчасове (постійне) зберігання, акти видачі музейних предметів і музейних колекцій у тимчасове користування, акти списання музейних предметів і музейних колекцій (у разі виключення їх зі складу фонду). Проведемо аналіз положень бухгалтерського обліку для встановлення групи активів, до якої слід відносити твори мистецтва.

Право, яке впливає з авторських і інших договорів на твори мистецтва, підлягає обліку як нематеріальний актив. П(С)БО 8 «Облік нематеріальних активів» чітко визначає один з критеріїв визнання активу як нематеріального – це відсутність матеріально речової форми. Однак далі, в п. 5 досліджуваного положення, прописано, що до нематеріальних активів належать, наприклад, право на художні твори. Отже, вимога про відсутність матеріально-речової форми не може бути застосована до творів мистецтва [1].

Твори мистецтва – це складний об'єкт, права на твори визначаються не як права власності (що впливають з договорів купівлі-продажу), а як виняткові права, що несуть під собою в основному нематеріальну складову. При цьому не можна відокремити вартість авторських прав на твір мистецтва від вартості його матеріального носія.

Враховуючи вищевикладене, відповідно до чинного законодавства, твори мистецтва живописного жанру повинні бути віднесені до основних засобів. Так, твори мистецтва живописного жанру відповідають критеріям, передбаченим П(С)БО 7 «Основні засоби» та НПСБО ДС 121 «Основні засоби» [2; 3]:

- об'єкт, так чи інакше призначений для використання у виробництві продукції (якщо організація є галереєю) або для управлінських потреб (у разі придбання творів для прикраси інтер'єра);

- строк корисного використання твору мистецтва не обмежений;

- організація не передбачає його наступного перепродажу в майбутньому;

- твори мистецтва здатні приносити економічні вигоди (дохід) у майбутньому за допомогою подальшої реалізації, розміщення для загального огляду, збільшення вартості активів організації і т. д.

Облік операцій з основними засобами регламентовано наступними документами:

- П(С)БО 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92;

- Методичні рекомендації наказ № 561 від 20.09.2003 р.

Актив приймається організацією до бухгалтерського обліку як основних засобів, якщо одночасно виконуються наступні умови:

- об'єкт, призначений для використання у виробництві продукції, при виконанні робіт чи наданні послуг, для управлінських потреб організації чи для надання організацією за плату в тимчасове володіння і користування або у тимчасове користування;

- об'єкт, призначений для використання протягом тривалого часу, тобто строку, тривалістю понад 12 місяців або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців;

- організація не передбачає наступний перепродаж даного об'єкта;

- об'єкт, здатний приносити організації економічні вигоди (дохід) у майбутньому.

У бухгалтерському обліку основних засобів необхідно використовувати уніфіковані форми.

Надходження основних засобів в організацію оформляється актом, складеним за формою № ОЗ-1 «Акт про приймання-передачу об'єктів основних засобів».

Для обліку об'єктів основних засобів призначені інвентарні картки (форми ОС-6 і ОЗ-6а). У цих формах вказуються первісна вартість основного засобу, термін його корисного використання, а також сума накопиченої амортизації.

Внутрішні переміщення основних засобів оформлюються накладною за формою ОЗ-2, а передача відреставрованих об'єктів основних засобів – за формою № ОЗ-3.

Розглянемо можливість віднесення творів мистецтва до основних засобів за МСФЗ. Слід визнати, що П(С)БО 7 «Основні засоби» та МСБО 16 «Основні засоби» трактують основні засоби однаково. Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [4]. Проте класифікація основних засобів в МСБО дещо відрізняється від національної і включає наступні групи:

- земля;
- земля та будівлі;
- машини та обладнання;
- кораблі;
- літаки;
- автомобілі;
- меблі та приладдя;
- офісне обладнання.

Слід зазначити, що в зарубіжній літературі не розглядається питання, до якої групи активів відносяться твори мистецтва – культурні цінності, вони вважаються основними засобами. Крім того, в бухгалтерських стандартах Великої Британії (FRS 15

«Основні засоби»), в критеріях віднесення активів, до основних засобів є посилання на невід’ємні історичні та подібні активи особливо історичного, наукового та художнього значення, що дозволяє класифікувати твори мистецтва як основні засоби.

В музеях та організаціях облік основних засобів як в синтетичному, так і в аналітичному розрізі, організується в бухгалтерії в розрізі інвентарних об’єктів та місць знаходження основних засобів, тобто в розрізі матеріально-підзвітних осіб. Основні засоби всі закріплюються за матеріально-підзвітними особами, з якими оформлюються договори про матеріальну відповідальність.

Обліковою одиницею основних засобів є інвентарний об’єкт. Під інвентарним об’єктом розуміється предмет культурних цінностей або комплекс предметів, виконуючих певну функцію.

З метою полегшення техніки обліку та організації дієвого контролю за рухом і збереженням культурних цінностей кожному інвентарному об’єкту, незалежно від того, чи знаходиться він в експозиції музеїв або у їх сховищах, присвоюється інвентарний номер – його шифр, що закріплюється за ним на весь час його існування.

Кількість знаків в інвентарному номері об’єкту повинно бути таке, щоб було відомо: номер синтетичного рахунку, номер групи основних засобів за формами звітності та особистий номер безпосереднього об’єкту.

В музеях присвоєння інвентарних номерів відбувається таким чином: Інвентарний номер має вісім номерів, перші три знаки означають номер субрахунку, четвертий – підгрупу, а останні чотири знаки – порядковий номер предмета в підгрупі. Для тих субрахунків, в яких підгрупи не виділені, четвертий знак позначається нулем. Таке шифрування номерів не містить повної інформації, необхідної бухгалтеру для обліку основних засобів. Зокрема, з метою полегшення ведення податкового обліку доцільно було б передбачати в інвентарному номері основного засобу місце для визначення балансової групи основних фондів. У випадку якщо основний засіб не належить до основних фондів, його позначати нулем.

Документування операцій з обліку культурних цінностей як основних засобів необхідно як з метою здійснення бухгалтерського обліку, так і з метою оперативного контролю за рухом та використанням засобів, для їх збереження. Необхідно чітко знати, де вони знаходяться, хто відповідає за їх використання та збереження. За допомогою оформлення кожної операції з основними засобами необхідно забезпечити:

- контроль за своєчасним та повним оприбуткуванням та вибуттям основних засобів, як в цілому по музеях, так і за місцями їх знаходження з метою забезпечення їх збереження;
- отримання даних про використання культурних цінностей та контролю за витрачанням коштів на їх утримання;
- контроль за своєчасним проведенням реставрації та величиною витрат на його проведення.

Початковим етапом обліку є складання первинних документів – документів, зміст яких несе інформацію про подію, що відбулася, виражену як у натуральному, так і в грошовому вимірниках.

Форми первинних документів для оформлення операцій з основними засобами для всіх галузей народного господарства єдині. Які форми застосовувати при надходження основних засобів на підприємстві залежить від того, що собою являють об’єкти основних засобів.

У разі класифікації творів мистецтва як об’єктів основних засобів потрібно визначити групу основних засобів, до якої відносяться твори мистецтва.

Будь-який актив не може бути поставлений на облік в якості об’єкта основних засобів без його попередньої кваліфікації як твору мистецтва, при цьому слід розмежувати всі основні засоби та наявні у нього твори мистецтва за допомогою введення додаткового субрахунку до рахунку 10 «Основні засоби». Основними критеріями визначення активу як твору мистецтва повинні бути його унікальність і неповторність [5].

Слід також враховувати, що перелік факторів, які визначали термін корисного використання основних засобів, в цілому збігається з МСБО 16 та П(С)БО 7. Відповідно до МСБО 16, термін корисного використання об’єкта основних засобів при прийнятті його до обліку визначається оціночним шляхом на основі досвіду роботи господарюючого суб’єкта з аналогічними активами. У разі якщо його первісна оцінка протягом використання об’єкта виявилася неточною, термін корисного використання повинен бути переглянутий і змінений.

Підхід, передбачений в МСФЗ щодо наступних капіталовкладень, має певні переваги. Згідно МСФЗ, порядок відображення витрат, пов’язаних з відновленням об’єктів основних засобів, у фінансовій звітності залежить насамперед від рівня понесених витрат, від яких, в свою чергу, залежить подальший термін служби об’єкта.

Слід зазначити, що витрати на реставрацію збільшують первісну вартість творів мистецтва. Необхідність прямого включення до складу витрат на реставрацію творів мистецтва обумовлена можливістю не нарахувати амортизацію – в іншому випадку витрати з проведення реставраційних робіт не знайшли відображення в формуванні фінансового результату діяльності підприємства.

Як національне, так і міжнародне законодавство не дає чіткого визначення, до якої категорії об’єктів виробничих фондів відносити твори мистецтва, а також не передбачає особливостей з обліку такого складного об’єкта. П(С)БО 7 «Основні засоби» лише вказують на можливість класифікації творів мистецтва до основних засобів, передбачаючи можливість не амортизувати даний вид активу.

До питання про амортизацію творів мистецтва, слід зазначити, що в законодавстві зарубіжних країн культурні цінності амортизації не підлягають (наприклад, FAS 93 (США) «Визнання амортизації організаціями, метою діяльності яких не є отримання прибутку» дозволяє не застосовувати амортизацію для індивідуальних творів мистецтва чи історичних скарбів з надзвичайно тривалим терміном існування).

Твори мистецтва можуть бути скарбом, експонатом музеїв і галерей (служити задоволенню естетичних потреб людей без отримання прибутку від надання послуг). Отже, вони не втрачають своєї цінності, споживчих властивостей, постійно реставруються, відсутній термін корисного використання, тому не амортизуються в цілях бухгалтерського обліку.

При цьому існують суперечки, що в тому випадку, якщо в якості основних засобів використовуються твори маловідомих авторів, виконані на низькому або середньому художньому рівні і тому не оцінені на ринку творів мистецтва, то амортизація в цілях бухгалтерського обліку нараховується. При цьому враховуються наступні обставини: такі твори не реставруються через дорогі послуги реставраторів і низьку вартість самих творів, вони піддаються

фізичному і моральному зносу. З метою ж податкового обліку такі твори мистецтва підлягають амортизації з економічної точки зору, але формально, з юридичної точки зору, не підлягають амортизації. Остаточне рішення з цієї проблеми можна прийняти лише після появи арбітражної практики [6].

Твори мистецтва можуть перебувати як у власності держави, при цьому вони можуть бути передані на зберігання суб'єктам різних рівнів, так і в приватній власності. При цьому твори мистецтва можуть придбаватися комерційними організаціями як для статутної діяльності (наприклад, галереями), так і організаціями, що не ставлять цілі з отримання прибутку від придбаних творів мистецтва (наприклад, у разі придбання творів мистецтва для прикраси інтер'єру). Залежно від описуваних факторів і буде прийнятий порядок їх відображення в обліку.

Слід зазначити, що в разі якщо твори мистецтва втрачають характеристики основних засобів, вони повинні бути відображені в якості товару (наприклад, у випадку, якщо передбачається їх подальший перепродаж). Так, як показує практика, сучасні галереї враховують твори мистецтва на рахунок 28 «Товари» в узгодженій з авторами (власниками картин) оцінці. Облік творів мистецтва на рахунок 01 «Основні засоби» не відбувається.

Розглядаючи порядок обліку творів мистецтва комерційними та некомерційними організаціями, що не ставлять метою отримання прибутку від придбання творів мистецтва, слід відзначити, що у Великій Британії подібним організаціям рекомендовано ведення п'ятирічного резюме діяльності стосовно операцій з творами мистецтва. Так, в резюме прописуються:

- сальдо на початок періоду;
- скільки придбано творів мистецтва (кількісний і вартісний показник);
- джерела фінансування (гранти, вливання, власні кошти та ін.);
- напрями витрачання джерел фінансування;
- вибуття творів мистецтва (кількісний і вартісний показник).

При цьому аналізовані суб'єкти щорічно публікують відкриті звіти із зазначенням основних показників діяльності, а також зміни в структурі наявних основних засобів, в якому і розшифровуються основні показники, наведені в резюме. Докладні звіти разом з резюме складають звітність суб'єктів більш прозорою і доступною для користувачів. Крім того, в разі застосування капіталізаційного підходу до відо-

браження творів мистецтва 5-ї резюме дозволяє провести чітке відокремлення доходів і витрат, що відносяться безпосередньо до творів мистецтва.

Висновки з даного дослідження. В сучасному законодавстві в області бухгалтерського обліку прямо не визначений порядок відображення такого специфічного об'єкта, як твори мистецтва. Незважаючи на гостру актуальність питання, дослідження в даній сфері є вкрай рідкісними на відміну від західних країн, наприклад, Великої Британії.

Треба враховувати, що твори мистецтва у зв'язку зі своєю унікальністю і неповторністю повинні бути кваліфіковані як особливий об'єкт основних засобів, інвестиційної нерухомості або товарів (у разі якщо вони були придбані як такі) окремо від інших видів активів. Права, що виникають у право набувача, по суті, нематеріальні і не тотожні праву власності, що виникає з договорів купівлі-продажу.

Враховуючи той факт, що рівень культурного розвитку нації є показником і економічного рівня розвитку держави в цілому, визначення більш чіткого порядку обліку творів мистецтва сприятиме збереженню даних об'єктів для майбутніх поколінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» : Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242 // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 12.10.2010 р. № 121 // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
5. Брюшкова Л.П. Проблема учета музейных фондов как направление научных исследований / Л.П. Брюшкова // Научно-исследовательская работа в музее : тезисы докладов на конференции МГУКИ 20 октября – 3 ноября 2005 г. – М., 2006 г. – С. 45–51.
6. Брюшкова Л.П. Учет музейных ценностей / Л.П. Брюшкова // Музей. – 2009. – № 8. – С. 13–20.

УДК 657.6

Макурін А.А.*асистент кафедри обліку і аудиту
Національного гірничого університету*

ПРОБЛЕМИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ВУГЛЕВИДОБУВНІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ

Основними вимогами до підприємств вугледобувної промисловості в контексті євроінтеграції України є перехід до нових міжнародних стандартів обліку економічних операцій та облік цих операцій з урахуванням специфіки галузі. На жаль, зараз в Україні не існує правової бази, яка б могла спиратися на галузеву методологію та нормативні документи, в питаннях обліку господарських операцій в вугледобувній промисловості, тому існує необхідність у розробці галузевої методології та конкретних методів відображення в бухгалтерському обліку діяльності вугледобувних підприємств з урахуванням всіх особливостей цієї галузі, а також з урахуванням міжнародних вимог. Це дозволить зробити облік на видобувних підприємствах зрозумілим, прозорим і однаковим як для тих, хто його здійснює, так і для користувачів бухгалтерської інформації, у тому числі українських і зарубіжних.

Ключові слова: облік в вугледобувній промисловості, надра, облік ліцензій, розвідка та оцінка.

Макурін А.А. ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Основными требованиями к предприятиям угледобывающей промышленности в контексте евроинтеграции Украины являются переход к новым международным стандартам учета экономических операций и учет этих операций с учетом специфики отрасли. В данный момент в Украине не существует правовой базы, которая могла бы опираться на отраслевую методологию и нормативные документы в вопросах учета хозяйственных операций в угледобывающей промышленности, поэтому существует необходимость в разработке отраслевой методологии и конкретных методов отражения в бухгалтерском учете деятельности угледобывающих предприятий с учетом всех особенностей этой отрасли, а также с учетом международных требований. Это позволит сделать учет на добывающих предприятиях понятным, прозрачным и одинаковым как для тех, кто его осуществляет, так и для пользователей бухгалтерской информации, в том числе украинских и зарубежных.

Ключевые слова: учет в угледобывающей промышленности, недра, учет лицензий, разведка и оценка.

Makurin A.A. PROBLEMS OF REGULATORY ACCOUNTING IN COAL MINING INDUSTRY

The main requirements for coal mining enterprises in the context of European integration of Ukraine is the transition to the new international accounting standards and accounting of economic transactions of these operations specific to the industry. Unfortunately now in Ukraine there is no legal basis that would be based on sectoral methodology and normative documents in the accounting for business transactions in the mining industry. Therefore there is a need to develop sector specific methodologies and techniques reflect the accounting of coal mining companies with all the features of this industry, as well as the international requirements. This will make the accounting for extractive enterprises clear, transparent and the same for those who exercise, and users of financial information, including Ukrainian and foreign.

Keywords: record in the coal industry, mineral resources, accounting licenses, exploration and evaluation.

Постановка проблеми. Кожне підприємство вугільної промисловості специфічне для економіки, оскільки використовує надра та видобути корисні копалини. Важливість цієї галузі народного господарства визначається не тільки тим, що вона єднає в собі різні області наукового пізнання – геології, екології, геодезії, економіки та маркетингу. Економіка багатьох розвинених країн, в тому числі і України, ґрунтується на існуючих запасах корисних копалин, серед яких важливе значення мають паливно-енергетичні ресурси. По видобутку вугілля Україна займає восьме місце, а по його запасам – сьоме.

Вугільно-видобувна промисловість має такі особливості: довгий період між отриманням прав на видобуток та реалізацію видобутих корисних копалин; висока вартість пошуково-оцінювальних та розвідувальних робіт при впевненості в майбутній економічній ефективності розробки родовища; окремий вид ліцензій на пошук, оцінку, розвідку, видобуток корисних копалин від інших видів ліцензій; обмежений термін служби видобувного підприємства; великі витрати з рекультивації землі та екології місцевості; специфіка реалізації видобутого товару – вугілля. Методика бухгалтерського обліку цих факторів в кінцевому підсумку може вплинути на фінансові показники діяльності підприємства та їх оцінку зацікавленими користувачами, інвестиційну привабливість компанії.

Зараз, на жаль, в Україні не існує комплексного підходу до бухгалтерського обліку в видобувній промисло-

вості, в тому числі і в вугледобувній – від отримання прав на пошук, оцінку, розвідку корисних копалин до рекультивації та оновлення виробничого майданчика. Підприємства цієї галузі економіки застосовують ті ж самі стандарти обліку, як і в будь-якій іншій сфері. Але стосовно деяких об'єктів обліку в даний час розроблені та діють нормативні документи, враховуючи специфіку галузі. Зокрема, облік у період від отримання прав на розробку до встановлення економічної доцільності видобутку регулюється Положенням з бухгалтерського обліку № 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин», при обліку витрат на виробничий стадії підприємства керуються Інструкцією з планування, обліку і калькулювання собівартості видобутку і збагачення вугілля. У більшості інших питань обліку видобувні підприємства використовують уніфіковані стандарти бухгалтерського обліку: П(с)БО № 7 «Основні засоби», П(с)БО 9 «Запаси», П(с)БО 15 «Доходи», П(с)БО 16 «Витрати», П(с)БО 11 «Зобов'язання».

Тому дослідження проблем нормативного регулювання бухгалтерського обліку в вугледобувній промисловості є актуальною темою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективному функціонуванню вугільної галузі присвячено праці відомих науковців і практиків, таких як О.І. Амоша, В.О. Білецький, Є.Н. Братков [9]. У минулих роках організацію бухгалтерського обліку досліджували такі науковці, як А.М. Кузьминський, В.В. Сопко [10].

Ф.Ф. Бутинець, та Т.В. Давидюк визначають, що причинами формування бухгалтерського обліку на вуглевидобувних підприємствах є: формування механізму функціонування вуглевидобувного підприємства та його законодавче регулювання; формування жорстких вимог до отримання якості продукції; посилення вимог щодо розкриття інформації про реальні дані щодо діяльності такого підприємства.

Незважаючи на те що загальні проблеми методики та організації обліку діяльності вуглевидобувних підприємств неодноразово підіймалися у наукових працях, окремі аспекти залишаються дискусійними або взагалі невизначеними і потребують додаткових досліджень.

Відмічається недостатність інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень за для реформування вугільної промисловості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Виявлення проблем нормативного регулювання бухгалтерського обліку в вуглевидобувній промисловості. Для досягнення поставленої мети були виконані наступні завдання: проаналізовано специфіку вуглевидобувної промисловості та проблематику вуглевидобувних підприємств; відстежено правове регулювання всього процесу надрокористування в Україні; встановлено, якими документами регулюється функціонування вуглевидобувних підприємств; проаналізовано методологію та методи відображення в бухгалтерському обліку діяльності вуглевидобувних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на досить велику кількість регламентуючих документів, у сфері українського бухгалтерського обліку практично не розглядаються питання обліку, пов'язані з поняттям природокористування та одного з його напрямів – надрокористування.

Мінерально-сировинні ресурси представляють собою всі корисні копалини, що використовуються людиною і що містяться в надрах Землі і на її поверхні. Комплекс заходів по залученню мінерально-сировинних ресурсів в господарський оборот і являє собою надрокористування. В цілому, правове регулювання всього процесу надрокористування в Україні здійснюється на підставі Конституції України і Закону України «Про надра», а також прийнятих на підставі цього закону інших нормативних документів. Законодавство про надра покликане забезпечити в першу чергу відтворення мінерально-сировинної бази, її раціональне використання, охорону надр, захист інтересів держави і надрокористувачів [1].

Згідно Закону України «Про надра», «надра є частиною земної кори, розташованої нижче ґрунтового шару, а при його відсутності – нижче земної поверхні і дна водойм і водотоків, що тягнуться до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння» [1].

Найважливішим аспектом є той факт, що надра в межах території України, включаючи підземний простір і що містяться в надрах – корисні копалини, енергетичні та інші ресурси, – є державною власністю. Ділянки надр не можуть бути предметом купівлі, продажу, дарування, успадкування, внеску, застави або відчужуватися в іншій формі. Однак законодавець дозволяє надавати надра у користування суб'єктам підприємницької діяльності. Надра можуть надаватися у користування для регіонального геологічного вивчення; геологічного вивчення з метою пошуку, оцінки, розвідки і видобутку корисних копалин або в цілях, не пов'язаних з видобу-

ванням корисних копалин; для визначення особливо охоронних геологічних об'єктів або збору геологічних колекційних матеріалів.

Критерієм віднесення активу до основних засобів, наведеним у П(с)БО 7 «Основні засоби», є одночасне виконання наступних умов: актив використовується для виробничих, управлінських цілей або для надання в тимчасове володіння або користування; використання активу має тривалий термін; актив не призначений для продажу; актив здатний приносити організації економічні вигоди в майбутньому [3]. Тобто, щоб який-небудь об'єкт можна було б визнати основним засобом, він як мінімум повинен бути активом. У свою чергу, поняття активу в українському законодавстві розкривається тільки в Концепції бухгалтерського обліку в ринковій економіці України. Відповідно до Концепції, актив – це господарські засоби, контроль над якими організація отримала в результаті dokonаних фактів її господарської діяльності і які повинні їй принести економічні вигоди в майбутньому [8]. Також в Концепції зазначено, що актив визнається в бухгалтерському балансі, коли існує ймовірність отримання організацією економічних вигод у майбутньому від цього активу і коли вартість його може бути виміряна з достатнім ступенем вірогідності. На підставі всього цього, надра, з точки зору їх економічної сутності, не можна визнати активом і, отже, основним засобом, так як підприємство не має можливості контролювати цей об'єкт, а крім того, немає певної методики вартісної оцінки надр.

Суб'єкт економічної діяльності отримав ліцензію і починає роботу в першу чергу з геологічного вивчення (пошуку та оцінки) корисних копалин. Порядок обліку витрат на стадії пошуку, оцінки родовищ корисних копалин і розвідки корисних копалин на певній ділянці надр також регламентується П(с)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин», [4], про який вже згадувалося вище. Цей документ розроблений на основі Стандарту № 6 МСФЗ (IFRS) «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» [5].

Сфера дії П(с)БО 33 – відображення витрат на розвідку запасів корисних копалин, здійснюваних підприємством з моменту отримання юридичних прав на розробку родовища і до встановлення комерційної доцільності видобутку. У положенні розглянуті наступні питання: дано визначення пошукових активів, наведені ознаки і приклади матеріальних і нематеріальних активів, порядок оцінки пошукових активів при визнанні та подальша оцінка, умови припинення визнання пошукових активів і вимоги до розкриття інформації в бухгалтерській звітності. Незважаючи на це, розглянуте П(с)БО представляється досить рамковим, істотне значення в ньому відводиться позиції самого гірничо-видобувного підприємства за багатьма неоднозначним питанням. Це обумовлює існування великої кількості варіацій в обліковому процесі. Крім того, знижується ступінь порівнянності фінансової звітності різних підприємств, підвищується складність контрольних та аналітичних операцій. Багато видобувних компаній при розробці своєї облікової політики з метою обліку витрат на освоєння природних ресурсів користуються методикою, викладеною в Наказі від 05.07.2002 № 312 «Методичні рекомендації визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами» в розділі V «Визначення сум податкових зобов'язань з місцевих, ресурсних і рентних платежів за непрямыми методами» [6]. Однак відповід-

ність цієї методики економічної сутності розглянутих витрат досить спірно.

Стандарт № 6 МСФЗ (IFRS) «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» в деякому розумінні має тимчасовий статус, оскільки Комітет з МСФЗ, що займається розробкою і прийняттям міжнародних стандартів, планує провести комплексну й масштабну роботу по створенню більш детальних і ефективних стандартів для видобувних галузей. Але на даний момент ця робота ще не проведена. Завершення етапу геологічного вивчення (пошуку та оцінки) і розвідки корисних копалин вважається встановлення економічної доцільності (або недоцільності) видобутку розвіданих запасів. Для бухгалтера досить невизначена фраза, оскільки необхідний цілком конкретний документ для фіксування в обліку цього факту. Таким документом є рішення керівництва про визнання розробки родовища доцільною (або недоцільною) і початку робіт з видобутку корисних копалин (чи ні). У свою чергу, керівництво приймає таке рішення на підставі ТЕО – техніко-економічного обґрунтування.

Якщо приймається рішення про недоцільність розробки родовища, пошукові активи списуються на витрати одноразово, за винятком випадків, коли деякі активи продовжують використовуватися в діяльності підприємства. У випадку якщо приймається рішення про початок виробничої діяльності в розробці родовища, сформовані в активі балансу пошукові активи починають амортизуватися, тобто переносити свою вартість на витрати протягом певного періоду, який встановлюється підприємством. Таким чином, матеріальні пошукові активи стають основними засобами, а нематеріальні пошукові активи – нематеріальними активами. І всі ці нові об'єкти враховуються в порядку, встановленому для обліку основних засобів (П(с)БО 7) і нематеріальних активів (П(с)БО 8).

Виробнича діяльність у вугледобувній галузі пов'язана з використанням тих же господарських засобів, що і будь-яка інша: промислове обладнання, будівлі, споруди, трудові ресурси, матеріали, запчастини тощо. Відповідно застосовуються встановлені стандарти бухгалтерського обліку: для обліку запасів (П(с)БО 9 «Запаси»), для обліку основних засобів (П(с)БО 7 «Основні засоби»), для обліку доходів (П(с)БО 15 «Дохід»), для обліку витрат (П(с)БО 16 «Витрати») та ін. Ніяких відступів для видобувних галузей дані стандарти не містять.

Будь-яка гірничодобувна діяльність пов'язана з впливом на навколишнє середовище. Вимога ліквідації інфраструктури та виробничих об'єктів підприємства, рекультивації порушених земельних ділянок є одним з основних умов надання ліцензії на право користування надрами. Крім того, певну природоохоронну діяльність підприємство зобов'язане вести і в процесі виробничої стадії. Вартість зазначених заходів, як правило, досить висока. А з точки зору бухгалтерського обліку ці витрати розглядаються як оціночні зобов'язання або як поточні витрати звітного періоду. Таким чином, діяльність вугледобувних підприємств має характерні особливості, економічна природа яких вимагає особливого підходу до процесу обліку. Хоча об'єкти природного середовища широко використовуються в господарсько-економічній діяльності українських підприємств, в бухгалтерському обліку не використовується поняття природокористування, в тому числі і надрокористування, відсутній комплексний підхід до обліку в цій галузі. Оскільки багато питань не конкретизовано і не врегульовано

чинним українським бухгалтерським законодавством, підприємства самі формують і обґрунтовують свою позицію і стверджують її в обліковій політиці. Однак це призводить до зниження рівня порівнянності фінансових показників різних компаній і виникнення великої кількості відмінностей у веденні обліку, тому існує необхідність у розробці галузевої методології та конкретних методів відображення в бухгалтерському обліку діяльності вугледобувних підприємств з урахуванням всіх особливостей цієї галузі, а також з урахуванням міжнародних вимог. Це дозволить зробити облік на видобувних підприємствах зрозумілим і однаковим як для тих, хто його здійснює, так і для користувачів бухгалтерської інформації, у тому числі українських і зарубіжних.

Висновки з даного дослідження. Вугільно-видобувна промисловість має свою специфіку, що відображається на процедурах бухгалтерського обліку. У зв'язку з цим, у бухгалтерському обліку вугледобувних підприємств постають проблеми, які можна звести до наступних:

1. Вугледобувні підприємства України застосовують ті самі стандарти обліку, як і в будь-якій іншій промисловості. В Україні не існує галузевої методології та конкретних методів відображення в бухгалтерському обліку діяльності вугледобувних підприємств з урахуванням всіх особливостей цієї галузі, а також з урахуванням міжнародних вимог. Наприклад, особливістю функціонування гірничодобувних підприємств є необхідність проведення заходів з рекультивації відпрацьованих земель. Однак неможливо достовірно розрахувати наперед, яку суму затрат повинно понести підприємство на рекультивацію земель, а значить, неможливо достовірно відобразити цю суму на бухгалтерських рахунках підприємства. Що стосується міжнародних вимог, то стандарт № 6 МСФЗ (IFRS) «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» в деякому розумінні має тимчасовий статус, оскільки Комітет з МСФЗ, що займається розробкою і прийняттям міжнародних стандартів, планує провести комплексну й масштабну роботу по створенню більш детальних і ефективних стандартів для видобувних галузей. Це означає, що у теперішній час відсутня нормативна база міжнародного рівня для ведення обліку з урахуванням специфіки вугледобувних підприємств.

2. В сучасному бухгалтерському обліку актуальною проблемою є розробка методики обліку наступних операцій, які складають невід'ємну частину виробничого циклу вуглевидобувного підприємства: отримання підприємством прав на пошук, оцінку та розвідку корисних копалин. Вартість подібних ліцензій досить істотна, і суть одержуваних на її основі прав має велике значення для видобувного підприємства. Однак у нормативних документах України не уточнено порядок обліку ліцензії на видобуток корисних копалин в тому випадку, якщо це є єдиною метою користування надрами. Між тим, внаслідок різної вартості ліцензій та строку їх дії це впливає на фінансові показники діяльності підприємства, їх оцінку зацікавленими користувачами та його інвестиційну привабливість.

3. Будь-яка гірничодобувна діяльність пов'язана з впливом на навколишнє середовище. Підприємства повинні проводити певну природоохоронну діяльність. Вартість заходів на збереження навколишнього середовища досить висока і відображається в затратах підприємства. Оскільки це не конкретизовано і не врегульовано чинним українським законодавством у сфері бухгалтерського обліку, підпри-

емства самі формують і обґрунтовують свої заходи, направлені на відновлення та охорону навколишнього середовища та відображають їх в обліковій політиці. Однак це призводить до зниження ступеня порівнянності фінансових показників різних підприємств і виникнення великої кількості відмінностей у веденні обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про надра» від 27.07.94 р. № 132/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
2. Положення про Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. П (с) БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. П(с)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних

копалин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua>.

5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 6 (МСФЗ 6) «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.
6. Наказ від 05.07.2002 р. № 312 «Методичні рекомендації визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
7. П(с)БО 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
8. Концепції бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zhuk.faaif.org.ua/article-14>.
9. Амоша А.И., Ященко Ю.П., Чиликин А.И. Развитие угольной промышленности в контексте энергетической стратегии Украины / [А.И. Амоша, Ю.П. Ященко, А.И. Чиликин]. – Донецк. : Б. И., 2002. – 237 с.
10. Кузьминский А.Н. Организация бухгалтерского учёта и анализа хозяйственной деятельности / А.Н. Кузьминский, В.В. Сопко. – К. : Вища школа, 1986. – 256 с.

УДК 657.22

Мельничук О.П.

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

В статті представлено результати огляду нормативно-правового забезпечення організації обліку щодо витрат на оплату праці підприємства. Виділено основні теоретичні аспекти формування облікової політики підприємства в частині оплати праці. Особливу увагу приділено обліку витрат на формування резерву відпусток.

Ключові слова: облікова політика, оплата праці, облік витрат, єдиний соціальний внесок.

Мельничук О.П. АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ ТРУДА

В статье представлены результаты обзора нормативно-правового обеспечения организации учета относительно расходов на оплату труда предприятия. Выделены основные теоретические аспекты формирования учетной политики предприятия в части оплаты труда. Особое внимание уделено учету расходов на формирование резерва отпусков.

Ключевые слова: учетная политика, оплата труда, учет затрат, единый взнос.

Melnichuk O.P. ASPECTS OF ACCOUNTING FOR LABOR COSTS

The results of review of the normatively-legal providing of organization of account are presented in the article, in relation to charges on the remuneration of labour of enterprise. The basic theoretical aspects of forming of registration politics of enterprise are distinguished in part of remuneration of labour. The special attention is spared to the account of charges on forming of reserve of vacations.

Keywords: accounting policies, wages, cost accounting, the only contribution.

Постановка проблеми. Оплата праці виступає одним з найважливіших об'єктів бухгалтерського обліку кожного суб'єкта господарювання і багато в чому визначає собівартість готової продукції. При формуванні облікової політики слід враховувати, що прямі витрати на оплату праці входять до виробничої собівартості продукції, а також оплата праці апарату управління цехами, дільницями, відрахування на соціальні заходи включаються до складу загально-виробничих витрат.

Наказ про облікову політику – один із численних документів, який диктує бухгалтеру облікові правила. І хоча його створюють власне на підприємстві, вагомістю та обов'язковістю дотримання він не поступається нормативно-правовим актам. Бухгалтерські стандарти в низці випадків дають право вибору щодо порядку, методу обліку, облікових оцінок тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідженні теорії, методології обліку

витрат на оплату праці зробили такі відомі вітчизняні вчені, як П.Й. Атамас, М.Т. Білуха, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, Г.М. Давидов, В.П. Завгородній, А.В. Калина, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський.

Н.В. Шульгою проведено дослідження, в ході якого обґрунтовано рекомендації щодо вдосконалення методично-організаційних засад і практики обліку й аудиту розрахунків стосовно оплати праці, а також проаналізовано й уточнено сучасну структуру фонду оплати праці, розкрито організаційний механізм оплати праці.

У працях Т.Г. Мельник розкрито методичні й організаційні засади бухгалтерського обліку праці та її оплати, розглянуто процеси гармонізації та стандартизації обліку розрахунків з оплати праці.

Із зарубіжних учених виділимо М. Армстронга, А.А. Бачуріна, К. Друрі, Т. П. Карпову.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аспекти теорії та практики обліку й аудиту

розрахунків з оплати праці та аналізу ефективності використання трудових ресурсів залишаються дискусійними, потребують подальших наукових досліджень і розробок у напрямі їх удосконалення. Відповідно, можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у опрацюванні нормативно-правового регулювання оплати праці на підприємстві, обґрунтуванні методичних засад й організаційних аспектів обліку праці та її оплати з врахуванням вимог податкової реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація обліку оплати праці повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють увесь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації.

Головними задачами бухгалтерського обліку витрат на оплату праці є:

- правильне і вчасне документальне оформлення показників що до виплат працівникам;
- контролювання використанням фонду оплати праці;
- точне нарахування оплати кожному працівникові у відповідності до діючих положень;
- своєчасність і повнота розрахунків з працівниками;
- фіксування витрат робочого часу кожним робітником та обсягу виконаних робіт по підприємству в цілому;
- відповідність відображення оплати праці за об'єктами бухгалтерського обліку;
- достовірне та вчасне складання і подання звітності щодо виплат працівникам [1, с. 325].

Визначення облікових методів, процедур та показників, що фіксуються у наказі про облікову політику, проводиться підприємством самостійно [2]. Головне – забезпечення достовірності висвітлення фактів та операцій у фінансовій звітності для прийняття управлінських рішень.

З 2015 р. введено зовсім інші правила розрахунку податку на прибуток. Замість вже звичного порядку ведення окремого податкового обліку вводиться принципово інший порядок, який ґрунтується на визначенні бази оподаткування податком на прибуток за даними бухгалтерського обліку та його подальшого коригування на визначені законом податкові різниці.

Необхідно звернути увагу на те, що витрати на формування резерву відпусток та інших резервів не відносяться до різниць. Тобто вся їх сума при нарахуванні таких забезпечень впливатиме на оподаткований прибуток.

Відповідно до норм Податкового кодексу України [3], фінансові результати до оподаткування, не коригуються на суму резервів на відпустки персоналу та інші виплати, пов'язані з оплатою праці (пп. 139.1.1, 139.1.2 ПКУ).

Згідно ст. 6 Закону України «Про відпустки» [4], працівник отримує право на щорічну відпустку після відпрацювання ним одного робочого року з дня укладення трудового договору. Відповідно, у суб'єкта господарювання виникають зобов'язання перед таким робітником щодо забезпечення йому оплати відпустки у наступному році.

Згідно до п. 5 П(С)БО 11 [5], зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Із прийняттям Наказу МФУ від 25.11.2002 р. № 989

«Про внесення змін у деякі положення (стандарт) бухгалтерського обліку» забезпечення на виплату відпускних зобов'язань для формування на підприємстві (визначення п. 13 П(С)БО 11 змінено з «забезпечення можуть створюватися» на «забезпечення створюються»).

Крім того, Листом Міністерства Фінансів від 09.06.2006 р. № 31-34000-20-25/12321 щодо методології бухгалтерського обліку, сформульовано, що норма, встановлена п. 7 П(С)БО 26 «Виплати працівникам» і п. 13 П(С)БО 11 «Зобов'язання», є імперативною для застосування суб'єктами господарювання.

Забезпечення на виплату відпусток утворюється у тому звітному періоді, в якому у підприємства з'явилося зобов'язання внаслідок минулих подій, оцінка якого може бути достовірно визначена [6].

У наказі про облікову політику необхідно висвітлити рішення про створення резерву відпусток. Відповідно п. 17 П(С)БО 11, використання резерву суб'єктом господарювання проводиться тільки для відшкодування тих витрат, для покриття яких вони були створені (рис. 1).

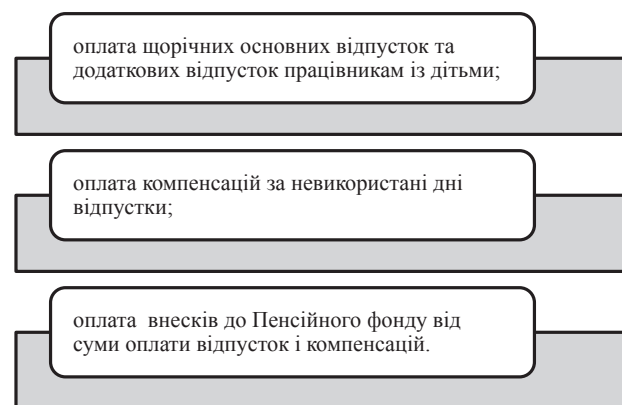


Рис. 1. Напрямки використання забезпечення на виплату відпусток

Других спрямувань використання цього резерву бути не може. Щодо оплати навчальних і творчих відпусток, то ці витрати відносять одразу на витрати відповідного місяця.

Сума забезпечення визначається за обліковою оцінкою ресурсів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), необхідних для погашення відповідного зобов'язання, на дату балансу (п. 16 П(С)БО 11).

Відповідно:

- обчислення суми резерву проводиться на кожну дату балансу;
- сума забезпечення на дату балансу повинна відповідати сумі витрат, пов'язаних з оплатою відпусток;
- якщо сума забезпечення відпусток, створена раніше, не відповідає сумі витрат, що планується на оплату відпусток, така сума резерву підлягає коригуванню.

Для синтетичного обліку коштів, які за рішенням суб'єкта господарювання резервуються для забезпечення майбутніх витрат і платежів і включення їх до складу витрат поточного періоду, призначений рахунок 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів». На субрахунку 471 відображається облік руху і залишків коштів на оплату щорічних відпусток робітникам «Забезпечення виплат відпусток». Нарахування резерву відображається за кредитом рахунку, а за дебетом – їх використання.

У податковому обліку витрати на оплату відпусток визнаються в момент віднесення частини резерву відпусток на витрати як і в бухгалтерському обліку (Дт 91, 92, 93 Кт 471). Використання резервів відображається за Дт субрахунку 471 у кореспонденції з рахунком 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» – у періоді фактичного нарахування відпускних персоналу.

Крім того, субрахунок 471 використовується для узагальнення інформації про забезпечення обов'язкових відрахувань (зборів) від забезпечення виплат відпусток на відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

У разі якщо сума нарахованого резерву на оплату відпусток не покрила суми відпускних і ЄСВ, що на них припали, то частка суми відпускних і ЄСВ, котрі не покриваються забезпеченням, відноситься на рахунок витрат поточного періоду (рахунки 91, 92, 93, 94).

Додамо: за перехідними правилами до податкових витрат включаються витрати на оплату відпусток працівникам та інші виплати, пов'язані з оплатою праці, які відшкодовані (мається на увазі виплачені) після 01.01.2015 р. за рахунок резервів і забезпечень, сформованих до 01.01.2015 р. у випадку, якщо такі витрати не були враховані під час визначення об'єкта оподаткування до 01.01.2015 р. (п. 24 підрозділу 4 р. XX ПКУ [5]). Тож на їхню суму зменшують фінансовий результат до оподаткування.

Елементи облікової політики щодо виплат працівникам регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам».

До складу поточних виплат, що згадуються в П(С)БО 26 «Виплати працівникам» та займають значну частку у сукупності всіх виплат персоналу, належать будь-які виплати працівникам, які вказані в Інструкції зі статистики заробітної плати та в Законі України «Про оплату праці» і які підприємство планує здійснити в найближчі 12 місяців (рис. 2).

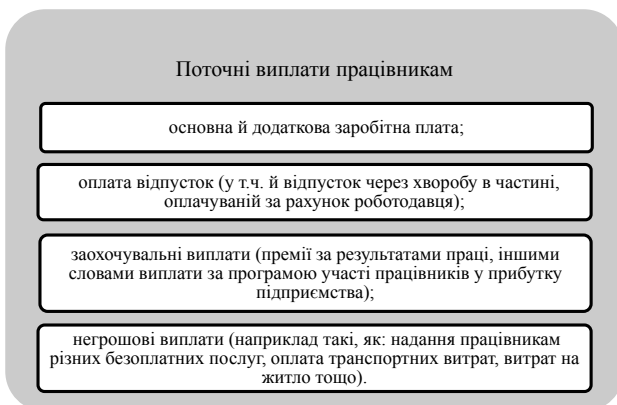


Рис. 2. Поточні виплати працівникам

Бухгалтерський облік витрат на оплату працівників повинен не тільки відображати дотримання особистих інтересів працівників, але й оподаткування: сплату єдиного соціального внеску, податку з доходів фізичних осіб.

Незважаючи на те що уряд пообіцяв роботодавцям зменшення ставки ЄСВ, фактично цього не відбулося. Натомість запропоновано зменшення ставки нарахування ЄСВ, але за дотримання одночасно всіх умов, що в діяльності дуже важко реалізувати. Тео-

ретично запропоновано зменшення підходить лише підприємствам, які виплачують високу зарплату. По Вінницькій області за І квартал 2015 р. подало розрахунок коефіцієнту, що знижує розмір єдиного соціального внеску тільки сім підприємств.

З 01.01.2015 р. до законодавчих актів України внесені зміни щодо посилення відповідальності за порушення законодавства про працю.

До ст. 24 Кодексу законів про працю [7] унесені зміни, відповідно до яких працівник не може бути допущений до роботи без:

- підписання трудового договору, оформленого наказом або розпорядженням власника чи вповноваженого ним органу;

- повідомлення центрального органу виконавчої влади з питань забезпечення формування та реалізації державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування про прийняття працівника на роботу в порядку, установленому Кабінетом міністрів України.

Цим же Законом скасовано норму (ст. 24 КЗпП), згідно з якою трудовий договір між працівником і фізичною особою потрібно було реєструвати в державній службі зайнятості. Тобто фізособи – підприємці тепер мають такі самі обов'язки щодо оформлення найманих працівників, як і юридичні особи.

Трудові книжки тепер обов'язково (ст. 48 КЗпП.) мають бути оформлені й на студентів вищих та учнів професійно-технічних навчальних закладів, які проходять стажування на підприємстві, в установі, організації. Цим категоріям працівників трудова книжка оформлюється не пізніше п'яти днів після початку проходження стажування.

Варто звернути увагу на те, що концептуальною основою бухгалтерського обліку можуть виступати Міжнародні стандарти фінансової звітності для тих підприємств, для яких застосування таких стандартів є обов'язковим згідно із п. 2 ст. 12-1 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [8], а також для тих підприємств, які, відповідно, самостійно визначили доцільним застосування міжнародних стандартів (п. 3 ст. 12-1 цього ж Закону).

Із запровадженням нововведень контролюючі органи наділяються правом проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку відповідно до П(С)БО або МСФЗ (пп. 20.1.43 ПКУ) та проводити перевірки правильності й повноти визначення доходів, витрат і фінансового результату до оподаткування згідно за П(С)БО або МСФЗ (пп. 20.1.44 ПКУ). В зв'язку з цим правильність ведення бухгалтерського обліку з 01.01.2015 р. стає важливим питанням для кожного підприємства.

Висновки з даного дослідження. Зважаючи на те, що основні права і обов'язки щодо організації оплати праці передано державою підприємствам, це вимагає застосування стандартів, диференційованих систем оплати праці й тарифних умов, які б забезпечували ефективність. Облікова політика має значний вплив на характер розкриттів і думку користувачів звітності. Систематизація принципів, правил, сформованої облікової практики в одному документі є важливим елементом, який сприятиме поліпшенню якості підготовки звітності, підвищенню культури обробки облікової інформації, слугуватиме важливим елементом у ході підготовки приміток до звітності, а також дозволить зовнішнім і внутрішнім користувачам краще зрозуміти принципи, правила підготовки звітності в окремо взятій компанії (або в групі компаній). Тому актуальним питанням є обґрунтування підходу

до формування облікової політики щодо виплат працівникам адекватної ринковим умовам господарювання та вимогам міжнародних і національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сук Л.К. Організація бухгалтерського обліку : [підручник] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : Каравела, Піча Ю. В., 2009. – 624 с.
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України, затв. Постановою Верховної Ради України від 02.12.10 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про відпустки» від 15.11.1996 р. № 504/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом МФУ від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0085-00>.
6. Олійник Я.В. Концептуальні засади нормативного забезпечення облікової політики підприємств / Я.В. Олійник // Фінанси України. – 2014. – № 5. – С. 116–126.
7. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. № 322-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. № 996-XIV, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

СЕКЦІЯ 7 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.71

Синявська О.О.*асистент кафедри економічної кібернетики
Української академії банківської справи
Національного банку України*

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

У статті розглянуто питання управління якістю банківських послуг. Обґрунтовано зв'язок між оцінюванням якості банківських послуг та основними показниками діяльності банку. На основі даного припущення сформовано модель управління якістю банківських послуг. Побудовано методику розрахунку оцінки якості управління банківськими послугами.

Ключові слова: банк, якість банківських послуг, оцінка якості, якість управління, модель управління, показники діяльності банку.

Синявская О.А. МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

В статье рассматриваются вопросы управления качеством банковских услуг. Обоснована связь между оценением качества банковских услуг и основными показателями деятельности банка. На основании данного предположения сформирована модель управления качеством банковских услуг. Построена методика расчёта оценки качества управления банковскими услугами.

Ключевые слова: банк, качество банковских услуг, оценка качества, качество управления, модель управления, показатели деятельности банка.

Syniavska O.O. THE MODEL OF QUALITY MANAGEMENT OF THE BANKING SERVICES

The article deals with the quality management of the banking services. The link between the quality evaluation of banking services and key performance indicators of the bank is substantiated. Based on this assumption the model of management of quality of the banking services is formed. The method of calculating the assessment of quality management of banking services is built.

Keywords: bank, banking services quality, quality evaluation, quality of management, the management model, performance indicators of the bank.

Постановка проблеми. Ринок послуг на сьогоднішній день представляє собою динамічну частину української економіки, що постійно розвивається. Чим більше у даній сфері з'являється нових видів послуг та організацій, що їх надають, тим вище конкуренція та тим частіше виникає питання стосовно якості пропонованих послуг, що є настільки важливим для споживача. Не виключенням є і банківська сфера, де у наш час успішність діяльності банку та його конкурентоспроможність визначаються перш за все не ціновими факторами, а якісними характеристиками, однією з яких є якість обслуговування споживачів банківських послуг. Пам'ятаючи про основну мету комерційних банків (отримання прибутку), керівництво банківських установ розуміє, що успішна діяльність комерційного банку пов'язана не тільки із здатністю вдало будувати свою внутрішню політику, але й пристосуватися до зовнішніх умов із максимальною для себе користю, передбачати тенденції розвитку ринку та отримувати конкурентні переваги. Відповідно, саме для цього кожен банк має вміти управляти такою характеристикою роботи банку як якість банківських послуг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблем розвитку банківських продуктів займалися багато відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Дзюблюк, К.Р. Макконнелл, О. Гриценко, Л. Примостка, Н.М. Абдикеев, Р. Шиллер та ін. Питанням управління якістю банківських послуг з маркетингової точки зору займалися А.Ф. Бондаренко, А.В. Бандурин, Л.Г. Батракова, О.В. Єгоров, С.Д. Ільєнкова, Н.А. Крілевській та ін.

При цьому не існує досліджень, у яких би питання управління якістю банківських послуг розглядалось з точки зору моделювання подібних систем.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Формування моделі управління якістю банківських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «якість банківської послуги» є доволі складним з точки зору розуміння та визначення. Дане поняття є абстрактним, зважаючи на специфічні характеристики банківської послуги.

Досліджуючи маркетингову літературу, можна виділити наступні визначення якості послуги:

- підтвердження (або ні) очікувань споживача послуги;
- різниця між очікуваннями та сприйняттям споживачів [1].

Відповідно, якість банківської послуги значно залежить від процесу порівняння споживачів своїх очікувань якості банківської послуги до та в момент її споживання. Сприйняття якості банківської послуги споживачем в момент її споживання відбувається за двома головними аспектами: що споживач отримує від банківської послуги (технічний аспект якості) та як споживач отримує її (функціональний аспект якості).

Для банку також важливою властивістю є конкурентоспроможність банківської послуги, яка на відміну від якості визначається комплексом споживчих та вартісних характеристик банківської послуги, що є показником успіху послуги на ринку. Крім того, банківська послуга з більш високим рівнем якості

може бути менш конкурентоздатною, якщо значно **підвисити** її вартість за рахунок надання їй нових властивостей, які не є цікавими для основної групи споживачів. Велике значення для конкурентоспроможності та якості банківських послуг мають стабільність та рейтинг комерційного банку, який їх надає. Банківська послуга не буде конкурентоздатною, якщо банк маловідомий або не має гарної репутації. При цьому все одно, впливаючи саме на якість банківських послуг, банк має можливість **підвисити** конкурентоздатність. Тому якість банківської послуги є першочерговою властивістю, яку необхідно покращувати.

Таким чином, досить важливим для банку є процес контролю та управління якістю банківських послуг. Даний процес дозволяє банку пристосовуватись до зовнішніх змін на ринку банківських послуг, до бажання клієнтів, до позицій конкурентних установ і т. п. Спостерігаючи за сучасними тенденціями, що склалися у банківській сфері (введення тимчасових адміністрацій до банків, що визнані неплатоспроможними [2], відмова банків від надання кредитів на авто та житло [3], пониження відсоткових ставок за депозитами, втрата системними банками частки ринку через надання неякісних, з точки зору споживачів, послуг [4] та ін.), можна сказати, що питання управління якістю банківських послуг є доволі актуальним.

Систему управління якістю банківських послуг можна визначити як дискретну адаптивну систему управління, загальна схема якої представлена на рис. 1 [5]:

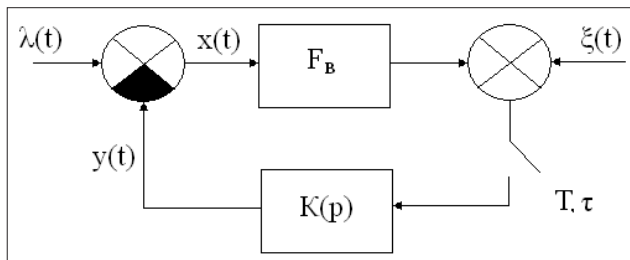


Рис. 1. Узагальнена структурна модель дискретної адаптивної системи управління

Структурна модель системи управління включає функцію здійснення діяльності банком з впровадження банківських послуг F_v , вектор керованих змінних, залежних від зовнішніх збурень та економічних параметрів банку – $\lambda(t)$; вектор вихідних параметрів системи управління якістю банківських послуг – $y(t)$; вектор зовнішніх збурень на систему управління – $\xi(t)$. За час, необхідний для прийняття управлінських рішень, відпрацьовується вектор неузгодженості $x(t) = \lambda(t) - y(t)$. Всі складові структурної моделі системи управління залежать від часу t та змінюються відповідно до періоду T .

Перемикач або індикатор, що відображається у дискретній стохастичній системі, замикається з періодом T на час τ , необхідний для аналізу та обробки даних. Замкнуте положення системи характеризує стан, коли інформація надається для обробки та прийняття управлінських рішень з відповідним коефіцієнтом передачі $K(p)$. В іншому випадку система перебуває в режимі спостереження. В результаті флуктуаційна перешкода ($\xi(t)$ нормальний білий шум) потрапляє до блока неузгодженості системи управління та визначає необхідність перетворення управлінських рішень.

На основі описаних вище елементів дискретних систем управління можна побудувати модель управління якістю банківських послуг.

Основне припущення, на основі якого побудовано модель, є припущення про те, що для прийняття управлінських рішень в банку відносно якості банківських послуг необхідно не лише провести оцінювання їх якості, а й проаналізувати основні показники ефективності роботи банківської установи, пов'язані з наданням банківських послуг.

Відповідно, в процес управління якістю банківських послуг запропоновано включити наступні етапи:

- 1) проведення оцінювання якості банківських послуг комерційного банку та отримання підсумкової оцінки Q [6];
- 2) аналіз показників ефективності роботи банку, що відображають його діяльність з впровадження основних типів послуг;
- 3) формування моделі управління якістю послуг комерційного банку.

Таким чином, особа, що приймає рішення, перш за все проводить оцінювання якості банківських послуг. Отримуючи підсумкову оцінку Q (отриману за 10-бальною шкалою [4]), працівники банку мають можливість прослідкувати за ставленням клієнтів до банківської послуги. При проведенні аналізу не лише оцінки Q , а й основних показників ефективності роботи банку (у сукупності з оцінкою Q), банк матиме змогу прийняти рішення стосовно зміни та (або) вдосконалення тих чи інших параметрів банківської послуги. Відповідно, чим вищою є оцінка якості банківських послуг клієнтом, тим ширшою будуть клієнтська база та задоволеність клієнтів, а, відповідно, і вищими показники ефективності роботи банку.

Модель управління якістю банківських послуг базується на розрахунку оцінки якості управління. Як було зазначено, в основу даного дослідження покладено гіпотезу про наявність зв'язку між оцінкою якості банківської послуги та показниками ефективності роботи банку, які безпосередньо пов'язані з наданням послуг банком. На основі комбінації цих показників і проводиться розрахунок оцінки якості управління банківськими послугами.

Модель управління якістю банківських послуг може бути застосована для тих видів операцій, які за Законом України «Про банки та банківську діяльність» визначені як основні типи операцій, що проводяться банками, а саме:

- залучення у вклади (депозити) коштів та банківських металів від необмеженого кола юридичних і фізичних осіб;
- відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, у тому числі у банківських металах;
- розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик [7, с. 47].

Для множини оцінки якості управління банківськими послугами O_{jy} аналізуються її складові на j -му періоді часу T_j , який характеризується початком і закінченням, відповідно t_0^j, t_k^j :

$$T_j = [t_0^j, t_k^j], \quad (1)$$

Тоді модель управління якістю банківських послуг можна записати у наступному вигляді:

$$O_{jy} = \{Q_j, Pz_j, Kb_j, Dda_j, Kn_j, Dnka_j\}, \quad (2)$$

де Q_j – оцінка якості банківської послуги;

Таблиця 1

Характеристика показників, які використовуються у моделі

Показник	Економічний зміст	Формула для розрахунку	Оптимальне значення
Загальний рівень рентабельності банку (P_3)	Розмір балансового прибутку банку на одиницю доходу	$P_3 = \frac{\Pi_B}{D_3} \cdot 100\%$ Π_B – прибуток банку; D_3 – загальний дохід банку	40%
Коефіцієнт ефективності діяльності банку (K_B)	Кількісний відносний показник, який дозволяє визначити величину ефекту на одиницю затрат	$K_B = \frac{D_3}{B_3} \cdot 100\%$ B_3 – загальні витрати банку	120%
Доля доходних активів в чистих активах ($D_{ДА}$)	Коефіцієнт характеризує ефективність використання активів	$D_{ДА} = \frac{D_A}{Ч_A} \cdot 100\%$ D_A – доходні активи банку; $Ч_A$ – чисті активи банку	75%
Відношення кредитного портфелю до зобов'язань банку ($K_{П}$)	Характеризує ризикованість кредитної політики банку	$K_{П} = \frac{K_{П}}{З_Б} \cdot 100\%$ $K_{П}$ – кредитний портфель банку; $З_Б$ – загальні зобов'язання банку	85%
Доля негативно класифікованих активів в чистих активах ($D_{НКА}$)	Характеризує ефективність проведення активних операцій банку	$D_{НКА} = \frac{НКА}{Ч_A} \cdot 100\%$ $НКА$ – негативно класифіковані активи банку	13%

P_3 – загальний рівень рентабельності банку;
 K_B – коефіцієнт ефективності діяльності банку;
 $D_{ДА}$ – доля доходних активів в чистих активах;
 $K_{П}$ – відношення кредитного портфелю до зобов'язань банку;

$D_{НКА}$ – доля негативно класифікованих активів в чистих активах.

Наведені показники було відібрано для проведення моделювання управління якістю банківських послуг, зважаючи на їх економічний зміст, на основі збору та опрацювання теоретичної інформації стосовно показників ефективності роботи банку [8].

Економічний зміст, розрахунок та оптимальне значення показників ефективності роботи банку, що використовуються для розрахунку оцінки якості управління, наведено у табл. 1 [9, с. 574–581].

Відповідно, після проведення розрахунку даних окремих показників необхідно звести їх в єдину оцінку якості управління.

Зважаючи на те, що побудова оцінки якості управління є багатокритеріальною задачею прийняття

рішення, то для розрахунку необхідно врахувати вагомість кожного з критеріїв. З цією метою пропонується використати правило Фішберна [10, с. 353]:

$$k_i = \frac{2(N - n + 1)}{N(N + 1)}, \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^N k_i = 1$$

де k_i – ваговий коефіцієнт i -го показника;

n – вага показника;

N – загальна кількість показників.

На основі проведеного аналізу теоретичних аспектів розрахунку показників ефективності роботи банку в межах даного дослідження запропоновано наступні значення вагових коефіцієнтів для кожного з показників (табл. 2).

Відповідно, використовуючи розраховані показники та вагові критерії, на основі лінійного методу врахування пріоритету розраховуються підсумкова оцінка. Необхідно також врахувати те, що всі відібрані показники ефективності роботи банку є стимуляторами (мають додатній інгредієнт), окрім одного – долі негативно класифікованих активів в чистих активах. Даний показник є дестимулятором. Відповідно, щоб врахувати його у формулі, візьмемо значення не безпосередньо даного показника, а величину (100-). Тоді чим більше значення даної величини (тобто чим менша кількість негативно класифікованих активів у банку), тим краще для банківської установи.

Відповідно, можна записати модель управління якістю банківських послуг у наступному вигляді:

$$O_{яв} = \{Q, P_3, K_B, D_{ДА}, K_{П}, D_{НКА}\} \rightarrow \max. \quad (4)$$

Висновки з даного дослідження. Таким чином, в ході проведеного дослідження запропоновано модель управління якістю банківських послуг, яка розраховується на основі оцінки якості банківських послуг та показників ефективності роботи банку. Моделювання значень показника оцінки якості управління повинне бути розраховане у динаміці.

Таблиця 2
Значення вагових коефіцієнтів

Показник	Значення вагового коефіцієнту (за правилом Фішберна)
Оцінка якості банківської послуги (Q)	0,3
Загальний рівень рентабельності банку (P_3)	0,25
Коефіцієнт ефективності діяльності банку (K_B)	0,15
Доля доходних активів в чистих активах ($D_{ДА}$)	0,13
Відношення кредитного портфелю до зобов'язань банку ($K_{П}$)	0,09
Доля негативно класифікованих активів в чистих активах ($D_{НКА}$)	0,08
Сума	1

На основі цього особа, що приймає рішення, матиме можливість прослідкувати зміни всіх досліджуваних показників, врахувати це при прийнятті управлінського рішення та побудувати прогноз: яку величину прийме оцінка у наступному періоді після прийняття управлінського рішення або не враховуючи його.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bitner M. J. The Service Encounter: Diagnosing Favorable and Unfavorable Incidents [Text] / M. J. Bitner, B. H. Booms // Journal of Marketing. – 1990. – № 54. – P. 71–84.
2. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
3. Новини фінансів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/>.
4. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/>.
5. Певзнер Л.Д. Теория систем управления / Л.Д. Певзнер. – М.: Издательство Московского государственного горного университета, 2002. – 472 с.
6. Синявська О.О. Застосування методів нечіткої логіки при оцінюванні якості банківських послуг / О.О. Синявська // Моделі управління в ринковій економіці: зб. наук. праць; заг. ред. та передмова Ю.Г. Лисенка; Донецький нац. ун-т. – 2014. – С. 300–313.
7. Закон України «Про банки і банківську діяльність» // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 5–6.
8. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: [підручник] / Л.О. Примостка; 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
9. Герасимович А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко І.М. та ін. Аналіз банківської діяльності: [підручник] / [А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін.]; за ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.
10. Присенко Г.В. Прогнозування соціально-економічних процесів: [навч. посіб.] / Г.В. Присенко, Є.І. Равікович. – К.: КНЕУ, 2005. – 378 с.

УДК 659.4:06.051

Фоміних Т.О.

*старший викладач кафедри менеджменту
Запорізького національного технічного університету*

Кочнова І.В.

*старший викладач кафедри маркетингу
Запорізького національного технічного університету*

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ PR-ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

У статті проаналізовано розвиток сучасних PR-технологій в Україні, який відбувається на тлі становлення інформаційного суспільства. Розглянуто проектний характер інформаційного суспільства, який передає проектні якості новим інституційованим в нього видам діяльності, в тому числі і такій, як зв'язки з громадськістю, і надає їй транспрофесійного характеру.

Ключові слова: PR-діяльність, PR-технології, проект, управління проектами.

Фоміних Т.А., Кочнова І.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ PR-ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

В статье проанализировано развитие современных PR-технологий в Украине, которое происходит на фоне становления информационного общества. Рассмотрен проектный характер информационного общества, который передает проектные качества новым институциональным в него видам деятельности, в том числе и в такой, как «связи с общественностью», и придает ей транспрофессиональный характер.

Ключевые слова: PR-деятельность, PR-технологии, проект, управление проектами.

Fominykh T.O., Kochnova I.V. USE OF MODERN PR-TECHNOLOGIES IN PROJECT MANAGEMENT

The article analyzes the development of modern PR-technologies in Ukraine, which occurs against the background of the Information Society. Reviewed project character of the information society, which which transmits the new project qualities as institutionalized in his activities, including such as "public relations" and gives it trans-professional character.

Keywords: PR-activities, PR-technologies, project, project management.

Постановка проблеми. В умовах інформаційної глобалізації PR отримує в своє розпорядження нові інформаційно-комунікативні технології, збільшується вплив комунікативних технологій на розвиток різних сфер людської діяльності, зокрема, і на управління проектами. Це робить необхідним пошук рішень, що виходять за рамки окремих дисциплін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання PR-технологій привернули особливу увагу багатьох практиків, вчених та консультантів в цій галузі знань. Над дослідженням питань PR працювали такі зарубіжні вчені, як П. Бурдье, Н. Вінер, М. Де Флера, К. Дойча, Ж.-М. Коттре, П. Лазарфельд, Г. Лассуелл, У. Ліппман, У. Луман, Д. Істона, П.Т. Барнум, І. Доман, Т. Джеферсон, Д. Вестингхауз, Е. Бернеза, Д. Флейшман, Дж. Грюнінг, Т. Хант, Ж.Л. Шабо, С. Блек.

Аналітики вважають, що стрімкому розвитку PR в Україні сприяли декілька чинників, і в тому числі доробки українських науковців та практиків, що стояли у витоків створення PR і реклами в Україні. Саме завдяки цим фахівцям ми можемо констатувати становлення професійного розвитку зазначених напрямків. В 2012 р. імена українських першопрохідців були визначені шляхом проведення професійних та соціальних опитувань. Серед 50 претендентів обрали 12 найкращих представників цієї професії: Георгій Почепцов, Валентин Королько, Михайло Поплавський, Сергій Гайдай, Леонід Новохатько, Євгеній Ромат, Андрій Ротовський, Лариса Кочубей, Валерій Іванов, Вадим Пустотін, Денис Богуш та Ірина Золотаревич [1].

Дослідженню різнобічних аспектів використання PR-технологій присвятили свої роботи такі вітчизняні

вчені: в міжнародній діяльності – О.В. Шевченко [2], О.С. Дудко [3]; в політиці – Л.О. Кочубей [4]; в органах державного управління та самоврядування – І.Ю. Мартинова [5]; для створення позитивного іміджу збройних сил – У.В. Ільницька [6] та ін.

Щодо особливостей використання PR-технологій в управлінні проектами, то аналіз опублікованих праць, матеріалів наукових конференцій і дискусій, присвячених PR-діяльності, показав, що це питання є недостатньо дослідженим, як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування необхідності використання PR-технологій з метою рішення комунікаційних проблем в управлінні проектами, мінімізації ризику негативного впливу на реалізацію проекту з боку стейкхолдерів.

Об'єктом дослідження є процес використання PR-технологій в управлінні проектами.

Предмет – застосування методів та інструментарію PR-технологій в управлінні проектами з метою надання своєчасної, точної та об'єктивної інформації зацікавленими сторонами по проекту та підвищення взаєморозуміння та співпраці між ними.

Специфіка предмету дослідження визначила різні рівні теоретико-методологічного дослідження (загальнонауковий, конкретно-науковий, міждисциплінарний), що ґрунтуються на системному та процесному підходах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку роботи для більш повного розуміння предмету дослідження доцільно проаналізувати поняття, характерні ознаки та критерії притаманні PR-технології. Щодо визначення категорії «PR-технологія», багато авторів, як учених, так і практиків, широко застосовує дане словосполучення, зокрема, Г. Почепцов [7], С. Олійнич, Г. Іліка [8], О. Дерев'яно [9], І. Мартинова [5], І. Биков [10], С. Пашутін [11], В. Галкін [12]. Однак питання про сутність цього поняття залишається відкритим. Проведений аналіз показав, що більшість авторів визначає PR-технологію як особливий вид комунікативної технології та трактує її як процедуру, тобто послідовність певних дій (операцій), що призводять до визначених змін в соціальному об'єкті.

Так В. Кузнецов визначає технологію зв'язків з громадськістю, як «сукупність послідовно застосовуваних процедур, прийомів і способів діяльності з організації зв'язків з громадськістю, спрямованих на найбільш оптимальну і ефективну реалізацію цілей і завдань суб'єкта управління в певний час і в певному місці» [13]. Д. Гавра PR-технологію визначає наступним чином: «PR-технологія – це реалізована засобами PR соціально-комунікативна технологія управління зовнішніми і внутрішніми комунікаціями базисного суб'єкта PR з його цільовими аудиторіями» [14]. Наведемо ще декілька визначень. PR – це особлива технологія та методи, спрямовані на надання позитивного чи негативного ставлення до явища, компанії або особистості в середовищі людей, бізнесу, політики, мистецтва. Технології PR – стратегічні й тактичні комунікаційні технології, що розроблені і здійснюються з метою досягнення взаєморозуміння з різними групами громадськості суб'єкта.

На думку авторів даної статті одним з найбільш вдалих визначень вищезазначеної дефініції є визначення О. Калмикова, згідно з яким PR-технологія – це реалізована засобами PR соціально-комунікативна технологія управління комунікаціями базисного суб'єкта PR з його цільовими громадськостями, що

є сукупністю послідовно застосовуваних процедур, прийомів і способів діяльності, спрямованих на найбільш оптимальну і ефективну реалізацію цілей і завдань суб'єкта управління в певний час і в певному місці [15; 16].

Проаналізуємо характерні ознаки та критерії, притаманні PR-технології, і до таких ознак ряд авторів, зокрема, Д. Гавра, О. Калмиков, М. Денисова відносять:

- штучність і свідоме управління комунікаційними ресурсами. PR-технологія завжди передбачає свідоме управління комунікаційними ресурсами і трансформацію стихійного комунікативного процесу в нову комунікативну реальність, що має керований характер. Така комунікація є продуктом управління і, отже, має не тільки спонтанний, а й відносно штучний характер;

- наявність соціально значущої мети, цілеспрямованість і доцільність. Дана ознака вимагає, щоб суб'єктом PR-технології було не тільки усвідомлене, але і сформульоване у явній формі деяке соціально значуще завдання (мета). Під соціально значущою метою в даному контексті розуміється мета, пов'язана з:

- впливом на свідомість і (або) поведінку певних груп;

- соціальний характер процесу, що піддається PR-технологізації;

- системність. PR-технологія повинна являти собою узгоджену систему дій соціальних суб'єктів, тобто впорядковану сукупність процедур та операцій, що мають стійку структуру і спрямовані на реалізацію певної мети;

- плановий характер. PR-технологія – це завжди діяльність, що розгортається у відповідності із спеціально розробленим планом. У ряді випадків під PR-технологією розуміється саме план відповідних комунікативних процедур та дій, що їх забезпечують;

- технологічність (структура, номенклатура і послідовність процедур і операцій). Сукупність дій суб'єктів комунікації з досягнення будь-якої мети буде PR-технологією тільки в тому випадку, якщо вона буде представлена у вигляді структурованого технологічного ланцюжка процедур та операцій. Даний технологічний ланцюжок називається технологічним процесом PR-технології. Всі PR-технології схожі за параметром технологічності, всі вони представляють структуровані послідовності (системи) процедур і операцій. Але при цьому кожна окрема PR-технологія відрізняється від усіх інших складом, структурою і послідовністю відповідних операцій і процедур, тобто своїми технологічними рядом;

- формальна організація та функціональний розподіл праці. PR-технологія – це впорядкована послідовність дій багатьох людей, складний багатоетапний процес, реалізований, як правило, організованою групою виконавців. Як і будь-яка складна системна управлінська діяльність, PR-технологія вимагає певної формальної організації з закріпленням тих чи інших функцій з розробки та реалізації елементів проекту за окремими виконавцями;

- оптимізація і зворотній зв'язок. Кожна PR-технологія розробляється і реалізується з урахуванням критерію оптимальності. Можливі різні оптимізаційні критерії. Одні технології націлені на отримання заданого результату при найбільш ефективному використанні ресурсів (матеріальних, фінансових, людських, інформаційних, часових тощо) – це ресурсно оптимізовані PR-технології. Інші технології

виходять з необхідності отримання максимального ефекту при заданих ресурсах – це PR-технології, оптимізовані по ефекту. Треті націлюють на отримання необхідного ефекту при заданих ресурсах в найкоротші терміни – темпорально оптимізовані PR-технології. Будь-яка PR-технологія представляє один з перерахованих видів або їх комбінацію;

- дискретність, наявність початку і кінця. PR-технологія – це соціальна технологія вирішення конкретного завдання конкретного соціального суб'єкта. Це означає її дискретність і кінцівку. Коли виникає відповідна потреба, PR-технологія розробляється і запускається в практику. Якщо технологія розроблена і реалізована правильно, то її використання призводить до вирішення поставленого завдання. Рішення завдання є кінцева точка функці-

онування PR-технології. Після цієї точки дію технології припиняється, оскільки потреба в ній відпадає;

- креатив і стандартизація. PR-технологія являє собою своєрідний симбіоз нестандартних та уніфікованих компонентів. З одного боку, стандартизація – необхідний атрибут будь-якої технології, зокрема, PR-технології. З іншого боку, в силу специфіки об'єкта технологізації – комунікативних систем соціальних суб'єктів – PR-технологія припускає наявність творчого креативного компоненту;

- циклічність і можливість тиражування. PR-технологія має свій внутрішній цикл, задану послідовність етапів. Наявність цього циклу впливає з ряду розглянутих вище ознак і критеріїв PR-технології – системності, технологічності, дискретності і т. д. Тиражування при цьому повинно

Таблиця 1

Інформація за проектами Publicity Creating

Дані за проектами				
Проект	Біопрепарати – майбутнє сільського господарства	Лонч нової товарної групи: швидко та по-новому	«Візок патріота». PR-підтримка акції «Купуй українське!»	Комплексна комунікаційна програма із зміцнення іміджу ТМ
Замовник	Група компаній «Біона», провідний виробник біо-препаратів для сільського господарства в Україні	TM ColorWay.	Мережа продуктових супермаркетів «ЕКО-маркет»	СП «Пальміра-Рута» (ТМ «Монарх», Brooks)
Цілі та завдання	Розробити програму виїзного семінару для фахівців аграрного ринку на підприємстві СХП «Нива». Паралельно організувати прес-тур журналістів спеціалізованих та ділових ЗМІ	Вивести на ринок нову товарну групу – чистячі засоби. Увести в обіг нове «родове» слово/поняття для товарної груп – «чистилки». Сформувані базис для розвитку контактів ТМ із споживачами	Акцентувати увагу покупців на акції на підтримку національного виробника	Зміцнити позитивний імідж ТМ «Монарх», додати йому нових відтінків. Налагодити системну роботу зі ЗМІ, сформувати пул лояльних журналістів
Рішення, PR-технології	Розроблено комплексну програму заходу: екскурсія підприємством (лабораторія, виробництво і т.д.); прес-конференція керівництва заводу для ЗМІ, семінар для фахівців (за участі провідних науковців по темі, а також аграріїв-практиків) спілкування під час фуршету та банкету, екскурсійна програма визначними історичними місцями Євпаторії	Рекламна кампанія на трьох провідних радіостанціях України. Формат – короткі (5 секунд) емоційні фрази із високою інтенсивністю. Створення та наповнення блогу, а також майданчиків у соціальних мережах VKontakte, FB, Twitter. Напи-сання та розповсюдження коротких статей про переваги та зручності використання продукції у різних ситуаціях. Проведення фото- та відеосесій із прикладами використання чистилок та порадами фахівців споживачам	Агентство підготувало і розповсюдило в ЗМІ ряд новин і статей, а також запропонувало візуалізацію акції «Купуй українсь-ке!» у вигляді фірмової візки, оформленої в українських мотивах. У візку були викладені товари українських виробників – партнерів акції. Матеріали проекту були викладені на майданчиках «ЕКО-маркет» в соціальних мережах	Проведення двох масштабних презентацій нових колекцій взуття (весна-літо та осінь-зима), із проведенням фешн-шоу, запрошенням селебриті, партнерів та клієнтів. Організація та проведення заходів для загально-національних ЗМІ (прес-брифінги). Організація курсу для журналістів «Обувных слов мастер». Проведення PR-кампанії у ЗМІ, зокрема щодо інформування про новинки та тенденції взуттєвої моди
Результати	Захід активно сприяв формуванню позитивної репутації компанії «Біона», став місцем встановлення нових контактів із потенційними партнерами. У прес-турі взяли участь 15 представників ЗМІ – спеціалізованих та ділових, загально-національних та регіональних. За підсумками заходу вийшла низка публікацій у ЗМІ, що сприяло розповсюдженню інформації про передові біотехнології, продукцію ТМ BIONA та переваги співпраці із виробником	Поява інформації про товарну групу в ТОП-10 Google. Широкий охват ЦА, (Total Reach – 888,90 тис. осіб) У короткий термін і в рамках невеликого бюджету був успішно проведений запуск нової товарної групи – чистячі засоби TM ColorWay. При цьому у проекті було реалізовано ефективний синтез двох каналів комунікацій – радіо та Інтернет, були використані оригінальні прийоми, new media, і введено в обіг нове родові слово для товарної групи «чистилки»	«Візок патріота» привернула увагу покупців і користувачів соціальних мереж – фото візка отримали тисячі лайків	Ключові повідомлення донесено до цільової аудиторії. Налагоджено зв'язки із референтними ЗМІ (ділові, розважальні, популярні, видання про моду). Імідж ТМ набув нових, «модних» рис

здійснюватися на підставі творчого підходу з урахуванням специфіки нового завдання [14–16].

Таким чином, розглянуті ознаки і критерії дозволяють відокремити PR-технології від подібних їм феноменів іншої природи.

На думку Д. Аксеновського, слід розрізняти типову PR-послугу (технологію) від унікальної PR-послуги (проекту). Саме для позначення унікальних PR-послуг використовується термін «PR-проект», а типові PR-послуги позначаються терміном «PR-технологія». Автор стверджує, що унікальність PR-послуги обумовлена не тільки унікальністю середовища реалізації плану, а й унікальністю кінцевого продукту PR-діяльності [17].

І це визначення унікальної PR-послуги корелюється з визначенням «проекту», наданим РМІ. Згідно з РМВОК, проект – це тимчасовий захід, призначений для створення унікальних продуктів, послуг або результатів. Кожен проект призводить до створення унікального продукту, послуги або результату [18]. Тобто РМВОК визначає результат за проектом винятково як унікальний. Фахівці давно вказують, що ця аксіома звузила застосовність проектних методик без будь-яких раціональних підстав на те, шляхом введення постулату. Спеціалісти вважають, що проектні методики та інструменти можуть бути досить часто і ефективно застосовані для серійного виробництва, якщо замовлення великі, малосерійні, багатоопераційні та технічно складні [19].

На нашу думку, більш сучасним є визначення ISO 21500, згідно з яким проект складається з унікального набору процесів, включає координовані і контрольовані операції з датою початку і завершення, що застосовуються для досягнення мети. Управління проектами – це застосування методів, інструментів, технік і компетенцій до проекту [20]. Фактично стандарт ISO 21500 вперше зняв табу на адаптацію проектно-методології до серійної продукції. Саме з такої точки зору автори і застосовують поняття проект в даній статті.

Розглянемо практику застосування PR-технології в управлінні проектами на прикладі компанії стратегічних комунікацій Publicity Creating, що працює на ринку України понад 16 років і є лідером серед українських PR-агенцій. Компанія надає професійні послуги у галузі PR та стратегічних комунікацій, входить до трійки найбільш відомих і до п'ятірки найбільш професійних PR-агенцій України (за підсумками рейтингу «Золоте зерно»).

Компанія є інформаційним лідером галузі (переможець медіа-рейтингу PR-агенцій у 2007, 2009, 2010 рр.), лідер рейтингу активності у соціальних мережах серед PR-агенцій (Social Media Activity Index у 2011, 2012 рр.). Publicity Creating – провідна структура Publicity Group, до складу якої входять: Publicity Creating (стратегічні комунікації та PR), Digital PR-агентство Publicity, агенція яскравих подій ProEvents (event agency) та рекламно-інформаційне бюро «Профіт» (розміщення реклами у ЗМІ) [21].

Розробка та впровадження комплексних комунікаційних програм – основна послуга Publicity Creating, яке володіє унікальним досвідом реалізації різноманітних PR-проектів, інформацію про деякі з них наведено в табл. 1.

Як свідчать приклади, наведені в табл. 1, відмінною рисою PR-технологій від компанії стратегічних комунікацій Publicity Creating є комплексний інтегрований підхід та ретельний добір інструментів. Кожний клієнт отримує індивідуальне рішення. Складовими PR-технологій є:

- різноманітні PR-заходи (конференції, семінари, круглі столи, презентації, корпоративні та інсентив-тури і т. д.);
- Digital PR (PR у соціальних мережах);
- PR в Інтернет (відео в Інтернеті, Інтернет-конференції, ведення блогів, коментування користувачів та ін.);
- зв'язки зі ЗМІ, різноманітні прес-заходи (прес-конференції, прес-брифінги, круглі столи за участі ЗМІ, прес-ланчі, прес-тури та ін.);
- PR-акції;
- PR-кампанії у ЗМІ тощо.

Спрямованість на цільові аудиторії, ефективність та креативність – все це гармонічно поєднано у PR-проектах від Publicity Creating.

Висновки з даного дослідження. Здатність до трансдисциплінарності синтезу знань на сучасному етапі розвитку економіки та суспільства в сфері «зв'язків з громадськістю» є вкрай нагальною. PR-технологія носить комплексний характер, тобто вимагає для свого рішення залучення результатів безлічі наукових дисциплін, і в першу чергу з управління проектами. Слід зазначити, що цей зв'язок є зворотнім.

В умовах інформаційної глобалізації PR отримує в своє розпорядження нові інформаційно-комунікативні технології, збільшується вплив комунікативних технологій на розвиток різних сфер людської діяльності, зокрема, і на управління проектами. Це робить необхідним пошук рішень, що виходять за рамки окремих дисциплін. Щодо особливостей використання PR-технологій в управлінні проектами, то аналіз опублікованих праць, матеріалів наукових конференцій і дискусій, присвячених PR-діяльності, показав, що це питання є недостатньо дослідженим як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Подальші дослідження в цій царині будуть полягати в узагальненні накопиченого досвіду та поглибленні теоретичних і методичних положень щодо вдосконалення процесів та інструментів PR-проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Литвин А. Становлення наукового напрямку розвитку PR в Україні / А. Литвин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ijimv.knukim.edu.ua/zbirnyk/1_2/16-lytvyn.pdf.
2. Шевченко О.В. PR-технології формування міжнародного іміджу держави / О.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://megabib.com.ua/content/4182_Shevchenko_OV_PR_tehnologii_formyvannya_mijnarodnogo_imidjy_derjavi_.html.
3. Дудко О.С. Міжнародний ПІАР у позиціонуванні суб'єктів міжнародної діяльності в мультикультурному середовищі / О.С. Дудко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://science.crimea.edu/zapiski/2011/filologiya/uch24_41fn/077.pdf.
4. Кочубей Л.О. Політичне лідерство і PR-діяльність / Л.О. Кочубей Л.О [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.politik.org.ua/vidmagcontent.php3?m=1&n=61&c=1348>.
5. Мартинова І.Ю. PR-технології в системі органів державного самоврядування / І.Ю. Мартинова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vestnik.kpi.kharkov.ua/files/MicroCAD/2010/S20/>.
6. Ільницька У.В. Перформансна комунікація як політична технологія та складова іміджевої PR-стратегії збройних сил / У.В. Ільницька // Військово-науковий вісник. – 2009. – Вип. 12. – С. 189–200.
7. Почепцов Г.Г. Паблік рилейшнз для професіоналов / Г.Г. Почепцов ; изд. 6-е, доп. – К. : «Ваклер», 2005. – 624 с.
8. Олійнич С. Різновиди сучасних PR-технологій / С. Олійнич, Г. Іліка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/market/4448-riznovidi-suchasnikh-pr-tehnologij.html>.
9. Дерев'янка О.Г. Роль PR-технологій у формуванні репутації компанії / О.Г. Дерев'янка // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28. – Т.1.

10. Быков И. Технологии брендинга / И. Быков. – СПб. : Факультет журналистики СПбГУ, 2009. – 70 с.
11. Пашутін С. PR-технологии оптовой фармацевтической компании / С. Пашутин. – Практический маркетинг. – 2002. – № 3.
12. Галкин В.В. Работа с болельщиками и внешними организациями. PR-технологии в спорте / В.В. Галкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vadim-galkin.ru/sport-2/sport-business/pr-technologies-in-sport/>.
13. Кузнецов В.Ф. Связи с общественностью: теория и технологии / В.Ф. Кузнецов. – М. : Аспект Пресс, 2005. – С. 196.
14. Гавра Д.П. Социально-коммуникативные технологии: сегодня и завтра / Д.П. Гавра // PR диалог. – 2003. – № 2-3 (март – июнь).
15. Калмыков А.А. Системное описание PR-технологии / А.А. Калмыков, М.А. Денисова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://jarki.ru/wpress/2010/02/15/430/>.
16. Калмыков А.А. Методическая экспертиза PR-технологий / А.А. Калмыков, М.А. Денисова // Консультант директора. – 2007. – № 14(290). – С.11–21.
17. Аксеновский Д.И. PR для заказчика / Д.И. Аксеновский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pr-axiz.okis.ru/about.html>.
18. Руководство к Своду знаний по управлению проектами / Project Management Institute ; изд. 4-е. – Project Management Institute, 2008. – С. 5.
19. Иванов В. Комментарии к ISO 21500. Глава 3. Понятия проектного менеджмента / Владимир Иванов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.projectprofy.ru/articles.phtml?aid=461>.
20. Справочный материал к тренингу «Управление проектами по стандарту ISO 21500» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iso21500.ru/3-3-project-management/>.
21. Сайт компанії Publicity Creating [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.publicity.com.ua/about-us/>.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 11

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,76.
Замов. № 22/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.