

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 12

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 (ректор Херсонського державного університету).

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

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

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

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

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

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

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

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

Римантас Сташис, Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету, Литва.

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Херсонським державним університетом
на підставі Протоколу № 12 від 22.06.2015 р.

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

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Титенко О.А.

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН
З ІНФОРМАЦІЙНИМ ТИПОМ ЕКОНОМІКИ..... 9

Чайка Ю.М.

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ
З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОГО ПІДХОДУ..... 12

Шедяков В.Е.

ВОЗМОЖНОСТИ СМЯГЧЕНИЯ ОТЧУЖДЕНИЯ:
РОЛЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ..... 15

СЕКЦІЯ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Петрашко А.П.

ИНДИКАТИВНАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ..... 21

Сорочан В.О.

АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ..... 24

Стаканов Р.Д.

ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ..... 28

Чернега О.Б., Кожухова Т.В.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ТА ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ..... 32

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Орел В.М.

ПОНЯТТЯ Й КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА..... 39

Пугач О.А.

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПЕРЕДЖЕННЯ ЗАГРОЗ
ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 43

Родіонов В.Є.

АНАЛІЗ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ 47

Хоменко О.А.

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО
КОМПЛЕКСУ У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ..... 50

Черничко Т.В.

ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ
УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ..... 53

Шепелев В.С.

ОЦІНКА ПОПИТУ НА СВИНИНУ В УКРАЇНІ
ТА ФОРМУВАННЯ ЇЇ ПРОПОЗИЦІЇ..... 56

Шепетько Р.І.

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ
У КОНТЕКСТІ НЕОІНДУСТРІАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ..... 60

СЕКЦІЯ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Рябенко В.В.

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ..... 65

Семенова В.Г.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ..... 69

Собко О.М.

МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВ КРЕАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА,
ЗАБЕЗПЕЧЕНИХ РОЗВИТКОМ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ..... 73

Стаднік В.Г.

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ SERVQUAL ДЛЯ ОЦІНКИ СИСТЕМИ ЯКОСТІ
ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 79

Станкевич І.В. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ НАВЧАЛЬНО-ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОСВІТНЬОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	83
Стрехова С.В. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	89
Толкачева Г.В., Голубев А.К., Пиралиев Э., Мустафа Р. МОДЕЛЬ ПРОЦЕСА ПЛАНУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ РЫНОЧНОЇ ДІЯТЕЛЬНОСТЮ ПІДПРИЯТІЙ ІНФОКОМУНІКАЦІЙ.....	93
Тропіцина Ю.С. МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЗАГАЛЬНОГО ЕФЕКТУ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	96
Трусова Н.В. КОНЦЕПЦІАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	105
Тульчинський Р.В., Кириченко С.О. НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	109
Турило А.А. РІВЕНЬ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА.....	112
Чорний Б.П. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЇ» В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	116
Шевчук О.А. СТРАТЕГІЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ БІЗНЕС-ЛІДЕРСТВА	119
СЕКЦІЯ 5	
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ	
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Ключник А.В., Страхова І.С. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	123
Чуріканова О.Ю. ПРОБЛЕМИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ТИПОЛОГІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ	126
СЕКЦІЯ 6	
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	
Коренюк П.І. УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ У КОНТЕКСТІ ГАРМОНІЧНОГО ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ.....	130
Левковська Л.В., Сундук А.М., Добрянська Т.І. ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ВОДНОГО КОМПЛЕКСУ ТА ЙОГО БАЗОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ У ВИМІРАХ СТАЛОСТІ.....	133
Пыриков А.В. ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОЙ ЭКОНОМИКИ	137
Стегней М.І. ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	141
Ступень Р.М. ДЕТЕРМІНАНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	144
СЕКЦІЯ 7	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,	
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Мартінова Л.Б. ВПЛИВ МОБІЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ ЯК НОСІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПЕРЕБІГ ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	147



Прокопчук Л.М. АНАЛІЗ СТАНУ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	150
Снігур Х.А. ТРАНСФОРМАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ЯК ОДИН ІЗ ЕТАПІВ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМПАНІЇ.....	154

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Свириденко А.Ю. СТРУКТУРУВАННЯ КРЕДИТНОЇ УГОДИ ЯК СПОСІБ МІНІМІЗАЦІЇ РІВНЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ.....	158
Теслюк С.А. ІСТОРИКО-ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	162
Ткаченко Я.С. СВІТОВА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЙ.....	166
Філончук Л.Я. ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ БОРГОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ.....	169
Хвостенко В.С. ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ МУНІЦИПАЛЬНИХ ОБЛІГАЦІЙ	173
Хомутенко В.П., Богатирьова Є.М. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ.....	176
Шелудько С.А. ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ ЯК ПРЕДМЕТ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ (ЇХ СУТНІСТЬ, ЗМІСТ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ВАЛЮТНИМИ ПРАВОВІДНОСИНАМИ).....	180
Шимків С.А. ДОБРОВІЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	183
Штик Ю.В. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИК АКТУАРНОЇ ОЦІНКИ ЩОДО ВИНАГОРОД ПРАЦІВНИКАМ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	186
Юхименко В.М. SOLVENCY II В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ ДО ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	191
Яфінович О.Б. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ	195

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Москаль Н.В. ОЦІНКА САНАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОЦЕСІ САНАЦІЙНОГО АУДИТУ.....	200
Пономаренко Н.М. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI ПІДПРИЄМСТВ: УПРАВЛІНСЬКІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ.....	203
Рябенко Л.М. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	207
Сливка Я.В. НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI: ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ.....	212
Харламова О.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК СПОСІБ ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ.....	215

СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Тараненко Ю.В. АНАЛІЗ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	219
---------------------------------------------------------------	-----

CONTENTS

SECTION 1	
ECONOMIC THEORY	
AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT	
Tytenko O.A.	
THE STRATEGIC OBJECTIVES OF THE INVESTMENT POLICY OF COUNTRIES WITH AN INFORMATION TYPE OF ECONOMY.....	9
Chayka Ju.N.	
RESEARCH ECONOMIC COMPETITIVENESS USING THE SYSTEM-STRUCTURAL APPROACH	12
Shedyakov V.E.	
POSSIBILITIES OF ALLEVIATION OF ALIENATION: A ROLE OF INTELLECTUAL ACTIVITY'S STIMULATIVON.....	15
 SECTION 2	
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS	
Petrashko A.P.	
INTERNATIONAL COMPANIES INDICATIVE VALUATION.....	21
Sorochan V.O.	
ANALYSIS OF INDUSTRIAL TOURISM GLOBAL MARKET	24
Stakanov R.D.	
REMITTANCES IN ECONOMIC POLICY OF DEVELOPING COUNTRIES.....	28
Chernega O.B., Kozhuhova T.V.	
INTERNATIONAL TRADE AS A SOURCE OF AND A FACTOR FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	32
 SECTION 3	
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY	
Orel V.M.	
CONCEPT AND CLASSIFICATION OF PRODUCTION COSTS IN THE PIG INDUSTRY.....	39
Pugach A.A.	
THE WORLD EXPERIENCE PREVENTING OF THE THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY.....	43
Rodionov V.E.	
ANALYSIS OF PUBLIC REVENUES OF UKRAINE.....	47
Khomenko A.A.	
THE ROLE OF FINANCIAL SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE.....	50
Chernychko T.V.	
PROFESSIONALIZATION AS A PROCESS OF EFFECTIVENESS INCREASE OF ADMINISTRATIVE ACTIVITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN STANDARDS.....	53
Shepelev V.S.	
ASSESSMENT OF DEMAND FOR PORK IN UKRAINE AND THE FORMATION OF ITS PROPOSAL.....	56
Shepetko R.I.	
STRATEGIC PLANNING ISSUES OF THE UKRAINIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF NEO-INDUSTRIAL TRANSFORMATION.....	60
 SECTION 4	
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT	
Ryabenko V.V.	
FORMATION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE DURING THE CRISIS.....	65
Semenova V.G.	
FACTORS OF FORMATION OF INTELLECTUAL PROPERTY COMPANIES.....	69
Sobko O.M.	
MODERNIZATION OF ASSESSMENT METHODS IN BUSINESS VALUE CREATION EFFECTS CAUSED BY INDIVIDUAL INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT.....	73
Stadnik V.G.	
USING SERVQUAL METHOD FOR ASSESSING THE QUALITY OF TRANSPORT-FORWARDING COMPANY.....	79



Stankevych I.V. THE CONCEPTUAL APPROACH TO THE MANAGEMENT OF EDUCATIONAL AND PRODUCTIVE ACTIVITIES OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS.....	83
Strehova S.V. HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM AT MACHINE BUILDING ENTERPRISES AND THE MECHANISM OF ITS IMPROVEMENT.....	89
Tolkachova G.V., Golubev A.K., Pyraliev E., Mustafa R. MODEL PLANNING AND MANAGEMENT OF MARKET ACTIVITIES OF ENTERPRISES INFOCOMMUNICATION.....	93
Tropitsyna Yu.S. METHOD OF ASSESSMENT THE TOTAL EFFECT OF OUTSOURCING ON THE ENTERPRISE.....	96
Trusova N.V. KONTSEPTSIALIZATSIYA OF SYSTEM FINANCIAL POTENTIAL FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	105
Tulchinskiy R.V., Kyrychenko S.O. DIRECTIONS OF FINANCIAL SECURITY PROVIDING ENTERPRISES UNDER SYSTEMIC CRISIS OF THE NATIONAL ECONOMY.....	109
Turylo A.A. COMPETITION AND INNOVATION ENTERPRISE DEVELOPMENT	112
Chorniy B.P. THE ESSENCE OF THE CONCEPT «INVESTMENTS» IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT DOMESTIC ENTERPRISES.....	116
Shevchuk O.V. THE STRATEGY FOR THE EFFECTIVE USE OF HUMAN CAPITAL OF THE ENTERPRISE TO ACHIEVE BUSINESS LEADERSHIP.....	119
SECTION 5 DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Klyuchnik A.V., Strakhova I.S. DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL INTER-REGIONAL COOPERATION OF THE AGRARIAN SECTOR OF MYKOLAIV REGION.....	123
Churikanova O.Y. PROBLEMS OF THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO REGIONS CLASIFICATION.....	126
SECTION 6 ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT	
Korenyuk P.I. MANAGEMENT OF ECOLOGICAL SAFETY IN THE CONTEXT OF HARMONIOUS SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	130
Levkovska L.V., Sunduk A.M., Dobryanska T.I. TERRITORIAL ASPECT OF WATER COMPLEX AND ITS BASIC FEATURES IN MEASURING SUSTAINABILITY.....	133
Pyrikov A.V. GREEN ECONOMY AS A DEVELOPMENT VECTOR SUSTAINABLE ECONOMY.....	137
Stehnei M.I. FINANCIAL COMPONENT OF THE ECONOMIC MECHANISM OF THE BALANCED NATURE....	141
Stupen R.M. DETERMINANTS OF THE AGRICULTURAL LANDS MARKET FUNCTIONING.....	144
SECTION 7 DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Martynova L.B. THE IMPACT OF POPULATION MOBILITY AS A SIGN OF HUMAN DEVELOPMENT ON THE PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION.....	147
Prokopchuk L.N. ANALYSIS OF EMPLOYMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR.....	150
Snigur H.A. TRANSFORMATION OF CORPORATE CULTURE AS ONE OF THE STAGES OF BUSINESS PROCESSES REENGINEERING.....	154

SECTION 8 MONEY, FINANCES AND CREDIT

Svyrydenko A.Y. STRUCTURING CREDIT AGREEMENT AS A WAY TO MINIMIZE INDIVIDUAL CREDIT RISK LEVEL.....	158
Tesliuk S.A. HISTORICAL-FINANCIAL ASPECTS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF PENSION PROVIDING	162
Tkachenko I.S. WORLD EXPERIENCE OF CONCESSIONS.....	166
Filonchuk L.Ya. MAIN THREATS OF PROMISSORY SAFETY OF THE STATE.....	169
Khvostenko V.S. FINANCE DECENTRALIZATION AS FACTOR OF POPULARIZATION OF MUNICIPAL BONDS.....	173
Khomutenko V.P., Bogatyreva Y.N. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE TAX REFORM.....	176
Sheludko S.A. FOREIGN EXCHANGE RELATIONS AS A SUBJECT-MATTER OF THE FOREIGN EXCHANGE REGULATION (THEIR ESSENCE, CONTENT AND INTERRELATION WITH THE FOREIGN EXCHANGE LEGAL RELATIONS).....	180
Shymkiv S.A. VOLUNTARY ACCIDENT INSURANCE AS AN ELEMENT OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION IN UKRAINE.....	183
Shtyk Yu.V. METHODS TO THE ACTUARIAL ESTIMATES OF EMPLOYEE BENEFITS FOR THE PURPOSES OF FINANCIAL REPORTING.....	186
Yukhumenko V.M. SOLVENCY II IN UKRAINE: PROBLEMS OF IMPLEMENTATION SOLVENCY REQUIREMENTS OF INSURANCE ORGANIZATIONS.....	191
Iafinovych O.B. FEATURES OF FINANCING THE SOCIAL PROTECTION SYSTEM IN UKRAINE.....	195

SECTION 9 ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Moskal N.V., Moskal N.V. THE ASSESSMENT OF THE COMPANY'S ABILITY FOR SANATION WHICH CARRIED OUT IN THE AUDIT PROCESS.....	200
Ponomarenko N.M. ORGANIZATION OF THE ACCOUNTING OF DEBTOR INDEBTEDNESS OF ENTERPRISES: MANAGERIAL AND PROCEDURAL BASICS	203
Ryabenko L.M. FEATURES OF THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	207
Slyvka Ya.V. WAYS OF IMPROVING ACCOUNTING FOR RECEIVABLES: FACTORING TRANSACTIONS.....	212
Kharlamova O.V. TRANSFORMATION AS A METHOD OF PREPARATION OF FINANCIAL REPORT ON IFRS.....	215

SECTION 10 MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Taranenko Y.V. RESEARCH OF THE MARKET LOGISTICS SERVICES.....	219
-------------------------------------------------------------------------	-----

СЕКЦІЯ 1 ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 336.748.12

Титенко О.А.

аспірант

Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН З ІНФОРМАЦІЙНИМ ТИПОМ ЕКОНОМІКИ

У статті визначені основні напрями інвестиційного процесу, який забезпечує розвиток інформаційної економіки у провідних країнах світу. Такою є модель, що орієнтується на розвиток інформаційної економіки у глобальному масштабі, та моделі, орієнтовані на внутрішні і зовнішні інвестиційні ресурси. Зроблено висновок, що на теперішньому етапі розвитку нашої країни доцільно звернутися до досвіду країн, які обрали модель інвестиційного процесу, орієнтованого на внутрішні потреби із залученням іноземних інвестицій.

Ключові слова: інформаційна економіка, інвестиції, стратегія, політика, моделі, напрями, пріоритети.

Титенко О.А. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН С ИНФОРМАЦИОННЫМ ТИПОМ ЭКОНОМИКИ

В статье определены основные направления инвестиционного процесса, который обеспечивает развитие информационной экономики в ведущих странах мира. Таковой является модель, которая ориентируется на развитие информационной экономики в глобальном масштабе, модели, ориентированные на внутренние и внешние инвестиционные ресурсы. Сделан вывод, что на настоящем этапе развития нашей страны целесообразно обратиться к опыту стран, избравших модель инвестиционного процесса, ориентированного на внутренние потребности с привлечением иностранных инвестиций.

Ключевые слова: информационная экономика, инвестиции, стратегия, политика, модели, направления, приоритеты.

Tytenko O.A. THE STRATEGIC OBJECTIVES OF THE INVESTMENT POLICY OF COUNTRIES WITH AN INFORMATION TYPE OF ECONOMY

This article defines the main directions of the investment process, which provides for the development of the information economy in the leading countries of the world. Such models are a model that focuses on the development of the information economy on a global scale, the model-oriented consultant and external investment resources. It is concluded that at the present stage of development of our country, it is advisable to appeal to the experience of countries that have chosen the model of the investment process-oriented consultant needs to attract foreign investment.

Keywords: information economy, investments, strategy, policy, models, directions, priorities.

Постановка проблеми. Інформаційне суспільство є особливим етапом розвитку цивілізації в силу того, що в ньому стверджується пріоритет глобальних інформаційних процесів у всіх сферах діяльності, і в той же час посилюється індивідуальна, адресна соціальна орієнтація. Наступним за інформаційним суспільством етапом для даного цивілізаційного етапу розвитку людства є розвиток економіки інформаційного типу, яка будується на засадах інноваційно-інвестиційної активності з боку усіх суб'єктів економічної діяльності.

Саме формування такої моделі економіки можна теж вважати інвестиційно-інноваційним процесом, який формує належний обсяг ідей, розробок та технологій, впровадження яких забезпечується належним рівнем капіталізації інноваційного процесу, що формується у зв'язку із інформаційною політикою держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науці інвестиційна політика розуміється як синтез інвестиційного клімату та інвестиційної стратегії. Як зазначає А.С. Гальчинський, інформаційна модель економіки у даному випадку є вектором, що визначає спрямованість інвестиційної політики [1].

Вчені вказують, що інвестиції поряд з матеріальними, нематеріальними та трудовими ресурсами є складовою частиною економіки інформаційного су-

спільства, яка включає сегменти інформаційно-комунікаційних технологій, медіа, електронного уряду, електронної комерції, електронних фінансів, сфери електронних соціальних послуг (наприклад, в охороні здоров'я та освіти) [4, с. 16].

Серед досліджень економічних процесів в інформаційному суспільстві особливий інтерес представляють роботи М. Кастельса [14]. Вітчизняні дослідники, такі як Н.М. Грущинська [3], Я.А. Жалило [5], Ю.К. Зайцев [6], Є.А. Макаренко [7], А.О. Маслов [8], Н. Маснюк [9], А.С. Савич [11], В.С. Савчук [6], А.А. Чухно [12], А.Л. Шинкарук, В.М. Парфенюк, Е.Я. Кац [13] та ін., також розглядали ці питання, але в цілому тема інвестиційної політики для формування інформаційної моделі економіки залишилася, на наш погляд, недостатньо дослідженою, і дана публікація намагається частково вирішити дану проблему. Зокрема, актуальним представляється аналіз досвіду інвестиційної політики, накопичений у різних країнах світу, що дозволить сформулювати набір бажаних умов і компонентів інвестиційної політики для формування інформаційної моделі вітчизняної економіки.

Мета статті. Аналіз стратегічних цілей інвестиційної політики у державах, що увійшли у перелік країн з інформаційним типом економіки.

Виклад основного матеріалу. На початку XXI ст. інформація і знання стають якісно новим фактором

виробництва, який докорінно відрізняється від традиційних факторів – землі, капіталу і праці. Якщо у результаті промислової революції було створено індустріальну технологію, машинну техніку, що примножило фізичні сили людини, підвищило продуктивність праці, то науково-технологічна революція кінця ХХ ст. перетворила інформацію і знання на новий фактор виробництва, який реалізує та збільшує можливості людського розуму [12].

Така економічна модель являє собою економічну систему тих країн, де інформаційний сектор посідає провідне місце в структурі економіки та визначальним чином впливає на функціонування всіх інших галузей господарства на основі застосування висококваліфікованої інтелектуальної праці, високої ваги витрат на залучення інформаційних ресурсів, створення нової інформації, знань як головного продукту виробничої діяльності [10, с. 22].

За даними Всесвітнього економічного форуму, в минулому 2014 р. до числа країн, які можна з повною підставою віднести до країн із інформаційним типом економіки, увійшли 20 країн світу, для яких характерні:

- 1) сприятлива середовище ведення бізнесу;
- 2) високий рівень розвитку ІТ-технологій;
- 3) високий рівень капіталізації людського потенціалу;
- 4) правове середовище, що сприяє розвитку ІТ-сектору економіки;
- 5) сприятливе середовище для ведення наукових розробок та їх впровадження у виробництво;
- 6) інвестиційна підтримка ІТ-індустрії з боку держави, приватного бізнесу.

Дані показники є підставою для визначення рейтингу країн за рівнем розвитку інформаційної економіки (рис. 1).

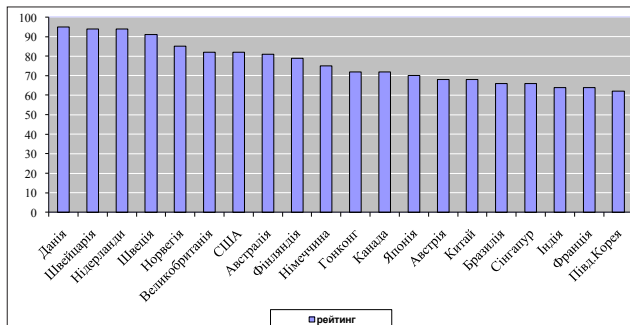


Рис. 1. Рейтинг країн світу за розвитком інформаційної економіки [17]

У цілому США та Європейський Союз на сьогоднішній день стали провідними драйверами світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) [17].

На основі ІКТ створюється матеріально-технічна база інформаційного суспільства та ІТ-послуг, її сегменти (апаратні засоби, програмне забезпечення) є визнаними інвестиційними орієнтирами. У той же час спостерігається значне розходження досягнутих результатів: США і країни Європейського Союзу займають лідируючі позиції з відривом від Китаю і Японії, а ті, у свою чергу, мають значний відрив від Бразилії і від Індії.

У Звіті Світового економічного форуму, який присвячений розвитку інформаційних технологій, йдеться про сім стратегічних напрямках розвитку економіки, які повинні забезпечити остаточне формування моделі інформаційної економіки. Даніми

напрямами є: управління, енергетика, екологія, науковість економіка, розвиток людського капіталу, урбанізація і міжнародна інтеграція.

Серед стратегічних цілей виділяється прискорений розвиток науки та інновацій на основі інвестиційної політики, яка розглядається як основа формування інвестиційної економіки. У Звіті Світового економічного форуму наголошується, що інвестиційна політика у формуванні інформаційного типу економіки відіграє особливу роль, і вже сьогодні можна припустити, що вона буде трохи відрізнятися від інвестиційної політики в традиційній економіці [17].

Дослідники інформаційного суспільства виділяють кілька моделей його побудови [3; 5], які визначають загальні особливості проведеної інвестиційної політики в інформаційному секторі. Так, на європейському просторі характерний пошук балансу контролю з боку держави і ринку, при цьому ідеї централізації і лібералізації інформаційного сектору знаходяться у різних співвідношеннях. Наприклад, в Данії, Швейцарії, Нідерландах, Швеції, Норвегії реалізується план централізованого розвитку інфраструктури інформаційного суспільства, який передбачає централізовану інвестиційну політику, в Нідерландах разом з Великобританією, Швецією і Фінляндією панують лібералізаційні підходи.

Певною мірою специфіка інвестиційного процесу в інформаційному суспільстві визначається результатом вирішення дилеми первинності мережевої економіки (господарської діяльності, що здійснюється за допомогою електронних мереж (цифрових телекомунікацій)) або послуг, що визначає спрямованість інвестицій. Наприклад, у США і Німеччині панує думка, що в першу чергу потрібно створювати мережі, щоб на їх основі реалізовувати послуги, і тим самим чітко позначається інвестиційний пріоритет [2].

На азіатському просторі сформувався підхід, в основі якого лежить співпраця держави та ринку з урахуванням і активним використанням національних культурних цінностей, рідних та релігійних традицій. Це призвело до феномену «азіатського дива» в прогресі формування інформаційного суспільства, але при цьому позначило «азіатські» особливості інвестиційної політики. Насамперед вони виражаються у стилі управління, який накладає відбиток на процедури прийняття інвестиційних рішень, а також співпраці держави і бізнесу. Так, в Японії формується особливий «довірчо-поважний» мікроклімат для інвесторів, керівництва та виконавців кожного інвестиційного проекту, що значною мірою зумовлює його ефективність.

Латиноамериканська, азіатська і індійська ідеології побудови інформаційного суспільства використовують різні схеми допуску конкуренції на телекомунікаційні ринки, від радикальних до проміжних і помірних. Латиноамериканська модель (Бразилія, Чилі) вважається найбільш радикальною та рішучою і пов'язана з приватизацією інформаційного сектора. При цьому очікується підвищення якості інформаційних послуг і деяка затримка розгортання конкуренції.

Різні підходи, які демонструють країни світу в процесі формування інформаційного суспільства, накладають відбиток на вибір тактичних інвестиційних пріоритетів.

Однак, на наш погляд, є загальне стратегічне бажання гармонійного розвитку всіх секторів інформаційного суспільства. Спираючись на можливість типізації країн за критерієм рівномірності розвитку секторів інформаційного суспільства [10], можна визначити наступні типи інвестиційних пріоритетів:

- пріоритети збалансованого розвитку;
- пріоритети, спрямовані на ліквідацію недостатності в тому або іншому секторі;
- пріоритети домінуючого розвитку.

Для пріоритетів збалансованого розвитку важливий як баланс, так і охоплення всіх секторів інформаційного суспільства, що формується в конкретній країні. У даному випадку можна говорити про те, що економіка інформаційного суспільства досить зміцніла, щоб приступити до самофінансування.

Пріоритетом для створення самодостатності в тому або іншому секторі економіки інформаційного типу є створення в країнах спеціального інвестиційного клімату, а для пріоритетів домінуючого розвитку важливою є орієнтація на власні сили та фінансову стабільність у сфері розвитку економіки інформаційного типу.

У цілому інвестиції справедливо вважаються ключовим чинником розвитку інформаційного суспільства. На початковій стадії вони пов'язані з національними проектами по створенню інформаційної інфраструктури і є переважно державними, що реалізуються за рахунок інших секторів економіки. Пізніше, на стадії зростання, в процесі приватизації і лібералізації інформаційного сектору економіки виникає інтерес до залучення іноземних інвестицій, на стадії зрілості формування інформаційного суспільства може спиратися на самоінвестування.

У таблиці 1 показаний розподіл інвестиційних пріоритетів серед країн, які розвиваються як держави з інформаційним типом економіки.

Головна «інвестиційна» місія країн-лідерів полягає в тому, що вони, створивши у себе ту або іншу модель розвинутого інформаційного суспільства, розвивають і підтримують «експорт» відповідних технологій до країн інших груп, стимулюючи усіма можливими способами усунення «цифрової нерівності», проблема якої вже обговорюється на рівні ООН.

Одночасно з цим вони йдуть далі, розвиваючи інноваційні напрями, в чому активно використовують не тільки власний, але і зовнішній інтелектуальний потенціал. Для цієї групи країн характерна найвища частка інформаційного сектору у складі ВВП. Однак економічні інтереси країн – лідерів у розвитку інформаційного суспільства мають подвійну спрямованість: з одного боку, вони прагнуть до зміцнення власних позицій і до посилення відриву від інших країн, в тому числі і сусідів по групі, а з другого – розуміють, що значний відрив неможливий, оскільки він негативно позначиться на економічних інтересах, наприклад, ринках збуту, і що розвиток повинен від-

буватися на принципах «економічної гармонії та рівноваги», і, відповідно, інвестиційна політика даних країн спрямована як на внутрішній, так і на зовнішній ринки.

Країни другої групи об'єднані тим, що формування інформаційного суспільства є для них важливим національним завданням, в якому вони бачать умови успішного економічного і соціального розвитку. Не можна сказати, що інформаційний сектор в цій групі країн є провідним, але його частка у складі ВВП має стійку тенденцію зростання. Для окремих країн цієї групи характерна спеціалізація, в тому числі і регіональна (наприклад, для деяких країн Південно-Східної Азії), через яку вони включаються у світову економіку інформаційного суспільства як виробники певного виду продукції і послуг. Відповідно, ці країни орієнтуються на власні ресурси, інвестиційна політика спрямована на внутрішній ринок.

Країни третьої групи також об'єднані тим, що формування інформаційного суспільства є для них пріоритетним національним завданням, в якому вони бачать умову інформаційної інтеграції у світову спільноту та використання досягнень ІКТ для вирішення власних соціальних і економічних завдань. У цих країнах формування інформаційного суспільства може спиратися як на міжнародні програми, так і на власні економічні можливості (від доходів у традиційних галузях економіки), але переважно ці країни орієнтуються на залучення іноземних інвестицій для розвитку інформаційної економіки.

Висновки. Таким чином, у даній статті визначені основні напрями інвестиційного процесу, який забезпечує розвиток інформаційної економіки у провідних країнах світу. Такою є модель, яка орієнтується на розвиток інформаційної економіки в глобальному масштабі, моделі, орієнтовані на внутрішні і зовнішні інвестиційні ресурси.

Аналіз даних моделей дає підстави для твердження: у процесі формування глобальної інформаційної економіки Україні дісталася роль «наздоганяючого», у зв'язку з чим національна інвестиційна політика має стати інструментом для скорочення наявного відставання від світових лідерів, з одного боку, і формою розвитку національної моделі інформаційної економіки суспільства – з іншого. У зв'язку з цим на даному етапі розвитку нашої країни доцільно звернутися до досвіду країн, які обрали модель інвестиційного процесу, орієнтованого на внутрішні потреби із залученням іноземних інвестицій.

У зв'язку з цим подальші дослідження плануються зосередити у напрямі вивчення досвіду зару-

Таблиця 1

Пріоритети інвестиційної політики країн з інформаційним типом економіки

№	Країна	Інвестиційні пріоритети	Напрямок інвестиційної діяльності
1	США, Японія, Німеччина, Канада	З орієнтацією на розвиток інформаційної економіки у глобальному масштабі	Ці країни орієнтуються на розвиток інформаційного суспільства в глобальному вимірі, інвестиційна політика спрямована як на внутрішній, так і на зовнішній ринок
2	Китай, Данія, Швейцарія, Нідерланди, Швеція, Норвегія, Великобританія, Австралія, Фінляндія, Австрія, Франція, Півд. Корея	З орієнтацією на збалансований розвиток національної та світової інформаційної економіки	Ці країни орієнтуються на власні ресурси, інвестиційна політика переважно спрямована на внутрішній ринок
3	Сінгапур, Бразилія, Гонконг, Індія	З орієнтацією на розвиток інформаційної економіки в національному масштабі	У цих країнах формування інформаційного суспільства може спиратися як на міжнародні програми, так і на власні економічні можливості (від доходів у традиційних галузях економіки), але переважно ці країни орієнтуються на залучення іноземних інвестицій для розвитку інформаційної економіки

Розроблено автором на основі: [14; 16]

біжних країн для розробки інвестиційної політики, спрямованої на формування в Україні моделі економіки інформаційного типу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А.С. Політична нооекономіка / А.С. Гальчинський. – К. : Либідь, 2013. – 472 с.
2. Грум-Гржимайло Ю.В. Экономика информационного общества: иллюзии и реальность / Ю.В. Грум-Гржимайло // Информационное общество. – 2010. – № 2. – С. 87–92.
3. Грущинська Н.М. Інноваційно-інформаційне забезпечення економічного розвитку України / Н.М. Грущинська // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 27–29.
4. Єрмошенко М.М. Нова парадигма економічної науки в контексті розвитку інформаційної економіки / М.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 14–20.
5. Жалило Я.А. Экономическая стратегия формирования информационного общества / Я.А. Жалило // Информационное общество. – 2014. – № 2. – С. 37–42.
6. Зайцев Ю.К. Сучасна політична економія: проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень : [навч. посіб.] / Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2011. – 337 с.
7. Макаренко Є.А. Європейське інформаційне суспільство: виклики XXI століття для країн Центральної та Східної Європи / Є.А. Макаренко // Вісник Київського університету. – 2000. – № 17. – С. 64–77.
8. Маслов А.О. Інформаційна економіка: становлення, структура та теоретичне осмислення : [монографія] / А.О. Маслов. – К. : Аграр Медіа Груп, 2012. – 432 с.
9. Маснюк Н. Структура інформаційної політики Європейського Союзу / Н. Маснюк // Вісник. – Львів, 2010. – Вип. 27. – С. 378–383.
10. Ніколаєв Є.Б. Теорія інформаційної економіки як парадигма економічної теорії: приклад методологічно сумнівного аналізу / Є.Б. Ніколаєв // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 19–30.
11. Савич А.С. Європейські програми формування інформаційного простору ЄС / А.С. Савич // Проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 9. – С. 169–182.
12. Чухно А.А. Інформація та знання як новий фактор виробництва і формування ефективного інституціонального середовища / А.А. Чухно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/18974-52>.
13. Шинкарук А.Л. Європейські публічні комунікації: культура, політика, технології / [А.Л. Шинкарук, В.М. Парфенюк, Е.Я. Кац]. – Рівне, 2013. – 286 с.
14. Europe at the Forefront of the Global Information Society: Rolling Action Plan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epractice.eu/files/media/media441.pdf>.
15. The Information Society and the Welfare State: The Finnish Model. – Oxford UP, Oxford, 2002.
16. Global Information Society. Watch 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.giswatch.org/sites/default/files/gisw2014_communications_surveillance.pdf
17. The Global Information Technology Report 2014 Rewards and Risks of Big Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalInformationTechnology_Report_2014.pdf.

УДК 339.137

Чайка Ю.М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара*

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОГО ПІДХОДУ

В статті розкрито напрями використання принципів системно-структурного підходу для дослідження конкурентоспроможності національної економіки. Запропоновано аналіз галузевого, регіонального, секторного, відтворювального, соціально-економічного, організаційно-економічного, технологічного та зовнішньоекономічного типів структур економіки для виявлення особливостей конкурентоспроможності країни. Здійснено характеристику конкурентоспроможності економіки України на основі аналізу галузевої структури економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, системно-структурний підхід, типи структур економіки, галузева структура економіки, порівняльний аналіз.

Чайка Ю.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНО-СТРУКТУРНОГО ПОДХОДА

В статье раскрыты направления использования принципов системно-структурного подхода для исследования конкурентоспособности национальной экономики. Предложен анализ отраслевого, регионального, секторного, воспроизводственного, социально-экономического, организационно-экономического, технологического и внешнеэкономического типов структур экономики для выявления особенностей конкурентоспособности страны. Осуществлена характеристика конкурентоспособности экономики Украины на основе анализа отраслевой структуры экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, системно-структурный подход, типы структур экономики, отраслевая структура экономики.

Chayka Ju.N. RESEARCH ECONOMIC COMPETITIVENESS USING THE SYSTEM-STRUCTURAL APPROACH

The article deals with ways of using the principles of the system-structural approach for the study of the competitiveness of the national economy. We propose an analysis branch, regional, sectoral, reproductive, socio-economic, organizational, economic, technological and foreign trade types of economic structure to identify the characteristics of the country's competitiveness. Implemented characteristic competitiveness of Ukraine's economy based on the analysis of the sectoral structure of the economy.

Keywords: competitiveness of the national economy, system-structural approach, types of structures of the economy, sectoral structure of the economy.

Постановка проблеми. Передумовою сталого розвитку національної економіки є посилення конкурентних переваг країни на світових ринках. Поширення загальносвітових інтеграційних процесів, зростання взаємозв'язків вітчизняної економіки з загальносвітовою спільнотою робить дедалі актуальнішими питання аналізу та оцінки конкурентоспроможності економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі існує достатньо велика кількість підходів та методів оцінки конкурентоспроможності економіки. Відомий дослідник особливостей міжнародної конкурентоспроможності країн Л.Л. Антонюк поділяє методи оцінки конкурентоспроможності на кількісні та якісні, характеризує їх за об'єктами дослідження [1, с. 75–76]. І.В. Король систематизує методи дослідження конкурентоспроможності за способами проведення аналізу [2, с. 98–99].

Методи оцінки конкурентоспроможності поділяють на факторні та результативні. Перша група методів оцінює чинники та джерела конкурентоспроможності, такі як продуктивність праці, заробітна плата, валютний курс. Друга група методів характеризує результати діяльності країн, в першу чергу зовнішню торгівлю та внутрішній товарообіг. При використанні обох підходів доцільне використання системного-структурного підходу, бо саме від структурних особливостей розвитку національної економіки залежать характер її модернізації, масштабність іноземних інвестицій, новітніх технологій, темпи економічного зростання, рівень життя населення та, відповідно, конкурентоспроможність економіки.

Мета статті. Розглянути можливість оцінки конкурентоспроможності національної економіки з використанням методики системно-структурного підходу. Провести аналіз конкурентоспроможності національної економіки України за рахунок дослідження галузевого типу структури економіки.

Вклад основного матеріалу. Використання методології системно-структурного підходу дозволяє розглядати національну економіку як економічну систему, тобто як сукупність підсистем та їх елементів, що формується з окремих відносно самостійних елементів, взаємодія яких між собою зумовлює виникнення загальних якостей і властивостей цілісної органічної єдності, не притаманних його окремим елементам [3, с. 385].

Склад такої макроекономічної системи, як національна економіка, змінюється залежно від цілей та способу дослідження, що надає можливість розглядати її як сукупність елементів різного рівня. Для оцінки конкурентоспроможності національної економіки пропонуємо використати аналіз різних типів структур національної економіки. В залежності від мети дослідження можемо дослідити галузевий, регіональний, секторальний, відтворювальний, соціально-економічний, організаційно-економічний, технологічний типи структур національної економіки.

Галузева структура характеризує пропорції суб'єктів господарювання залежно від основного виду діяльності. Її аналіз надасть можливість виявити найбільш конкурентоспроможні галузі, порівняти галузеві пріоритети вітчизняної економіки та загальносвітові тенденції розвитку економіки. Дослідження швидкості галузевих структурних змін дозволить оцінити здатність національної економіки адаптуватися до нових економічних умов, від чого значною мірою й залежить конкурентоспроможність економіки.

Для оцінки конкурентоспроможних суб'єктів економіки доцільною є характеристика сектораль-

ної структури, яка відображає співвідношення суб'єктів господарювання залежно від функцій та джерел фінансування, інституційних секторів, таких як нефінансові корпорації, фінансові корпорації, домашні господарства, сектор загального державного управління, некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства.

Охарактеризувати регіони національної економіки відповідно їх рівня конкурентоспроможності дозволить дослідження регіональної структури, яка характеризує співвідношення господарюючих суб'єктів залежно від територіального розташування.

Досліджуючи відтворювальну структуру, що відображає участь суб'єктів національної економіки у відтворювальному процесі, можемо охарактеризувати ефективність дій суб'єктів господарювання на стадіях виробництва, реалізації (розподілу та обміну) та споживання.

Аналіз соціально-економічної структури, що відображає соціально-економічні відносини, які виникають між господарюючими суб'єктами, і характеризує їх розподіл за різними формами власності та організаційно-економічної структури, яка надає інформацію про організаційно-економічні відносини, що виникають між основними суб'єктами, і характеризує співвідношення підприємств за розміром та організаційно-правовими формами, які допоможуть виявити найбільш конкурентоспроможні форми власності та організації виробництва.

Характеристика технологічної структури, яка демонструє техніко-економічні відносини, характеризує створення і використання господарюючими суб'єктами нових видів науки і техніки, надає можливість оцінити конкурентоспроможність створеної продукції та використаних технологій на світових ринках. Оцінюючи її структурні елементи як сукупність технологічних укладів, або як сукупність середньонизьких, середньовисоких та високих технологій обробної промисловості, можемо виявити найбільш високотехнологічні, а, відповідно, й більш конкурентоспроможні галузі, регіони, суб'єкти господарювання економіки.

Аналіз зовнішньоекономічної структури, яка характеризує відносини національної економіки з економічними системами інших країн і представлена пропорціями експортно-імпорتنних операцій та міждержавним рухом капіталу, дозволить оцінити конкурентоспроможність товарної та географічної структур експорту та імпорту економіки, приплив та відплив капіталу.

Для більш глибокого аналізу конкурентоспроможності економіки вважаємо за потрібне досліджувати види структур, які характеризують пропорції одного з типів структури в пропорціях інших. Вивчення попарних взаємозв'язків і взаємозалежностей визначених типів структури національної економіки потребує аналізу щонайменше 56 видів структури [4, с. 396]. Їх характеристика сприятиме вдосконаленню дослідження основних типів економічної структури за рахунок виявлення зв'язків, що між ними виникають.

Можливості практичного використання принципів системного структурного підходу розглянемо на прикладі дослідження видів галузевої структури зовнішньоекономічних операцій, яка відображає взаємодію основних видів економічної діяльності країни із зовнішнім світом.

Аналіз товарної структури українського експорту за видами економічної діяльності показав, що, за даними 2014 р., у структурі вітчизняного експорту

домінували чорні метали, на які припадало 23,9% від загального експорту, зернові культури – 12,1%, жири та олія тваринного або рослинного походження – 7,1%, руди, шлак і зола – 6,4%, механічні та електричні машини – 10,5%, мінеральні палива, нафта і продукти її перегонки – 3,7% [5].

Серед імпортованої продукції переважали мінеральні палива, нафта і продукти її перегонки – 27,8%, механічні машини – 9%, електричні машини – 7,0%, пластмаси, полімерні матеріали – 5,4%, фармацевтична продукція – 4,5% та засоби наземного транспорту, крім залізничного – 4,5% [5].

Наскільки вітчизняна структура експорту та імпорту відповідає тенденціям розвитку розвинених країн світу, демонструє порівняльний аналіз товарної структури економіки України з аналогічними показниками країн «Великої сімки» (табл. 1).

Аналіз здійснено за період відносної стабілізації вітчизняної економіки за умови відсутності політичних, соціальних катаклізмів та воєнних дій на території нашої держави. Упродовж цього періоду у структурі експорту розвинених країн відмічено високу питому вагу кінцевої продукції з високим рівнем доданої вартості та технологічності. Так, на виробництво машин, обладнання та транспортних засобів припадало 43,2% від загального експорту. На відміну від країн Західної Європи, США, Канади та Японії у експорті України переважали сировина та напівфабрикати, а частка товарів кінцевого призначення залишалася незначною. Вироби металопродукції забезпечували 27,8% вітчизняного експорту, а продовольчих товарів – 24,9%. Сировинна спрямованість економіки України призвела до значної залежності вітчизняного експорту від міжнародних ринків та загальносвітової кон'юнктури.

У той час коли більш розвинені країни імпортують машини та обладнання (24,3%), транспортні засоби (11,2%), в структурі вітчизняного імпорту перше місце посідає паливо та електроенергія (27,6%). Висока енергоємність зорієнтованих на експорт галузей (металургії, хімічної промисловості) спричиняє залежність вітчизняної економіки від постачання імпортичних енергоносіїв. Це обмежує можливість спрямовувати валютні надходження від експорту на технологічне оновлення виробництва та посилює залежність від Росії.

Порівняти структуру експортних операцій детальніше дозволить коефіцієнт інтенсивності

диверсифікації експорту, який демонструє відповідність спеціалізації вітчизняної економіки загальносвітовим тенденціям.

$$K_{diver\ exp} = \frac{F_{1i}}{F_{2i}}$$

де $K_{diver\ exp}$ – коефіцієнт інтенсивності диверсифікації експорту;

F_{1i} – питома вага i -го товару у загальному експорті певної країни;

F_{2i} – питома вага i -го товару у експорті іншої країни, групи країн або загальному світовому експорті в залежності від об'єкту дослідження.

Чим більшим є коефіцієнт інтенсивності диверсифікації експорту, тим більшою мірою дана національна економіка спеціалізується на виробництві певної групи товарів. Коли коефіцієнти інтенсивності диверсифікації експорту коливаються в межах від 0 до 1, то це свідчить про те, що даний вид діяльності не є пріоритетним у міжнародній спеціалізації досліджуваної національної економіки (рис. 1).

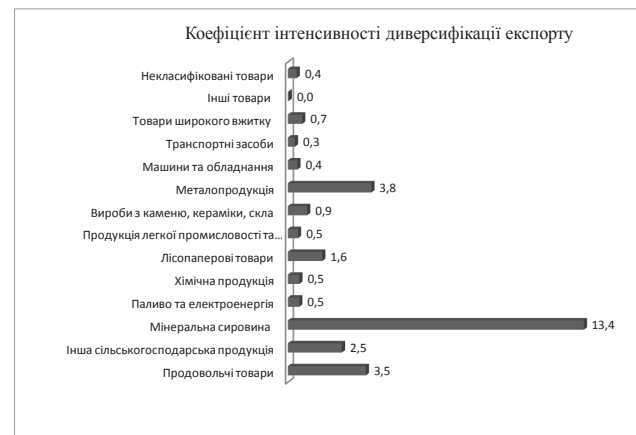


Рис. 1. Коефіцієнт інтенсивності диверсифікації товарної структури експорту України по відношенню до країн «Великої сімки»

Розрахунки автора

Найвищий рівень експортної спеціалізації в Україні притаманний таким видам діяльності, як виробництво мінеральної сировини (коефіцієнт інтенсивності експортної диверсифікації дорівнює 13,4);

Таблиця 1

Товарна структура експорту та імпорту України та країн «Великої сімки», 2013 р.

Види діяльності	Країни «Великої сімки»		Україна	
	Експорт, %	Імпорт, %	Експорт, %	Імпорт, %
Продовольчі товари	7,03	7,74	24,90	9,30
Інша сільськогосподарська продукція	0,81	1,13	2,00	1,40
Мінеральна сировина	0,54	1,19	7,30	1,50
Паливо та електроенергія	8,69	18,00	4,50	27,60
Хімічна продукція	15,57	13,86	8,10	16,90
Лісопаперові товари	2,24	2,19	3,50	2,90
Продукція легкої промисловості та сировина для неї	3,91	6,29	1,80	4,50
Вироби з каменю, кераміки, скла	1,03	0,91	0,90	1,50
Металопродукція	7,33	6,30	27,80	6,50
Машини та обладнання	26,53	24,27	11,50	17,60
Транспортні засоби	16,67	11,19	5,30	7,60
Товари широкого вжитку	2,00	2,91	1,30	1,30
Інші товари	5,41	2,86	0,20	0,90
Некласифіковані товари	2,26	1,19	0,90	0,50

Розроблено автором на основі: [6]

металопродукції (3,8); продовольчих товарів (3,5). У порівнянні з країнами «Великої сімки» найменш розвиненим є експорт таких видів продукції, як транспортні засоби (0,3), машини та обладнання (0,4), продукція легкої промисловості (0,5), палива та електроенергії (0,5) тощо.

Висновки. Здійснений аналіз галузевої структури економіки України продемонстрував збереження сировинної орієнтації вітчизняного експорту, низький рівень технологічності економіки, недостатню розвиненість видів діяльності, спрямованих на кінцевого споживача, та високу частку імпортованої продукції паливно-енергетичного комплексу.

Для ліквідації зазначених недоліків товарної структури експорту та імпорту потрібне термінове проведення активної структурної зовнішньоекономічної політики, ключовими завданнями якої повинні стати розвиток наукомістких галузей економіки, створення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій, мінімізація критичної залежності від окремих країн, забезпечення збалансованості експорту та імпорту.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки потребує комплексного аналізу основних структурних складових національ-

ної економіки. Для цього доцільними є використання принципів системно-структурного підходу, який дозволить охарактеризувати конкурентоспроможність економіки у площині галузевої, регіональної, секторної, відтворювальної, соціально-економічної, організаційно-економічної, технологічної структур економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ. – 2004. – 275 с.
2. Король И.В. Сравнительный анализ методологических подходов к оценке конкурентоспособности национальной экономики / И.В. Король // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 4(11). – С. 98–100.
3. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С.К. Мочерний. – К. : Академія, 2002. – С. 384.
4. Чайка Ю. Теоретико-методологічні основи оцінки структури національної економіки / Ю. Чайка // Економічний вісник університету : зб. наук. праць. – Переяслав-Хмельницький, 2008. – Вип. 5. – С. 394–397.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrs tat. gov.ua.
6. Хохлов А.В. Справочные материалы по географии мирового хозяйства-2015 (выпуск первый). Статистический сборник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vlant-consult.ru>.

УДК 330.101

Шедяков В.Е.

доктор соціологічних наук,

кандидат економічних наук, професор

Государственного университета телекоммуникаций

ВОЗМОЖНОСТИ СМЯГЧЕНИЯ ОТЧУЖДЕНИЯ: РОЛЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследованы трансформации комплекса отношений отчуждения под воздействием постсовременных процессов глобализации, информатизации и интеллектуализации. Рассмотрены возможности и риски развития ключевых тенденций. С точки зрения смягчения и снятия отчуждения даны рекомендации по совершенствованию реформ.

Ключевые слова: трудовые отношения, отчуждение труда, интеллектуализация деятельности, управление, стимулирование.

Шедяков В.Е. МОЖЛИВОСТІ ПОМ'ЯКШЕННЯ ВІДЧУЖЕННЯ: РОЛЬ СТИМУЛЮВАННЯ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено трансформації комплексу відносин відчуження під впливом постсучасних процесів глобалізації, інформатизації та інтелектуалізації. Розглянуто можливості і ризики розвитку ключових тенденцій. З погляду пом'якшення та зняття відчуження надано рекомендації щодо вдосконалення реформ.

Ключові слова: трудові відносини, відчуження праці, інтелектуалізація діяльності, управління, стимулювання.

Shedyakov V.E. POSSIBILITIES OF ALLEVIATION OF ALIENATION: A ROLE OF INTELLECTUAL ACTIVITY'S STIMULATIVON

Transformation of the complex relations of alienation under the influence of postmodern processes of globalization, informatization, and intellectualization is investigated. Opportunities and risks of the key trends are considered. Recommendations for reform from the point of view of alleviation and exclusion of complex relations of alienation are improving.

Keywords: labour relations, alienation of labour, intellectualization of activity, management, stimulation.

Постановка проблеми в общем виде. Ширятся глобальные трансформации, создающие среду и условия для преодоления (как частичного смягчения, так и полного снятия) многих из отчуждающих чело- века сил, преодоления некоторых слоёв отчуждения. Вместе с тем и попытки форсированного развития, реформирования социально-экономических и правовых процессов, переформатирования общественной реальности и её восприятия должны не входить в антагонизм, а опираться и предоставлять новые формы базовым ценностно-смысловым комплексам

культурно-цивилизационных миров, иначе трансформации окажутся избыточно затратными и будут отторгнуты последующим ходом истории.

Анализ исследований и публикации по проблеме.

В различных научных школах веками создавались научные традиции в отношении отчуждения и присвоения, свободы и зависимости, овещения и распределения, отчуждённого труда и свободного самодетельного творчества и прочее. Разработкой трудовой теории стоимости, в частности, с успехом занимались В. Петти, А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс,

а также Ф. Бастиа, Ж.Б. Сей, П. Струве, Г. Торренс и др. Мотив отчуждения занимал существенное место в работах В.Ф. Гегеля, Ж.Ж. Руссо, Л. Фейербаха. Seriously отличаются между собой черты неореалистичного (в духе технологического детерминизма, когда труд рассматривается как источник потребительской стоимости, а абстрактный труд редуцируется до конкретного), неоминалистского (когда работа берётся как процесс, содержащий заведомо непознаваемый аспект, а исчисляемый аспект неявно смешивается с занятостью, работой, деятельностью и т.п.) подходов к изучению труда. Огромное влияние на последующий анализ оказывают исследования А. Агга, В. Асмуса, Г. Багатурия, И. Бычко, Л. Борисовой, С. Выготского, Ю. Давыдова, С. Каверина, И. Кального, П. Копнина, Н. Лапина, В. Лебедева, Л. Маньковского, С. Морозова, И. Нарского, Л. Науменко, М. Нечкиной, Т. Ойзермана, С. Оруджева, Д. Розенберга, М. Розенталя, В. Сагатовского, С. Сергеевой, Е. Ситникова, Ю. Согомонова, В. Степина, В. Терина, В. Чиркова, А. Юдкина и анализ путей преодоления отчуждения на фоне значимых трансформаций (А. Бузгалин, И. Витаньи, А. Гусейнов, А. Колганов Я. Кузьминов, В. Межуев, Э. Набиуллина, С. Платонов, В. Радаев, К. Рихтаржик, Т. Субботина, В. Толстых, В. Ципко и др.).

Постановка проблемы. Комплекс отношений отчуждения может как предоставить некоторые пути и возможности адаптации к общественным условиям, так и превратиться в неодолимое препятствие на пути любых преобразований. При всей обширности уже созданных технико-технологических и социально-экономических предпосылок развёртывания существенных сил человека, несовершенство устройства общественной жизни вновь ведёт к воспроизводству нереализованности, ощущению ненужности и невостребованности – и замыканию в себе, уходу в разнообразные хобби (в том числе виртуально-игровые), замещающие реальную жизнь. Неудовлетворенность жизнью включает компенсационные механизмы. Сублимация принимает разные формы. Асоциальное поведение развивается в формы отторжения, забвения, а то и эволюционирует до антисоциального.

Вместе с тем актуализирующаяся интеллектуальная деятельность имеет существенные отличия, абсолютизация которых фиксировалась в характеристике творчества как не труда, закреплялась в противоречивости взаимодействия с принудительным трудом смыслообразующей деятельности и управления как прерогатив господствующих классов (впрочем, при наличии в разные эпохи групп высокоинтеллектуальных рабов, слуг, сотрульников «шарашек» и т.п., занятых в духовном производстве, вообще – производственной деятельности, предполагавшей сложный, а то и уникальный труд). Вместе с тем информационная эра заведомо предполагает наличие в качестве неременной составляющей совокупного труда именно умственного труда как общественно-необходимого, а в качестве одного из важнейших источников сверхприбылей именно развитие и использование умственного труда, что требует от науки существенного переосмысления и развития научной теории труда. Причем имманентность интеллектуальной деятельности своим конкретным носителям сопряжена с необходимостью более тщательно учитывать и стимулировать надлежащим образом развитие и реализацию их способностей, поддерживать высокую заинтересованность.

Итак, **цель статьи** – изучение возможностей преодоления некоторых черт из трансформированного ком-

плекса отношений отчуждения за счет потенциала стимулирования духовно-интеллектуальной активности.

Изложение основного материала. Под влиянием совокупности технико-технологических и социально-экономических факторов существенно трансформируется общественная жизнь, создавая предпосылки для модификации и реструктурирования комплекса отношений отчуждения. Исследование комплекса отношений отчуждения – сложная междисциплинарная задача, и длительное время именно экономические процессы составляли его наиболее прочную основу, а трудовая сфера была наиболее изученным полем [1–7]. Причём если модерн ознаменовался переходом от внеэкономического принуждения к экономической заинтересованности, то теперь усиливается многостороннее и разноуровневое влияние общественного мироустройства на человека. Кардинально возрастает роль освоения прошлого труда для достижения необходимого уровня качественной живой деятельности. А когда живая деятельность является дополнительной к овеществлённому, современному и будущему труду других членов общества, и её содержание определяется совокупным производством, то человек относится к миру предметности сначала через совокупную и только потом – через собственную деятельность.

Вместе с тем по признанию исследователей современных социально-экономических трансформаций, ныне характеристикой важных процессов является именно отчуждение, а не эксплуатация [8, р. 7]. Доминантные формы развёртывания существенных сил человека, его социализации и аккумуляции складываются и реализуются ныне под воздействием комплекса отношений отчуждения [9–12]. Как известно, отчуждение как особый вариант развития базируется в своем классическом проявлении на трудовых отношениях и сочетает аксиологически нейтральное положение, связанное с закономерным процессом повышения индивидуальной обособленности людей, с аксиологически негативным разрушением личности. Первый из этих моментов (так называемое положительное отчуждение, безразличное отчуждение, опредмечивание) – это необходимость саморазвёртывания существенных сил человека, их реализации в качестве источника дополнительной производительной силы труда, содержания общественного богатства. Второй момент (отчуждение в узком смысле) – это усвоение обществом лишь части человеческого потенциала, которая выбирается во многом случайно. В отношениях отчуждения человек принадлежит не самому себе, а внешней среде, обретающей черты враждебности и угрозы. Комплекс отношений отчуждения формируется на материально-предметном, социально-материальном и социально-идеальном уровнях, фиксируя качество взаиморепрезентации объективных и субъективных феноменов и динамику ключевых ценностно-смысловых комплексов культурно-цивилизационного мира. Противоречия родовых сил (в первую очередь способностей и потребностей) разворачиваются в социально-экономические конфликты. Если внутренняя характеристика сил – это их целостная рационально-эмоциональная определённость, то внешняя – конкретно-историческое сочетание вещественной сущности, форм вещественных и общественных.

В пострыночной же среде активно трансформируется само понятие капитала (включая и интеллектуальный), реализуется ограниченность социально-экономических отношений собственности. Комплекс отношений отчуждения сохраняет значе-

ние развитийного пространства человека, не только превращая его сущностные силы, но и предоставляя возможности для социального и индивидуального творчества. Само общество является обществом отчуждения не потому, что навязывает формальные ограничения, а потому что оно подкупает, манипулирует и навязывает конформизм [8, р. 9]. Усиление информационной наполненности общественного пространства усложняет, а не упрощает выбор между путями отчуждения и свободы. Вообще «...жить в свободе значительно труднее, чем в несвободе. Свобода – не вольница, у нее есть свои пределы, и очень определённые, жёсткие, с которыми приходится считаться, если не хочешь, чтобы ...она не разрушила, не уничтожила то, ради чего, собственно её и жаждали» [13, с. 3].

Трансформация комплекса отношений отчуждения вызвана, во-первых, тем, что развитие предоставило возможность в классической среде, которое связывалось с капиталистическим проектом, преодолеть некоторые (включая наиболее острые) проявления отчуждённости, создать условия для развёртывания сущностных и функциональных качеств человека на производстве, и во-вторых, тем, что история стран, исповедовавших коммунистическую идеологию, привела отнюдь не к успеху проекта освобождения труда, а к воспроизведению отчуждения; «трудовой энтузиазм, укрепление общественной дисциплины, ускоренный слом отживающих обычаев, норм социальной приниженности противоречиво соседствовал с усилением позиций деклассированных, морально неустойчивых элементов. Сказались нравственно-психологические издержки длительной политики «затянутых поясов» у трудящихся, ослабление силы ...полных гуманистического содержания поведенческих традиций, расшатывание правил бытовой морали, огрубление морально-этикетных норм межличностных отношений» [13, с. 228]. Впрочем, за прекращением существования лагеря реального социализма следовали и крах догм либерального капитализма, и демонстрация ограниченности потенциала религиозного фундаментализма. Уже очевидно: тезис о последовавшем якобы «конце истории» может вызвать лишь улыбку. Время ведёт к переосмыслению формулы Клаузевица: сегодня экономическая конкуренция – это продолжение войны другими средствами, тогда как состояние войны – один из путей обеспечения преимуществ. Так, например, в начале XXI века усилились тенденции конкурентной борьбы за качество человеческого фактора (капитала): уровень образования, здравоохранения, используются и такие направления пересмотра социально-политических завоеваний трудящихся, как попытки повышения возраста выхода на пенсию, ограничения социальных программ, сокращения государственного сектора, тогда как к числу особенностей перспективной мировой экономической модели следует безоговорочно отнести известную гуманизацию экономики. Новый тип экономического развития выдвинул на первый план творческую личность, таланты и способности которой являются основными двигателями научно-технического прогресса. В то же время само развитие техники ориентируемо на качества личности. Отсюда следует актуализация проблемы мотивации труда, создание условий для развития (в т.ч. интеллектуального) личности работника, реализации его талантов и способностей в процессе производства. Причём в условиях усиления тенденций глобализации, информатизации интеллектуализации меняются мотивирующие факторы.

К тому же если ранее человек рождался и жил в достаточно стабильной социально-экономической обстановке и природной среде, то теперь то и другое стремительно меняется, потому заведомо не может служить опорой при принятии лично и общественно значимых решений, осуществлении выбора. С одной стороны, в мозаике этого потока можно отбирать совершенно разнородные фрагменты, близкие и симпатичные лично тебе. С другой, хаотичность и субъективизм индивидуальных контактов подталкиваем к участию во вполне рациональных воздействиях в рамках эффективных управленческих композиций. Информационное перенасыщение может сделать человека беспомощным перед навязываемыми предпочтениями/отторжениями, не давая возможности реализации его сущностных сил. Новые медиа дополнительно увеличивают значение и повышают экономическую составляющую нетрудовых измерений жизни.

Под влиянием обобществления и разделения деятельности, достигших глобального уровня и действующих во всё возрастающих масштабах, резко повышается значение базовых принципов соотношения государства, общества и человека. Так, от их развития зависит, станут ли они постоянной войной друг против друга или же взаимовыгодным партнёрством, будут построены на принуждении и манипулировании или признании самоценности и взаимоуважения. В условиях же инверсии развития (когда не гражданское общество создает государственность, а государство обеспечивает формирование и функционирование гражданского общества) развитая общественность предполагает достижение определённого экономического уровня. Соответственно, с одной стороны, реализуются возможности преодоления некоторых (в т.ч. ранее, в классической среде, базовых) видов отчуждения, с другой, – возрастают масштабы и мощь отчуждающих сил. Разрешение этого противоречия во многом приоритетно связано с экономикой и управлением последствиями «информационного взрыва», усилением информационного фона жизни и вместе с тем становлением каналов манипулирования общественным сознанием, прямо зидущихся на этих новых возможностях. В результате растёт объём «серого шума», а искать информации, например об открытии, иногда оказывается дороже, чем изобрести заново. Безусловно, сама информация несёт потенциал для выравнивания возможностей, однако доступ к её разным потокам, характер подготовки к восприятию и использованию дифференцированы. Впрочем, именно новые информационные технологии как приводят к «сжатию» мирового пространства, так и создают предпосылки форсированного развития. Свобода и равноправие информационного обмена способны стать важным стимулятором социально-экономических изменений и способствует активизации участия различных групп в производственном процессе. С одной стороны, появился ресурс доступа к пластам разнообразной информации, а с другой, – усложняется задача выделения из информационных потоков нужных сведений. Дстойное участие в экономике знаний, и тем более обеспечение научного прорыва, предусматривают доступ населения к инновационной информации.

Естественно, что качество освоения насыщенной информацией общественной жизнью во многом определяется методологической грамотностью человека, адекватностью вызовам общества знаний. И наиболее заметно это сказывается на субъектах интеллектуальной деятельности, занятии которой, с одной

стороны, мультиплицирует возможности освоения информационного половодья, с другой же, – требует не менее напряжённой духовной жизни, в т.ч. и как противостояния от антисоциального поведения. При этом духовное творчество по своим закономерностям справедливо рассматривалось научной традицией как антитеза отчуждённому труду, однако постсовременный уровень производства переносит заинтересованность именно на паразитирование на одарённости творческой и прежде всего интеллектуальной. В то же время значительно повышается требовательность субъектов деятельности к условиям/среде её осуществления. Хозяйственные признаки нового этапа развития проявляются и в формировании беспрецедентной структуры потребления, когда в качестве основных предметов спроса все чаще выступает «духовная пища» и информация, а также средства их доставки, обработки и анализа. В экономической структуре приоритетное значение приобретает сфера услуг (в частности информационных), а также индустрия досуга. На базе этого нарастает расхождение векторов потребительских (в т.ч. духовного потребления) и творческих возможностей. И определённая наполненность этого стратегического выбора во многом основывается на базовых ценностно-смысловых комплексах, формах их осуществления. Общее процветание сегодня связывается скорее с ценностно-смысловыми комплексами не праздности и потребления, а созидания и творческого поиска. Так, идеалы и ценности общества потребления не могут быть распространены на всю ойкумену без повышения риска для всей экосферы планеты до критичного уровня. Крайне опасным становится, чтобы «...развёртывалась тенденция к повторному отчуждению морали, усиленная затем политической апатией, трудовым абсентеизмом значительных слоев населения, нарастающим загрязнением нравов. ...Употребляя понятие «отчуждение» в таком смысле, мы прибегаем к иному обозначению предкризисного (скорее кризисного) состояния общественной нравственности» [13, с. 229]. В процессе трансформации особенно опасным является то обстоятельство, что именно состояние отрешённости формирует прочные преграды не только проведению модернизации экономики, но и развития (даже существованию) как человека, так и цивилизации [14–17].

Соответствующим образом, и постсовременное понимание общества всеобщего благосостояния предполагает ориентацию отнюдь не на скопление разнообразных социальных изживенцев и их услуги, а на активную поддержку творчества (прежде всего интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета человека, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. Поэтому для социально-экономического (в частности хозяйственного) успеха насущной становится стратегическая смена парадигм, что предопределяет первенство ценностно-смыслового уровня трансформаций. В этих условиях для успешного достижения целей новой модернизации необходимо и оправданно привлекать ресурсные базы как модернизации (домодернизации недомодерна), так и постмодернизации (постсовременной модернизации).

Базирующаяся на знаниях экономика существенно меняет привычные для индустриальных и доиндустриальных циклов трудовые иерархии отчуждения: во-первых, её результаты больше зависят от

применения инновационных идей, чем от физической силы, ловкости или выносливости. Во-вторых, использование высоких технологий важнее, чем переработка сырья или дешёвая рабочая сила. В то же время Ж.Ф. Лиотар подчёркивает: «Старый принцип, по которому получение знания неотделимо от формирования (Bildung) ума и даже от самой личности, устаревает и выходит из употребления. Такое отношение поставщиков и пользователей знания к самому знанию стремится и будет стремиться перенять... стоимостную форму (forme valeur). Знание производится и будет производиться для того, чтобы быть проданным, оно потребляется и будет потребляться, чтобы найти стоимость в новом продукте и в обоих этих случаях, чтобы быть обмененным. Оно перестаёт быть самоцелью и теряет свою «потребительскую стоимость» [21, с. 18, 39].

При этом подъём роли умственной деятельности и творческой активности заставляет использовать более изящный инструментарий привлечения. С одной стороны, необходимо использование производительных наработок Высокого Модерна, с другой, – преодоление кризисно-рецессивных явлений и переход к управленческо-организационным решениям уровня экономики знаний и инновационно-синергическим производственным циклам базируются на общей предпосылке: эффективное обеспечение хозяйственной устойчивости предусматривает тщательный учёт (в частности при организации структур производственной демократии) трансформации условий, нового баланса возможностей и угроз, комбинаций слабых и сильных элементов и т.п. [18–20]. Безусловно, социальный уровень информационных воздействий изучается давно, в т.ч. с позиций управления изменениями, стимулирования как позитивных, так и негативных общественных мутаций. Вместе с тем каждая эпоха накладывает свои черты, в т.ч. предоставляет новые возможности для футуродиагностики, создавая новые угрозы и смещая акценты. И у каждой эпохи свои герои: трансформации условий востребуют иные черты характеров. Напротив, повторяемость логик исторических сюжетов, с одной стороны, позволяет проследить зависимость результатов от условий осуществления и особенностей действий, а с другой, – ведет к констатации соединения элементов циклично-волнообразных и необратимых (прогрессивных/регрессивных), что позволяет уточнять инструментарий воздействия. При этом, разумеется, средства воздействия существенно трансформируют дерево целей, формируя кластеры позитивных и негативных рисков. Вместе с тем информационные атаки зачастую направляются вовсе не только на какой-то фрагмент знания. Когнитивное оружие нацелено не просто на подмену информации, а на стратегическое переформатирование мировоззрения, трансформацию базовых ценностно-смысловых комплексов. После этого человек, даже осуществляя творческие функции, реализует уже не свой проект. На манипулировании нарастает самоманипулирование. Так на основе главных установок осуществляется трансформация мировоззренческой парадигмы, переформатирование устоев общественной жизни.

И от характера управления во многом зависит приоритет в общественном движении по оси отчуждения. Активизация действий по вхождению в мировую экономику на основах экономического либерализма и повышения заинтересованности транснациональных корпораций во всестороннем воздействии на сотрудников ведет к широкому применению мер из диапозона «корпоративного гражданства», «социального

партнерства», «экономики участия», «производственной демократии» и т.д. Формированием в глобальных масштабах постиндустриальных производственных отношений, глобализацией международной экономики (в частности конкурентных отношений) создаются объективные предпосылки для обеспечения постиндустриального уровня производственной демократии. Постиндустриальные же представления о производственной демократии, жидущиеся на трансформациях трудовых отношений, кардинально меняют характеристики эффективных управленческих композиций, позволяя интегрировать продуктивные элементы фордизма и постфордизма.

При этом переход в сфере интеллектуальной деятельности к сочетанию в управленческих композициях элементов фордизма и постфордизма, свойственных организационно-управленческим формам индустриального и постиндустриального общества, требует движения от превалирования привычек и стереотипов администрирования на основе директивных указаний к практикам и технологиям стимулирования активности и желательных трансформаций. Это, в свою очередь, актуализирует моменты не только кросс-культурные, но и свойственные конкретным культурно-цивилизационным мирам (и прежде всего связанные с ценностно-смысловыми комплексами). Построение же модели формирования стимулов интеллектуальной деятельности позволяет выделить в ней элементы непосредственные (производство, потребности, интересы, стимулы, заинтересованность, отношение к труду, творческая активность) и косвенные (опосредствование стимулов влиянием способностей, целей и ценностей, усиления роли мотивов). Исчерпание прямых рычагов ставит задание более активного использования косвенных. От комплекса формирования стимулов следует отличать систему их реализации в хозяйственной практике (собственно стимулирование), которая охватывает подсистемы распределительную и воспроизводственную, а также стимулирование более полного развития способностей и повышения заинтересованности каждого.

Целостное стимулирование и распределение в широком значении должны охватить распределение денежных сумм, самой деятельности, а также рост самостоятельности, организацию труда, индивидуализацию поощрения и наказания в зависимости от иерархий потребностей, интересов, целей, ценностей. Поскольку в социально-производственных коммуникациях осуществляется передача не только «инструкций», но и «ценностей», «идеалов», «смыслов», то при этом формируются не исключительно рациональные, но также и иррациональные составляющие жизнедеятельности общества. Изучение ценностно-смысловой организации различных типов хозяйственных общностей и культурно-цивилизационных миров, а также предоставляемых социально-экономической компаративистикой альтернативных подходов при характеристике функционирования и развития систем и бессистемных целостностей убедительно демонстрирует, в частности влияние на ход новой (постсовременной) модернизации баланса между историческими особенностями организации ведущих ресурсных баз научно-образовательно-производственных комплексов и их адаптационными возможностями.

Существование (тем более доминирование) отчуждённого освоения общественной жизни делает сонмы преобразованных и иррациональных форм эффективными механизмами социального управления,

порождает различные экономические, психологические, культурные и т.д. автоматы. В то же время еще раз уже неоднократно наглядно продемонстрировано развитие политической культуры, укрепление духовного стержня и подъём уровня информированности и общественного мнения – надёжная преграда технологиям манипулирования сознанием человека, слоёв общества. Это понятно: с одной стороны, отчуждение, в отличие от свободного творчества, разделяет человека и социальные процессы, создавая возможности манипуляций. С другой стороны, на короткий срок манипулятивные технологии выглядят убедительно благодаря экономии ресурсов (в первую очередь ресурса времени) при достижении нужного результата. Сами техники манипуляции – не только верный признак овнешнения, но и порождение и катализатор отчуждения. Вместе с тем и при использовании методологий мягкой силы, не прямых действий, гибкой власти именно опора на ценностно-смысловые комплексы и позволяет достигать реализации разнообразных поставленных задач стимулирования интеллектуальной деятельности как направления смягчения отношений отчуждения с использованием вкупе как рациональных, так и иррациональных средств, преодолением многих ловушек критичности и скептицизма, эффективным интегрированием в составляемых управленческих композициях качественно различных продуктивных ресурсных баз и подходов, преобразованием культурных традиций народа в общественно значимые социальные инновации. Причём необходимость движения в процессе новой постсовременной модернизации от рационально-бюрократического управления трудовыми отношениями классического модерна стран Запада и администрирования в социалистических странах к формированию гибких управленческих композиций на основе инновационно-синергетических практик постсовременного типа производственной демократии приводит к замене «жестких» социальных технологий «мягкими», в частности на основе научно-образовательно-производственных кластеров, и повышает требования к уровню обеспечения государством общества информационно-коммуникационными технологиями и соответствующей инфраструктурой.

Выводы. Проведение необходимых для новой модернизации страны трансформаций должно опираться на весь диапазон возможностей, включая интеллектуализацию деятельности. Поэтому повышение эффективности стимулирования творчества (включая интеллектуальное) требует не только выделения анклавов развития, но и общих изменений социально-экономической среды. Под влиянием ведущих тенденций постсовременности проведение модернизации требует не только масштабного финансового маневрирования, но и соответствующих трансформаций, направленных на снятие неимманентных форм отчуждения и реализацию стратегии развития социально-экономических отношений, связанных с уходом от устаревших принципов фордизма, что является неотложной необходимостью организации системной управленческой работы в соответствии с трансформацией глобального масштаба. При этом реальное создание условий для достойного участия в экономике знаний и тем более научного прорыва предусматривают доступ населения к инновационной информации.

Для этого, в частности, целесообразно также дальнейшее укрепление роли государства в налаживании партнёрского институционального взаимодействия

предпринимателей и персонала с организациями гражданского общества (экологического направления, правозащитников, потребителей и т.п.); поощрения поведения, полезной для общества (например, на уровне предоставления политических гарантий, дополнительных инвестиций, расширение ресурсной базы, льгот и преференций как общенационального уровня, так и региональных, в частности связанных с земледелием, разрешениями на застройку); учёте успехов в развитии партнёрских отношений при установлении государственного заказа на продукцию предприятий/отраслей; активизации деятельности малого предпринимательства в системе госзакупок; информационной поддержке форм системной социально-ответственного поведения транснациональных корпораций и отечественного бизнеса.

Изучение моделей и механизмов стимулирования интеллектуализации деятельности как фактора преодоления некоторых вариантов отчуждения и анализ потенциала преобразованных социальных форм управления предоставляют возможность предложить классификацию стимулирования труда, модели создания и реализации стимулов, а также практические рекомендации, связанные с использованием социального аспекта постсовременных отношений производственной демократии, гибких режимов работы, обогащения деятельности, групповой организации, корпоративной культуры и внедрения проектно-матричного управления. Пути их применения отличаются качественно разнородным организационным структурам.

Дальнейшее рассмотрение темы предполагает, по нашему мнению, детализацию особенностей социального уровня информационных воздействий в контексте меняющейся реальности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Кальной И.И. Отчуждение: истоки и современность : моногр. / И.И. Кальной. – Симферополь : Таврия, 1990. – 192 с.
2. Архиреев С.И. Генетические основы и сущность отчуждения : депонированная рукопись / С.И. Архиреев, В.Е. Шедяков // Деп. в ИНИОН АН СССР 02.03.89, № 37019. – Харьков, 1989. – 33 с.
3. Ткаченко И.Е. Отчуждение труда: история и современность / И.Е. Ткаченко, В.Е. Шедяков // Экономические науки. – 1991. – № 6. – С. 138–140.
4. Шедяков В.Е. Человек и отчуждение труда в нашей стране : депонированная рукопись / В.Е. Шедяков // Деп. в ИНИОН АН СССР 27.03.91, № 44233. – Харьков, 1991. – 221 с.
5. Шедяков В.Е. Місце трудових відносин у відтворенні відчуження як форми економічної соціалізації особистості / В.Е. Шедяков // Економічна теорія. – 2013. – № 2. – С. 46–56.
6. Лич В.М. Місце людського капіталу у здійсненні стратегії ефективного розвитку та забезпеченні конкурентоспроможності національної економіки / В.М. Лич, В.Е. Шедяков // Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення : моногр. : у 2 ч. / наук. ред. В.М. Лич. – К. : КНУБА, 2009. – Ч. II. – 236 с.
7. Шедяков В.Е. Человек в обществе отчуждённого труда : моногр. / В.Е. Шедяков. – Харьков : Мрія, 1991. – 157 с. – Рец.: Философская и социологическая мысль. – 1992. – № 4. – С. 172–173; Акционерное дело. – 1992. – № 5–6. – С. 151–159.
8. Touraine, A., 1971. The post-industrial society: Tomorrow's social history: classes, conflicts and culture in the programmed society: monograph. N.Y.: Random House, 244 p.
9. Шедяков В.Е. Відчуження праці на тлі глобальних трансформаційних процесів в економіці / В.Е. Шедяков // Економічні студії. – 2014. – № 4(04). – С. 257–262.
10. Шедяков В.Е. Зростання ролі духовного виробництва як чинник трансформації відчуження праці / В.Е. Шедяков // Економіст. – 2015. – № 4. – С. 23–28.
11. Шедяков В.Е. Трансформації відчуження праці в контексті розвитку виробничої демократії / В.Е. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 10(161). – С. 152–159.
12. Шедяков В.Е. Трансформації інформаційного простору як чинник відчуження людини / В.Е. Шедяков // Політологічний вісник. – 2011. – Вип. 52. – С. 350–361.
13. Освобождение духа : моногр. / под ред. А.А. Гусейнова, В.И. Толстых. – М. : Политиздат, 1991. – 352 с.
14. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции : моногр. / Э.А. Азроянц. – М. : Изд. дом «Новый век», 2002. – 416 с.
15. Алексеенко И.Р. Последняя цивилизация? Человек. Общество. Природа : моногр. / И.Р. Алексеенко, Л.В. Кейсевич. – К. : Наук. думка, 1997. – 411 с.
16. Ещенко П.С. Куда движется глобальная экономика в XXI веке? : моногр. / П.С. Ещенко, А.Г. Арсеев. – К. : Знання України, 2012. – 479 с.
17. Шедяков В.Е. Соціальне розшарування стає результатом не тільки корупції, але й відсутності дієвих соціальних ліфтів, повноцінної можливості «самому зробити себе» [Електронний ресурс] / В.Е. Шедяков // Економіст. – 2014. – № 3. – С. 1–2. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/6476-socialno-rozsharuvannya-staye-rezultatom-ne-tilki-korupcyi-a-y-vdsutnost-diyevih-socialnih-lft.html>.
18. Станкевич Ю.Ю. Загальні аспекти теорії корпоративного управління / Ю.Ю. Станкевич // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : моногр. / за заг. ред. К.С. Шапошникова та ін. : у 2 т. – Херсон : Гельветика, 2015. – С. 106–117. – 2 т.
19. Шедяков В.Е. Менеджмент персонала в условиях переходного периода / В.Е. Шедяков // Менеджмент в области инвестиций и персонала: особенности в переходной экономике : моногр. / В.М. Соболев, В.Е. Шедяков. – Харьков : Бизнес Информ, 1996. – С. 81–173. – 2 р. – Рец.: Бизнес Информ. – 1996. – № 14. – С. 55.
20. Кредісов А.І. Історія вчень менеджменту : моногр. / А.І. Кредісов. – К. : Знання України, 2001. – 300 с.
21. Лиотар Ж.-Ф. Состояние постмодерна : моногр. / Ж.-Ф. Лиотар. – М. : Институт экспериментальной социологии ; СПб. : Алетей, 1998. – 160 с.

СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92:658.14

Петрашко А.П.*аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

ИНДИКАТИВНАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

В статье представлена индикативная оценка стоимости международной компании. Оценка осуществлена на основе мультипликаторов торгуемых на мировом рынке компаний-аналогов. Также была проведена корректировка данной оценки на объем чистого долга и необходимый оборотный капитал для выполнения бизнес-плана 2015 г. конкретной компании.

Ключевые слова: индикативная оценка стоимости компании, мультипликаторы оценки, компании-аналоги.

Петрашко О.П. ІНДИКАТИВНА ОЦІНКА ВАРТОСТІ МІЖНАРОДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлена індикативна оцінка вартості міжнародної компанії. Оцінка здійснена на основі мультиплікаторів, що торгуються на світовому ринку, компаній-аналогів. Також було проведено коригування даної оцінки на обсяг чистого боргу і необхідний оборотний капітал для виконання бізнес-плану 2015 р. конкретної компанії.

Ключові слова: індикативна оцінка вартості компанії, мультиплікатори оцінки, компанії-аналоги.

Petrashko A.P. INTERNATIONAL COMPANIES INDICATIVE VALUATION

This article elaborates an indicative valuation of an international company. The valuation is based on peers' multiples approach. Additionally, several key adjustments have been made, namely net debt and working capital requirement to reach the 2015 budget of the company.

Keywords: indicative valuation, multiples, traded peers.

Постановка проблеми. Формирование инвестиционного позиционирования любой компании – это сложный комплекс различных процедур, который объединён единой целью – максимальной эффективностью продажи ее акций. Основой такого позиционирования является стоимость бизнеса (стоимость акционерного капитала) компании. Потенциальные инвесторы стремятся приобрести акции компаний, которые оцениваются с дисконтом к уже торгуемым компаниям-аналогам. Для формирования понимания инвестиционного позиционирования андеррайтеры (организаторы размещения акций компаний на фондовом рынке) должны в начале процесса первоначального публичного предложения акций (initial public offering, IPO) предоставить индикативную оценку стоимости компании. В связи с этим практика индикативной оценки стоимости международных компаний всегда актуальна.

Анализ последних исследований и публикаций. Индикативная оценка, или ценовой диапазон стоимости международных компаний, предполагает определение максимальной и минимальной стоимости компании.

В существующей практике есть два подхода оценки бизнеса компаний: справедливая стоимость компании и стоимость компании в сравнении со стоимостью компаний-аналогов.

Обобщение оценочной практики в России за последние 15 лет представлено в монографии профессора В.М. Рутгайзера, отличительной особенностью которой является обоснование теоретических подходов к оценке стоимости компаний сквозь призму постепенно накапливаемого опыта [1]. Эта практика была применена автором при оценке стоимости таких

российских компаний, как «Норильский никель», «Апатит», «Связьинвест», «Роснефть» и др. Экспертная авторская оценка стоимости 20-процентного пакета акций «Апатит» основывается на расчетах оценщиков ООО «ВС-оценка» и данных рейтингового агентства журнала «Эксперт». В.М. Рутгайзер исследовал методологию и результаты расчетов названных выше экспертов, сопоставил результаты этих оценок и откорректировал их расчеты сквозь призму авторских подходов к оценке стоимости международных компаний [1, с. 217–243]. Необходимо отметить, что исследователь анализировал накопленный российский опыт: чисто российское изобретение – залоговые аукционы, практики возврата пакетов акций и организацию действий комиссионеров, соотношение залоговой стоимости компании и рыночной цены пакета ее акций [1, с. 246–252]. Следует отметить, что авторские подходы были эксклюзивными и не имели аналогов в специальной экономической литературе.

Сравнительная оценка (рыночный подход) является наиболее известным и самым распространенным методом оценки бизнеса компаний. Этот метод достаточно прост с позиции математических расчетов и особенно актуален в том случае, если на рынке представлены сравнимые компании. В соответствии с этим методом, сравниваются несколько финансово-операционных показателей и мультипликаторов компании с идентичными показателями сравнимых публичных компаний-аналогов данного рынка, акции которых котируются на бирже. Наиболее ответственной и сложной задачей в данном процессе является отбор действительно подходящих сравнимых компаний – аналогов рынка. Необходимо отбирать зрелые и ликвидные компании на основе

оценки их размера, перспектив роста, рентабельности, ассортимента выпускаемой продукции, партнерских взаимоотношений с поставщиками и потребителями, рисков бизнеса, товарной специализации, клиентской базы, географии деятельности и др.

Разные виды мультипликаторов для оценки стоимости компаний исследователи объединяют в две группы: общего применения и отраслевые [1–3; 7]. Мультипликаторы общего применения могут быть использованы любой компанией независимо от отрасли ее деятельности. Их перечень включает: рыночную капитализацию/чистую прибыль компании, рыночную стоимость акций/балансовую стоимость акций, стоимость компании с учетом всех источников ее финансирования/прибыль до вычета расходов, стоимость компании с учетом всех источников ее финансирования/валовой выручки. Отраслевые мультипликаторы применяются для компаний, действующих в конкретной отрасли. Последним этапом оценки является корректировка показателей оценки стоимости компании на основе профессиональных экспертных мнений и практик аналитиков инвестиционного рынка. Выбор правильных мультипликаторов очень важен для определения диапазона оценки бизнеса компании.

Цель статьи. Выбор компаний – аналогов мирового рынка производителей трансформаторов и мультипликаторов для оценки стоимости бизнеса ПАО «Запорожтрансформатор», а также индикативная оценка ее стоимости.

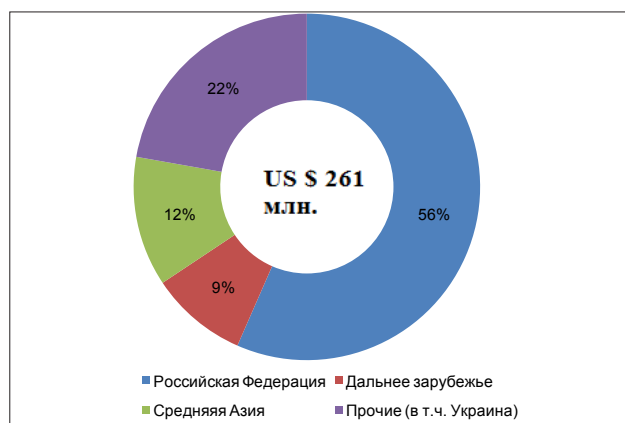


Рис. 1. Прогнозируемая структура продаж ПАО «Запорожтрансформатор», 2015 г. [5]

Изложение основного материала. ПАО «Запорожтрансформатор» входит в ТОП-10 мировых производителей трансформаторов (500-1, 200кВ), крупнейший производитель трансформаторов в СНГ и Европе. Производственные мощности составляют 60 ГВА (около 700 единиц оборудования) в год. Компания контролирует более 50% рынка СНГ и экспортирует оборудование в 86 стран мира. Продажи компании охватывают около 4% мирового рынка трансформаторостроения. Основным рынком сбыта является Россия (более 50%

Таблица 1

Специализация компаний мирового рынка производства трансформаторов

Название компании	Страна	Стоимость (МСар) US \$ млн.	Сферы деятельности
Crompton Greaves	Индия	1,985	Трансформаторы, реакторы, промышленные двигатели, распределительные устройства, смежное оборудование
Aichi Electric Co	Япония	191	Трансформаторы, системы контроля, автоматизированные системы для электрооборудования
Hammond Power Solutions	Канада	65	Стандартные и сухие трансформаторы
TiraThai	Таиланд	62	Силовые трансформаторы
Voltamp Energy SAOC	Оман	61	Силовые, заземленные, герметичные трансформаторы
Transformers & Rectifiers	Индия	48	Силовые и распределительные трансформаторы

Источник: Bloomberg по состоянию на 26 января 2015 г.

Таблица 2

Мультипликаторы торгуемых компаний – аналогов мирового рынка производства трансформаторов, 2013–2015 гг., US \$ млн. [6]

Компания	EVUS \$ млн.	EV/Выручка			EV/ЕБИТДА			Price/Book		
		2013	2014п	2015п	2013	2014п	2015п	2013п	2014п	2015п
Crompton Greaves	2,26	1,0	1,0	0,9	20,0	16,1	12,0	2,0	3,0	3,2
Aichi Electric Co	120	0,2	0,2	0,2	2,3	н.д.	н.д.	0,5	0,5	0,5
Hammond Power Solutions	81	0,3	0,4	0,4	4,8	7,4	5,3	0,8	н.д.	н.д.
TiraThai	80	1,0	1,0	0,8	7,8	8,1	6,5	1,3	1,5	1,3
Voltamp Energy SAOC	65	1,1	1,0	0,9	10,1	н.д.	н.д.	1,8	1,4	1,3
Transformers & Rectifiers	75	0,6	0,6	0,5	11,5	10,3	8,4	0,3	0,4	0,8
Среднее		0,7	0,7	0,6	9,4	10,5	8,1	1,1	1,4	1,4

Условные обозначения: п – план, н. д. – отсутствие данных

Источник: Bloomberg по состоянию на 26 января 2015 г.

заказов в портфеле). На январь 2015 г. портфель заказов года заполнен на 75%. Крупнейшие потребители продукции компании: ABB, E-ON, ДТЕК, «Газпром», «Лукойл», Arcelor Mittal, Siemens, General Electric и пр. [5]. Прогнозируемая географическая структура продаж компании на 2015 г. представлена на рис. 1. Ключевое место в этой структуре занимает Российская Федерация – 56% и Средняя Азия – 12%. Украинский рынок потребляет незначительную часть продукции компании.

Для исследования был осуществлен выбор компаний – аналогов мирового рынка производителей трансформаторов, который основывался на сопоставлении их размеров, перспектив роста, рентабельности, ассортимента выпускаемой продукции, партнерских взаимоотношений с поставщиками и потребителями, рисков бизнеса, товарной специализации, клиентской базы, а также географии деятельности. На основании авторского инструментария оценки были отобраны следующие компании мирового рынка производства трансформаторов: Crompton Greaves (Индия), Aichi Electric Co (Япония), Hammond Power Solutions (Канада), TiraThai (Таиланд), Voltamp Energy SAOC (Оман), описание и специализация которых представлены в таблице 1.

Индикативная стоимость компании ПАО «Запорожтрансформатор» рассчитана на основе мультипликаторов торгуемых компаний-аналогов (табл. 2).

Была также осуществлена ее корректировка на объем чистого долга и необходимый оборотный капитал (ОК) для выполнения бизнес плана на 2015 г. Оценка стоимости компаний (бизнеса компаний – EV (Enterprise Value)) рассчитывается с учетом всех источников ее финансирования (включая долговые обязательства и рыночную стоимость простых акций).

Анализ оборотного капитала ПАО «Запорожтрансформатор» показал, что за 2014 г. было выведено около US \$ 72 млн. Для выполнения бизнес-плана на 2015 г., по авторским оценкам, необходимы вливания около US \$ 37 млн. оборотного капитала. Авторская оценка рассчитывалась как среднее значение необходимого оборотного капитала (ОК) из трех показателей (средняя ежегодная величина ОК за 2011–2013 гг. – US \$ 30 млн.; расчетный ОК как % от выручки – US \$ 33млн. (за 2011–2013 гг. ОК составлял 13% от выручки); расчетный ОК по циклам производства – US \$ 49 млн. Для сопоставления с компаниями-аналогами – среднее значение соотношения ОК и выручки составляет в 2011–2013 гг. 31%.

При анализе долгового портфеля ПАО «Запорожтрансформатор» было определено, что компания обладает высокой кредитной нагрузкой. Чистый долг/ЕБИТДА в 2013 г – 2,7х и прогнозируемая сумма в 2015 г. – 4,4х. Общий кредитный портфель компании составляет US \$ 279 млн., 100% которого должно быть погашено в 2015 г. Кроме этого, у компании высокая концентрация банков-кредиторов: ТОП-3 банка предоставили 82% кредитов, доля российских банков-кредиторов в портфеле составляет 71%. Стоимость обслуживания текущего кредитного портфеля ПАО «Запорожтрансформатор» составляет около US \$ 31 млн. в год (приблизительно 11% в год). В связи с отсутствием информации не представляется возможным спрогнозировать долговые обязательства компании и необходимый оборотный капитал на 2015 г., что необходимо учесть при расчетах стоимости компании.

Динамика финансовых показателей компании (выручка от продаж компании, валовая прибыль, ЕБИТДА, чистая прибыль, долги и оборотный капитал) за 2012–2015 гг. представлены в таблице 3. Следует акцентировать внимание на значительном снижении финансовых показателей компании в 2013 г. Согласно прогнозным расчетам, финансовые показатели ПАО «Запорожтрансформатор» будут снижаться и в 2014 г., что подтверждено отчетными данными компании [5]. Тенденцию такого снижения прогнозируется остановить в 2015 г. По авторским оценкам, чистая прибыль компании в 2015 г. достигнет всего 18 US \$ млн., что почти в 10 раз меньше, чем в 2012 г.

Оценка стоимости ПАО «Запорожтрансформатор» с учетом мультипликаторов: EV/Выручка, EV/ЕБИТДА, Price/Book представлена в таблице 4. Выбор мультипликаторов осуществлен на основе международной практики для компаний данной отрасли.

Корректировка стоимости ПАО «Запорожтрансформатор» с учетом чистого долга компании на 31.12.2014 г. и необходимого оборотного капитала представлена в таблице 5.

Выводы. Оценка стоимости международной компании составляет основу при установлении цены размещения при проведении IPO. Рынок может как недооценивать, так и переоценивать компании. Обоснованный выбор компаний – аналогов на рынке, мультипликаторов оценки их стоимости и корректирующих показателей такой оценки позволяет повысить объективность индикативной оценки бизнеса международных компаний. Следует также отметить,

Таблица 3
Динамика ключевых финансовых показателей ПАО «Запорожтрансформатор», 2012–2015 гг., US \$ млн.

Показатели	Фактические данные		Прогнозируемые данные	
	2012	2013	2014	2015
Выручка	643	410	132	261
Валовая прибыль	324	172	33	9
Валовая маржа SG&A	50% (98)	42% (62)	25% (20)	34% (24)
ЕБИТДА	234	101	(11)	63
ЕБИТДА маржа, %	36%	25%	(8%)	24%
Финансовые расходы	(28)	(33)	(33)	(31)
Чистая прибыль	170	49	(52)	18
Маржа, %	26%	12%	(40%)	7%
Долг	284	289	279	н. д.
Оборотный капитал	86	49	(11)	н. д.

Условные обозначения: н. д. – отсутствие данных

Источник: [5], прогноз – авторские расчеты

Таблиця 4
Индикативная оценка стоимости ПАО
«Запорожтрансформатор»

Мультипликатор	Диапазон	Оценка (US \$ млн.)
EV/Выручка	0,8x-1,0x	14-268
EV/ EBITDA	7,0x-8,0x	677-774
Price/Book	1,5x-2,5x	394-474

Рассчитано автором

Таблиця 5
Оценка стоимости ПАО «Запорожтрансформатор»

Показатели	US \$ млн.
Enterprise Value	380-400
Чистый долг (31.12.2014 г.)	274
Корректировка на необходимый ОК (оборотный капитал)	37
Стоимость акционерного капитала (АК)	68-89

Рассчитано автором

что процедура оценки стоимости компаний включает различные факторы: политические, макроэкономические, рыночные, финансовые и нефинансовые, на

которые сами компании имеют слабое воздействие. Самое большое влияние на определение стоимости компании при размещении ее акций на фондовом рынке оказывают спрос и предложение. Компания должна выбрать удачный момент для проведения IPO или продажи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса / В.М. Рутгайзер. – М. : 2007. – 448 с.
2. Ларченко А.П. Оценка бизнеса. Подходы и методы / А.П. Ларченко. – СПб. : PRTeam, 2008. – 59 с.
3. Марупов Д.М. Оценка бизнеса организации на этапе выхода на рынок акционерного капитала / Д.М. Марупов // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 11–2. – С. 277–281.
4. Чиркова Е. Как оценить бизнес по аналогии. Пособие по использованию сравнительных рыночных коэффициентов / Е. Чиркова. – М. : Альпина Бизнес Букс. – 2011. – 232 с.
5. Сайт компании «Запорожтрансформатор» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : / <http://www.ztr.com.ua/>.
6. Bloomberg по состоянию на 26 января 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : / <http://www.bloomberg.com/>.
7. Теплова Т.В. Инвестиции : [учебник для бакалавров] / Т.В. Теплова. – М. : Издательство Юрайт; ИДЮрайт, 2011. – 724 с.

УДК 339.13.017

Сорочан В.О.
аспірант, асистент кафедри
міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

АНАЛІЗ СВІТОВОГО РИНКУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ

Стаття присвячена аналізу світового ринку промислового туризму. Визначено перелік об'єктів, що формують світовий ринок промислового туризму. Проведені класифікація та порівняльний аналіз об'єктів промислового туризму. Встановлені тенденції розвитку світового ринку промислового туризму.

Ключові слова: ринок, розвиток, туристичні ресурси, промисловий туризм, промислова спадщина.

Сорочан В.О. АНАЛИЗ МИРОВОГО РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОГО ТУРИЗМА

Статья посвящена анализу мирового рынка промышленного туризма. Определен перечень объектов, формирующих мировой рынок промышленного туризма. Проведены классификация и сравнительный анализ объектов промышленного туризма. Установлены тенденции развития мирового рынка промышленного туризма.

Ключевые слова: рынок, развитие, туристические ресурсы, промышленный туризм, промышленное наследие.

Sorochan V.O. ANALYSIS OF INDUSTRIAL TOURISM GLOBAL MARKET

This article is dedicated analysis of industrial tourism global market. The list of industrial heritage objects that forms global market of industrial tourism is detected. Classification and comparative analysis of industrial tourism objects are made. Trends in the global market of industrial tourism are planned.

Keywords: market, development, tourism resources, industrial tourism, industrial heritage.

Постановка проблеми. Розвиток різних видів туризму залежить від наявності відповідних ресурсів, без яких неможливе формування туристичного ринку. Так, ринок промислового туризму залежить від кола інтересів відвідувачів і включає відвідування широкого спектру туристичних об'єктів, у тому числі: корпоративних архівів і музеїв, заводів, шахт, банків, страхових компаній, торгових палат та інших центрів економічної діяльності, транспортної інфраструктури, громадських будівель і агропромислових комплексів. Таким чином, розвиток промислового туризму визначається ступенем сформованості його ринку. Однак недостатня вивченість

ринку промислового туризму як одного з спеціалізованих туристичних ринків і наукового напрямку у вітчизняній літературі, популярність і зростаючий до нього інтерес у світі робить тему представленого дослідження актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки зросла як кількість публікацій, присвячених проблематиці ринкових досліджень, так і кількість вчених, які звернулися до цієї теми. Так, питанням визначення сутності «ринку туристичних послуг» присвячені наукові дослідження і публікації багатьох зарубіжних вчених, серед яких слід виділити праці Б. Біржакова [20], Ф. Котлера [23],

С. Уільямса [21], Ж. Тіверса [22] та ін.

Серед вітчизняних дослідників туристичний ринок вивчають: В. Банько [13], В. Гончаров [14], В. Двоєзерська [15], Л. Донченко [16], В. Дубницький [17], Л. Забуранна [18], Л.Федулова [19]. Так, у роботі В. Гончарова й Н. Свиридової проаналізовано різні форми розвитку туризму. Л. Забуранна і К. Сіренко визначили необхідність формування і вдосконалення комплексу маркетингу туристичних підприємств [18]. У статті В. Дубницького та Н. Чухно висвітлено процес становлення і розвитку туристичного бізнесу, розкрито сутність маркетингової стратегії просування туристичного продукту на внутрішньому ринку [17]. Щодо промислового туризму, серед науковців, роботи яких присвячені аналізу ринку промислового туризму, слід відокремити О.Е. Афанасєва, В.С. Пацюк. Авторами розглянуто поняття індустріальних об'єктів Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, визначено їх перелік, охарактеризовано властивість об'єктів індустріальної спадщини, що формують привабливий туристичний імідж території [1, с. 68–77]. Напрямки досліджень щодо розвитку ринку туристичних послуг в промислових регіонах розглядає В.Ф. Данильчук [2].

Статистика ринку промислового туризму залишається практично не вивченою областю, через що дослідження проводяться на основі узагальнених окремих публікацій зарубіжних та вітчизняних авторів, останніх публікацій ЮНЕСКО та Міжнародного комітету зі збереження промислової спадщини.

Мета статті. Визначити ступень сформованості ринку промислового туризму, а також встановити тенденції розвитку світового ринку промислового туризму.

Виклад основного матеріалу. Сучасний туристичний ринок характеризується високими темпами зростання, виникають нові види туризму, розробляються нові туристичні маршрути. Загалом туристичний ринок – це сфера задоволення потреб населення в послугах, пов'язаних із відпочинком та змістовним проведенням дозвілля в подорожі; це економічна система взаємодії чотирьох основних елементів: туристського попиту, пропозиції туристського продукту, ціни і конкуренції [10, с. 238]. Складовою туристичного ринку є туристичні ресурси, частина туристсько-рекреаційного потенціалу певної території, яка включена до складу туристичного продукту і підлягає реалізації з туристичною метою, і є підставою для вибору певного турпродукту (за видом, напрямком, сезоном та іншими ознаками) [11]. Туристичні ресурси – це ті об'єкти природи, істо-

Таблиця 1

Підходи до класифікації об'єктів промислового туризму

Автори	Класифікація
А.А. Бейдик, В.И. Новікова [3]	1. Шахти і рудники 2. Транспортна інфраструктура 3. Виробничі будівлі 4. Обладнання та механізми 5. Промислові ландшафти 6. Промислові поселення (міста, селища)
В.Ф. Данильчук [4]	1. Корпоративні архіви і музеї 2. Заводи, шахти, 3. Банки, страхові компанії, торгові палати та інші центри економічної діяльності, 4. Транспортна інфраструктура 5. Громадські будівлі і агропромислові комплекси
В.В. Запарій [5, с. 215]	1. Виробничі центри 2. Склади та сховища 3. Енергія (місця, де енергія генерується, передається і використовується, включаючи енергію падаючої води) 4. Транспорт 5. Соціальна середа (місця поселення робітників, школи, церкви, лікарні при фабриках і т. д.)
В.Л. Казаков [6]	1. Фабрично-заводські 2. Гірничопромислові 3. Селітебні 4. Транспортні 5. Обслуговуючі 6. Водогосподарські
В.С. Пацюк [7]	1. Транспортні 2. Гірничопромислові ландшафти 3. Фабричні поселення 4. Стародавні промислові об'єкти 5. Заводи і фабрики 6. Шахти

рії, культури, поточні події, явища, які можуть бути використані при створенні й реалізації туристичного продукту [11].

Так, серед інших видів туризму промислової туризм вважають відносно новим напрямом. До основних об'єктів промислового туризму відносять заводи, шахти, промислові ландшафти, виробничі центри і т. п. Існують різноманітні авторські підходи до класифікації об'єктів промислового туризму (табл. 1).

Згідно приведеної класифікації об'єктів промислового туризму наданої різними авторами, до переліку об'єктів найчастіше відносять фабрично-заводські об'єкти, шахти і рудники, підприємства та об'єкти транспортної інфраструктури та зв'язку,

Таблиця 2

Класифікація об'єктів промислового туризму за даними ЮНЕСКО

Група	Назва
I	Об'єкти комплексного промислового освоєння – промислові міста і селища, промислові ландшафти
II	Гірничорудні вироблення і шахти, що супроводжує їх інфраструктура, що формуються ними ландшафти
III	Галузеві заводи і фабрики з супроводжуючою їх інфраструктурою
IV	Гідравлічні та гідротехнічні споруди і супроводжуюча їх інфраструктура
V	Транспортні об'єкти та об'єкти зв'язку з супроводжуючою їх інфраструктурою
VI	Підприємства громадського призначення
VII	Інфраструктура беллігеративних ландшафтів
VIII	Аграрні форми природокористування
IX	Аграрні поселення, створювані в результаті аграрного природокористування культурні ландшафти
X	Об'єкти, що представляють інфраструктуру традиційних форм і способів етнічного локального природокористування
XI	Об'єкти, що їх репрезентують історичні факти расової та національної нетерпимості, трудової експлуатації, зведені в масштаби промислової діяльності
XII	Інші об'єкти специфічної промислової діяльності людини

Розроблено автором на основі: [8–9; 12]

комунально-побутові та спеціалізовані індустріальні об'єкти, індустріальні населені пункти та ландшафти. Таким чином, кожна представлена класифікація має за основу загальноприйнятну класифікацію об'єктів промислового туризму, складеною ЮНЕСКО, згідно якої сформовано список Всесвітньої культурної і природної спадщини, який формувався протягом другої половини ХХ ст. і оформився прийняттям у 1972 р. Конвенції ЮНЕСКО про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини [8]. Щодо промислового туризму, в списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО такі об'єкти відносять до культурних, які мають особисті класифікаційні ознаки (табл. 2).

Згідно представленої класифікації об'єктів промислового туризму ЮНЕСКО, можна зробити висновок, що світовий ринок промислового туризму включає й споруди, породжені технологіями минулого: неолітичні крем'яні шахти, римські акведуки, канали, залізниці, мости та транспортні об'єкти, інноваційні сучасні інженерні споруди.

Оскільки одним із завдань списку Всесвітньої спадщини ЮНЕСКО є популяризація історико-культурного середовища окремих країн, то об'єкти промислової спадщини в даному випадку формують першочергову ресурсну базу для розвитку ринку промислового туризму.

За останні роки ринок промислового туризму значно збільшився кількістю об'єктів, доступних для туристів. Так, з 1007 об'єктів (зокрема 779 культурних, 197 природних і 31 змішаних), внесених до списку об'єктів у 2014 р. [12], налічується 95 об'єктів, які вважаються об'єктами промислового туризму та представлені на світовому ринку туризму (рис.1, табл. 3).

Динаміка кількості об'єктів у списку Всесвітньої спадщини свідчить про збільшення туристичних ресурсів на ринку промислового туризму. За останні 30 років кількість об'єктів промислового туризму збільшилась на 22%. Така зростаюча тенденція є

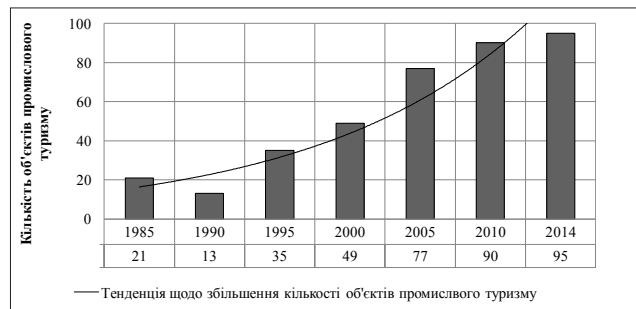


Рис. 1. Динаміка кількості об'єктів промислового туризму, представлених на світовому ринку [9; 12]

результатом того, що виробнича культура, враховуючи промислову архітектуру, визнані такими, які варто зберігати. Ф. Гайден визначає потребу до містобудівного та традиційного архітектурного збереження на підставі перетворення будівель у музеї чи комерційне житло [24]. Автор обговорює проблеми, пов'язані з міськими ландшафтами, у публікації «Сила міста: міські ландшафти як громадська історія» [24]. Однією з основних ідей публікації є визначення того, що саме потрібно зберігати для туристів. Таким чином, за рахунок включення об'єктів до списку Всесвітньої спадщини відбувається формування нових туристичних маршрутів та поширення ринку промислового туризму.

Так, сьогодні об'єкти промислового туризму охоплюють 12,2% всіх культурних об'єктів і 9,4% всіх об'єктів Всесвітньої спадщини. Однак необхідно відмітити, що кількість та стан об'єктів промислового туризму дуже сильно відрізняються в регіональному розрізі (табл. 4).

Висновки. Таким чином, можна з достатньою визначеністю сказати, що промисловий туризм – це спеціалізований вид туризму, що поєднує відвідування об'єктів, породжених технологіями минулого та інно-

Таблиця 3

Аналіз кількості об'єктів Всесвітньої спадщини

Тип об'єктів	Роки						
	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2014
Культурні:	155	244	348	528	624	703	779
Промислові	21	31	35	49	77	90	95
Природні	51	72	100	136	160	180	197
Змішані	9	19	20	26	28	28	31
Всього	215	335	468	690	812	911	1007

Розроблено автором на основі: [9; 12]

Таблиця 4

Склад світового ринку промислового туризму за регіонами

Туристичний регіон	Тип об'єктів	
	Культурні*	(у тому числі промислові)
Європа та Північна Америка	375	(63)
Латинська Америка і Карибський басейн	83	(12)
Азія і Тихий океан	129	(14)
Арабські держави	60	(4)
Африка	42	(2)
Всього	689	(95)

*Без урахування об'єктів світової спадщини ЮНЕСКО, що знаходяться під загрозою знищення

Розроблено автором на основі: [8–9;12]

ваційних сучасних інженерних споруд, з метою отримання психологічного, естетичного або дослідницького задоволення. До об'єктів промислового туризму відносять фабрично-заводські об'єкти, шахти і рудники, споруди, неолітичні крем'яні шахти, римські акведуки, канали, залізниці, мости та транспортні об'єкти, сучасні інженерні споруди. В сучасній науковій літературі існують різноманітні класифікації об'єктів промислового туризму, серед яких найбільш відомою та вживаною є клас ЮНЕСКО, згідно з якою сформовано список Всесвітньої промислової спадщини. Так, згідно проведеного аналізу, можна стверджувати, що в багатьох країнах сформувався та стабільно розвивається ринок послуг промислового туризму, про це свідчать темпи росту кількості об'єктів промислового туризму, що відносяться до туристичних ресурсів. За останні 30 років кількість об'єктів промислового туризму збільшилась в чотири рази та охоплює 12,2% всіх

Таблиця 5

Класифікація об'єктів промислового туризму за туристичними регіонами

Регіон (кількість об'єктів)	Приклади	Класифікаційна категорія об'єкта
Європа та Північна Америка	Шахтарське місто Рерус і його околиці (Норвегія)	I
	Залізобробний завод Енгельсберг (Швеція)	III
	Королівський соляний завод в Арк-е-Сенан і великий соляний завод у Сален-ле-Бен (Франція)	III
	Хед-Смешт-Ін-Ваффало-Джамп (Канада)	X
Латинська Америка і Карибський басейн	Гірничозаводське місто Потосі (Болівія)	I
	Виробництва селітри Хамберстон і Санта-Лаур (Чілі)	III
	Ландшафт плантацій агаві і старовинні підприємства з виробництва текили (Мексика)	IV
	Шахтарське місто Сьюелл (Мексика)	I
Азія і Тихий океан	Рисові тераси в Філіппінських Кордильєрах (Філіппіни)	IX
	Гора Цинченшань і стародавня зрошувальна система Дучзянянь (Китай)	IV
	Гірські залізниці Індії (Індія)	V
	Вокзал Чхатрапаті-Шіваджі, колишній Вікторія Термінус (місто Мумбаї)	V
Арабські держави	Древній торговий шлях «Стежка ладану» (Оман)	VI
	Оманські іригаційні системи «афладж» (Оман)	IV
	Культурні об'єкти Аль-Айн: Хафіт, Хілі, Бидаа Бинт аль-Азіз і оазиси цього району (ОАЕ)	IV
	Пам'ятники перлового промислу в околицях Мухаррака (Бахрейн)	X
Африка	Культурний ландшафт Сукур (Нігерія)	IX
	Ааправаси-Гхат – імміграційний термінал (місто Порт-Луї) (Маврикій)	XI

Розроблено автором на основі: [9;12]

культурних об'єктів і 9,4% всіх об'єктів Всесвітньої спадщини. Встановлено, що кількість та стан об'єктів промислового туризму дуже сильно відрізняються в регіональному розрізі, а лідером на світовому ринку послуг промислового туризму є регіон «Європа та Північна Америка», кількість об'єктів становить 66,3% від загальної кількості об'єктів промислового туризму. Так, подальший розвиток промислового туризму має визначитися створенням нових туристичних маршрутів та поширенням світового ринку промислового туризму.

в інформаційному суспільстві: зб. наук. праць : у 4-х т. Т. 4. –К.: ВГЛ Обрії, 2008. – С. 238 – 240.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Індустріальний туризм: реалії та перспективи : Матеріали І-го Міжнародного науково-практичного форуму / Редкол.: Я.В. Шрамко, В.Л. Казаков та ін. – Кривий Ріг : Вид. Р.А. Козлов, 2013. – 228 с.
- Данильчук В.Ф. Развитие рынка туристических услуг в условиях промышленных регионов Украины / В.Ф. Данильчук // Вісник ДІТБ. – 2011. – № 15. – С. 283–290.
- Бейдик О.О. Індустріальна спадщина: світовий та національний вимір / О.О. Бейдик, В.І.Новикова // Індустріальна спадщина в культурі і ландшафті : мат. III Міжнар. наук. конф. (Кривий Ріг, 1–4 жовтня 2008 р.). – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2008. – Ч. 1. – С. 24–29.
- Данильчук В.Ф. Социально-экономические аспекты управления промышленным туризмом в Донецкой области / В.Ф. Данильчук // Вісник ДІТБ. – 2010. – № 14. – С. 52–63.
- Запарий В.В. Индустриальное наследие (к вопросу о понимании данной концепции в России и за рубежом) / В.В. Запарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/21095/1/iurp-2012-104-24.pdf>.
- Казаков В.Л. Историчні антропогенні ландшафти промислових територій / В.Л. Казаков // Географія в інформаційному суспільстві : зб. наук. праць. – К. : ВГЛ Обрії, 2008. – Т. 3. – С. 280–281.
- Пацюк В.С. Територіальна організація індустріального туризму Криворіжжя : автореф. дис. ... к. геогр. н. – К. : КНУ, 2011. – 24 с.
- Falser M. Industrial Heritage Analysis. World Heritage List and Tentative List. – UNESCO World Heritage Centre, 2001. – 205 p.
- The International Committee for the Conservation of the Industrial Heritage. Official Web-site. – Mode of access: <http://ticcih.org/>.
- Пацюк В.С. Перспективи виведення великих промислових міст України на туристичний ринок // В.С. Пацюк // Географія в інформаційному суспільстві : зб. наук. праць : у 4-х т. Т. 4. –К.: ВГЛ Обрії, 2008. – С. 238 – 240.
- Чернікова В.І. Особливості інновацій у туризмі / В.І. Чернікова// Вісник ДІТБ. – 2012. – № 16. – С. 89–94.
- UNESCO [Internet resource] // Culture. World Heritage Centre. World Heritage List. – Mode of access : <http://whc.unesco.org/?cid=31&l=en&&&&order=region>.
- Банько В.Г. Туристська логістика : [навч. посіб.] / В. Г. Банько – К. : Дакор, КНТ, 2008. – 204 с.
- Гончаров В.Н. Тематический парк в сфере туризма как экономическая категория предпринимательства в регионе / В.Н. Гончаров, Н.Д. Свиридова // Менеджер. – 2005. – № 4(34). – С. 155–158.
- Двоєзерська В.С. Тенденції державного регулювання розвитку туризму і діяльності курортів в Україні / В.С. Двоєзерська // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2010. – № 1. – С. 20–24.
- Донченко Л.М. Проблеми та перспективи державної підтримки розвитку туризму / Л.М. Донченко, Н.П. Гостева // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2010. – № 1. – С. 37–42.
- Дубницький В.І. Організаційно-економічні основи розвитку туризму в Донецькому регіоні / В.І. Дубницький, Н. О. Чухно // Вісн. економічної науки України. – 2005. – № 1. – С. 36–41.
- Забуранна Л.В. Особливості комплексу маркетингу на підприємствах сфери туризму / Л.В. Забуранна, К.В. Сіренко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10(112). – С. 58–63.
- Федулова Л.І. Інноваційні контури розвитку туризму / Л.І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2(56). – С. 137–147.
- Биржаков М.Б., Никифоров В.И. Индустрия туризма: перевозки / М.Б. Биржаков, В.И. Никифоров ; изд. 3-е, перераб. и доп. – СПб. : Изд. дом «Герда», 2007. – 528 с.
- Stephen Williams. Tourism: the nature and structure of tourism. Critical Concepts in the Social Sciences. – London: Routledge, 2004. – p. 1575
- Jacqueline Tivers, Tijana Rakic. Narratives of Travel and Tourism [Electronic text book]: Farnham: Ashgate Publishing, Ltd., 2012. – Access mode: http://books.google.com.ua/books/about/Narratives_of_Travel_and_Tourism.html?id=g_lsfWpn-wC&redir_esc=y.
- Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; пер. с англ. – СПб. : Изд. дом «Вильямс», 1998. – 1056 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tourlib.net/books_others/kotler.htm.
- Jahrbuch des Schweizer Alpenclubs. Verl. der Expedition des Jahrbuches 1888 year, p.727. [Internet recourse]. – Access mode : <http://www.knigafund.ru/books/109464>.

УДК 339.91

Стаканов Р.Д.
кандидат економічних наук, доцент
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Стаття присвячена аналізу ефективності використання грошових переказів країнами походження міграції, більша частина з яких відноситься до країн, що розвиваються. Значення грошових переказів для забезпечення сталих показників функціонування економік країн, що розвиваються, постійно зростає. Міграційний капітал дозволяє легше пройти через економічну турбулентність під час економічних криз, а також потенційно може забезпечити розвиток місцевої економіки, сприяти локальним інвестиціям та розвитку регіональної інфраструктури. Водночас грошові перекази створюють культуру залежності від зовнішніх надходжень серед сімей мігрантів, зменшуючи мотивацію до праці серед одержувачів грошових переказів.

Ключові слова: міжнародна міграція, міграційна політика, грошові перекази, ринок праці, країни, що розвиваються, людський капітал.

Стаканов Р.Д. ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Статья посвящена анализу эффективности использования денежных переводов странами происхождения миграции, большая часть из которых относится к развивающимся странам. Значение денежных переводов для обеспечения устойчивых показателей функционирования экономик развивающихся стран постоянно растет. Миграционный капитал позволяет пройти через экономическую турбулентность во время экономических кризисов, потенциально может обеспечить развитие местной экономики, способствовать локальным инвестициям и развитию региональной инфраструктуры. В то же время денежные переводы создают культуру зависимости от внешних поступлений среди семей мигрантов, уменьшая мотивацию к труду среди получателей денежных переводов.

Ключевые слова: международная миграция, миграционная политика, денежные переводы, рынок труда, развивающиеся страны, человеческий капитал.

Stakanov R.D. REMITTANCES IN ECONOMIC POLICY OF DEVELOPING COUNTRIES

The article is devoted to the efficiency analyzes of remittances to countries of origin, most of which belong to developing countries. The value of remittances for sustainable economy performance of developing countries is growing. Migration capital allows going through the economic turbulence during the economic crisis, can potentially providing the development of the local economy, and promoting local investment and the development of regional infrastructure. At the same time, remittances create a culture of dependency on foreign incomes among migrant households, reducing the motivation to work among recipients of remittances.

Keywords: international migration, migration policy, remittances, labor market, developing countries, human capital.

Постановка проблеми. Грошові перекази мігрантів тривалий час відіграють вагому та всезростаючу роль в економіках ряду країн, що розвиваються. При цьому частина країн є критично залежною від грошових переказів. Глобальна фінансова криза 2008 р. призвела до серйозної глобальної економічної рецесії, яка вплинула і продовжує впливати на мігрантів та міграційну політику у всьому світі. Незважаючи на те що мігранти є все більшою мірою вразливою категорією робітників, грошові перекази залишаються досить стабільними як під час періоду глобального економічного спаду, так і в період обмеженого економічного зростання світової економіки. Грошові перекази і надалі продовжують бути важливим джерелом доходів для домогосподарств мігрантів, а також відіграють визначальну роль у зменшенні вразливості регіональних економік під час економічних диспаратів. Окрім вагомого локального значення, грошові перекази відіграють вагому роль і на макрорівні. Вони досить часто є більш стабільним джерелом надходження іноземної валюти до країн, що розвиваються, ніж ПІІ, державні кредити чи навіть офіційна допомога розвитку. Водночас взаємозв'язок між грошовими переказами та економічним розвитком залишається досить складним і потребує додаткового вивчення та емпіричного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародної трудової міграції у світі, грошових переказів мігрантів, а також особливості міграційної та макроекономічної політики країн – експортерів трудових мігрантів досліджуються рядом

зарубіжних та українських науковців, серед яких Дж. Борхас, Г. Брюкер, Г. Вурсел, С. Дрінквотер, І. Івахнюк, С. Метельов, Р. Раян, О. Старк, А. Гайдучкій, М. Долішній, Е. Лібанова, О. Малиновська, А. Румянцев, В. Троян, А. Філіпенко, Ф. Чаннак, В. Шевчук та ін.

Мета статті. Дослідження впливу грошових переказів трудових мігрантів на економіки країн, що розвиваються, як на регіональному, так на макрорівні

Виклад основного матеріалу. Грошові перекази мігрантів привертають до себе все більшу увагу науковців та дослідників в структурах міжнародних організацій, причиною чого виступає значне зростання величини коштів, що надсилаються мігрантами на батьківщину, переважно в країни, що розвиваються. За даними Світового банку, в 2013 р. обсяг грошових переказів в країни, що розвиваються, сягнув 414 млрд. дол. США, що на 6,3% перевищувало аналогічний показник 2012 р., до 2016 р. очікується зростання даного обсягу до 540 млрд. дол. Після ПІІ грошові перекази є другим за обсягом ресурсом зовнішнього фінансування для країн, що розвиваються. В окремих країнах грошові перекази більш ніж в тричі перевищують показники офіційної допомоги розвитку (ОДР) і можуть мати серйозні наслідки для економічного добробуту та пришвидшення економічної динаміки країн – експортерів робочої сили.

Грошові перекази мають потенціал до зниження бідності як в прямий спосіб завдяки наданню фінансових ресурсів задля забезпечення базових потреб домогосподарств, так і опосередковано, через

надання монетарної бази для створення нових активів та засобів, які сприяють покращенню добробуту всієї спільноти, такі як заклади охорони здоров'я, а також вони виступають стимулом для економічного зростання.

Водночас варто звернути увагу на те, що позитивний ефект від грошових переказів може мати лише тимчасовий прояв як на мікро-, так і на макрорівні. На думку Р. Чамі та К. Фулленкемпа [1], існує багато різних способів, коли грошові перекази можуть впливати на економіку, однак вони не є одночасно діючими, оскільки у можливості та якості їхнього впливу визначальну роль відіграють багато економічних та соціальних передумов, від яких залежить, наскільки можливим та ефективним буде використання грошових переказів. Різні ефекти від грошових переказів розглянуті в таблиці 1.

Домогосподарства мігрантів загалом демонструють більш високий рівень споживчих витрат та нижчий рівень абсолютної бідності, ніж решта мешканців країни, які не отримують переказів мігрантів. Дослідник Д. Рата [3] стверджує, що грошові перекази можуть відігравати ключову роль в якості потужного ресурсу проти бідності, оскільки вони мають тенденцію до збільшення доходів домогосподарств в країнах, що розвиваються. Так, дослідження по Молдові, проведені А. Стратаном [4], довели, що грошові перекази зробили свій внесок у зменшення глибини бідності. Водночас Дж. Адамс та А. Куечуче [5] вказують на те, що міжнародні грошові перекази не більшою мірою впливають на зменшення глибини та пом'якшують негативні прояви бідності, водночас вони не зменшують її кількісних обсягів. Проаналізувавши 71 країну, що розвивається, Р. Адамс і Дж. Пейдж [6] віднайшли взаємозв'язок між грошовими переказами та скороченням бідності, підтвердивши за допомогою статистики, що зростання на 10% грошових переказів призводить до скорочення частки осіб, що знаходяться за межею бідності в країні походження мігрантів, на 3,5%. Аналогічно, Дж. Анянву та А. Ергіджакпор [7], які аналізували потоки грошових переказів на прикладі 33 африканських країн за період 1990–2005 рр., при-

йшли до висновку, що грошові перекази спричинили зменшення глибини та величини бідності.

Дослідження Д. Капура [8] виявило, що грошові перекази часто є частиною стратегії домогосподарств по диференціації ризиків та проявляються в якості певного виду «соціального страхування» в тих країнах, які знаходяться в стані економічної та політичної кризи. Таким чином, посилюється спроможність домогосподарств протистояти зовнішнім економічним шокам. Прикладом такого соціального страхування може виступати Єгипет, коли мігранти підтримували соціальну стабільність своїх родин під час подій Арабської весни 2009–2011 рр.. В той час як ПП та ОДР в країні скорочувались, грошові перекази збільшились, повною мірою підтверджуючи свій контрциклічний характер.

Водночас така позитивна динаміка контрастує з іншими емпіричними дослідженнями, які наголошують на завищенні значення грошових переказів у подоланні бідності. Небезпека грошових переказів полягає в тому, що вони створюють культуру залежності від зовнішніх надходжень серед сімей мігрантів, зменшуючи мотивацію до праці серед одержувачів грошових переказів. Дослідження по Анголі [9] виявило, що 16% домогосподарств повністю покладаються на грошові перекази як на основне джерело доходів, хоча вважається, що рівень залежності від грошових переказів в країнах, що розвиваються, може значно перевищувати ці показники. Результатом такої залежності може виступати пригнічення розвитку місцевої економіки, а у випадку серйозної економічної кризи в країні походження мігранта нестабільність в отриманні грошових переказів може призвести до економічної вразливості домогосподарств мігрантів.

Вагомим чинником, що обмежує функцію соціального вирівнювання міграційного капіталу, є те, що не всі категорії жителів в країнах, що розвиваються, які бажають мігрувати, мають для цього необхідний фінансовий ресурс. Процес міжнародної міграції є досить селективним та дорогим, оскільки стикається з рядом обмежень в міграційних режимах в ряді ключових країн призначення міграції [10].

Таблиця 1

Взаємозв'язок грошових переказів і економічного розвитку

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Національний рівень	Зростання національного доходу у випадку, якщо грошові перекази передаються через формальні канали	Значний обсяг грошових переказів може призвести до ревальвації національної валюти, що негативно впливає на експортерів
	Країни-реципієнти отримують більший рівень кредитної довіри на міжнародному ринку кредитування	Дестабілізація слабких економік
	Країни-реципієнти мають можливість стабілізувати національний платіжний баланс	Зростання інфляції Посилення регіональної нерівності між приймаючими та неприймаючими грошові перекази регіонами країни
Локальний рівень / рівень домогосподарств	Приріст економічного зростання регіональних економік через стимулювання споживання, попиту на місцеві товари та послуги, а також сприяння створенню робочих місць	Формування попиту на імпорту продукцію замість вироблену місцевими робітниками
	Потенційне зростання реінвестицій місцевого капіталу в розвиток бізнесу	Зростання вартості землі, нерухомості, будівельних матеріалів
	Забезпечення базових потреб (продукти харчування, охорона здоров'я, освіта, житло) Соціальне вирівнювання та доступ до благ на локальному рівні, які не були доступними для домогосподарств до міграції	Посилення залежності реципієнтів грошових переказів від робітників емігрантів

Розроблено автором на основі: [2]

Відповідно, неможливість для найбільш бідної частини населення країн, що розвиваються, емігрувати, а, відповідно, і переказувати частину зароблених коштів на батьківщину, може призвести навіть до зростання нерівномірності в розподілі доходів між міжнародними та внутрішніми мігрантами, а також між мігрантами та місцевими жителями країни походження, що не виїхали на роботу закордон [11]. Економічна поведінка домогосподарств мігрантів зазвичай спричинює зростання вартості товарів та послуг на місцевому ринку, що впливає на всю місцеву спільноту, включно з тими домогосподарствами, які не брали учать у міграційному процесі. Так, наприклад, відбулось в Кабо-Верде, де значний відносний притік грошових переказів призвів до різкого збільшення споживання одержувачами грошових переказів і, як наслідок, до зростання рівня цін. Також окремі дослідження вказують на те, що грошові перекази можуть поглибити нерівність в розподілі доходів в регіональному розрізі, зокрема, між центральними та периферійними областями [12].

Окрім суто фінансової сторони, нематеріальні ефекти міграції також є досить вагомими. Так, наприклад, дослідження П. Левітт [13] вказує на те, що міграція призводить до ряду соціально-культурних змін. В своїй роботі дослідник пропонує розглядати в якості «соціальних переказів» ті ідеї, стиль поведінки, соціальний капітал, який переміщується до країн походження міграції за сприяння та безпосередньої часті самих мігрантів. Такі трансферти відіграють критично важливу роль, зокрема, для сприяння підприємницької діяльності реемігрантів в країні свого походження після повернення на батьківщину.

Левіт було запропоновано три основні типи соціальних переказів:

- нормативні структури, до яких було віднесено ідеї, цінності та ін.;
- систему практики, зокрема, набуте закордонном вміння;
- соціальний капітал.

Процес трансферту вмінь є одним з найбільш вагомих соціальних переказів, який виникає як за умов постійного, так і тимчасового повернення мігранта до країни походження. Визнання важливої ролі діаспор в передачі їхніх вмінь на батьківщину міститься в ряді міжнародних програм, зокрема, в програмі Міжнародної організації з міграції «Міграція для розвитку Африки». Дана програма сприяє тимчасовому поверненню кваліфікованих професіоналів до їхніх країн походження.

Поряд з тим окремі якісні дослідження міграції вказують на значні проблеми, які створюються для країн походження з втратою частини продуктивних сил країн в процесі міжнародного трудового переміщення та обмеженість можливостей для повернення робітників на батьківщину. Так, дослідження молдовського Центру CIVIS та міжнародної організації IASCI [14] показало наявність в більшості випадків проблем з рееміграцією молдовських робітників. Причиною цього виступала структурна слабкість домашнього бізнес-середовища, яке не сприяло інтеграції мігрантів в місцевий ринок праці в якості робочої сили, або створення ними власного бізнесу, що зрештою призводило до втрати ними інтересу до потенційних можливостей внутрішнього ринку праці та виступало чинником повторної еміграції з країни.

Вплив грошових чи соціальних переказів на розвиток людського капіталу в країні походження міграції значною мірою залежить від якості структур міс-

цевого ринку праці. Фактично процес еміграції та рееміграції за відсутності ефективного міграційного менеджменту може дестабілізувати можливості довгострокового економічного розвитку та посилити соціальне розшарування в країні походження міграції. З метою недопущення негативного впливу від міграційного процесу урядам важливо розробити та реалізувати проекти по забезпеченню стабільності людського капіталу на внутрішньому ринку праці, а не фокусуватись на виключно монетарних проявах еміграції.

Ряд досліджень [15; 16] підтверджують важливий позитивний ефект від грошових переказів як на банківські депозити, так і на банківське кредитування приватного сектору. В них стверджується, що грошові перекази діють в якості субститутів для інших фінансових засобів, таких як кредитування та страхування, які не є завжди доступними в країнах, що розвиваються. Стимулюючи інвестування та споживання, грошові перекази потенційно можуть зменшити величину рецесії в певній країні або ж призвести до економічного зростання місцевої економіки. В свою чергу, С. Яссін [17] вказує на наявність позитивного кореляційного зв'язку між грошовими переказами та розвитком фінансової системи в країнах, що розвиваються, а також в країнах з динамічними економіками, переважно на Близькому Сході та в Північній Африці.

Водночас необхідно відзначити, що не можна стверджувати про те, що взаємозв'язок між припливом грошових переказів та економічним зростанням або ж зайнятістю є абсолютним. Так, наприклад, у дослідженні А. Стратана [18] показується, що у випадку Молдови, де показник грошових переказів у відношенні до ВВП варіювався в межах 14–19% в 2006–2011 рр., кореляція між доходами від міграційного капіталу та зростанням національної економіки не є чітко вираженою. Важливу роль в ефективності використання міграційних доходів відіграє розвиток фінансового ринку, макроекономічна політика уряду, а також напрям використання коштів їх одержувачами.

Грошові перекази можуть створювати негативні стимули в тому разі, якщо вони виступають постійним джерелом доходів. Грошові перекази можуть скоротити прагнення до пошуку можливостей працевлаштування, збільшити приватне споживання переважно імпортованих товарів, що зрештою не сприяє інвестиційному використанню отриманих коштів.

МВФ та Світовий банк визнають важливу роль грошових переказів в якості сталого та контрциклічного джерела зовнішнього фінансування, яке є відносно легкодоступним для країн з низьким рівнем доходів. Маючи можливість отримувати більший обсяг кредитів при наявності значної кількості грошових переказів в країну, країни, що розвиваються, мають можливість використовувати додатково залучений ресурс в якості джерела для довгострокового інвестування, що зрештою повинно сприяти сталому економічному зростанню країни. На практиці Рамкова програма стабільності боргу, яка була запроваджена Світовим банком та МВФ в 2009 р., дозволяє країнам притримуватись більш високого співвідношення державної заборгованості до ВВП в тому разі, якщо частка грошових переказів в країні перевищує 10% національного доходу та 20% від показника експорту товарів та послуг.

З іншого боку, дослідник Р. Чамі [19] вказує на те, що грошові перекази можуть зашкодити якості державних інституцій в країнах походження міграції, зокрема тому, що вони збільшують можливості для урядів покривати витрати національної еконо-

міки за рахунок грошових надходжень мігрантів. Крос-секторальний аналіз 111 країн емпірично підтвердив, що зростання грошових переказів може призвести до погіршення інституційної якості (зокрема, до корупції). Грошові перекази можуть збільшити частку фондів, які використовуються урядами для власних потреб. Дослідження також показало, що більш високі показники грошових переказів в структурі ВВП країн –експортерів міграції супроводжуються зниженням показників контролю за корупцією, ефективністю уряду, а також верховенства права.

Для підтримки продуктивного взаємозв'язку зі своїми країнами походження мігранти та діаспора все більшою мірою залучаються до соціоекономічної активності в своїх країнах походження. Для того щоб даний механізм був ефективним, запроваджуються інноваційні механізми, які здатні сприяти прискоренню зростання в країнах, що розвиваються. Канською Декларацією Групи-20 (G-20) в 2011 р. було визнано вагомий роль облігацій для діаспори в якості мобілізаційного ресурсу для фінансового розвитку. С. Кектар і Д. Раза [20] визначають «бонди діаспори» як боргові інструменти, що випускаються державою, квазісуверенними установами або ж приватними компаніями з метою отримання коштів від діаспори. Д. Раза та С. Плаза [21], використовуючи приклади Індії та Ізраїлю, доводять, що бонди діаспори можуть бути суттєвим джерелом фінансування національної інфраструктури, такої як лікарні, система водопостачання, дороги, освітні установи та ін. Цілий ряд країн випускають такі облігації через свої консульські мережі з метою отримання капіталу серед представників діаспори. Так, уряд Кабо-Верде дозволив нерезидентам інвестувати кошти в фондову біржу та купляти бонди в ключових комерційних банках, а в Гані було створено спеціалізовані фонди для фінансування інфраструктури, системи освіти та медицини [22].

Висновки. Грошові перекази є стабільно зростаючим потоком капіталу, який спрямовується переважно до країн, що розвиваються. Незважаючи на ряд обмежень характеру впливу на країни походження, саме фінансові надходження від мігрантів є основним позитивним наслідком для країн –експортерів робочої сили. Фінансові надходження від мігрантів позитивно впливають на зменшення показників бідності та можуть призвести до локального економічного зростання в регіоні походження мігрантів. Водночас очевидним видається той факт, що без регуляторної підтримки з боку урядів країн походження грошові перекази можуть давати лише короткотерміновий результат для макроекономічної підтримки країн походження міграції, загалом навіть стимулюючи неефективне управління економікою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Chami R., Fullenkamp C. Beyond the Household / R. Chami, C. Fullenkamp // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2013/09/pdf/chami.pdf>.
2. Lubambu K. The impacts of remittances on developing countries / K. Lubambu // [Electronic source]. – Mode of access : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET\(2014\)433786_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/433786/EXPO-DEVE_ET(2014)433786_EN.pdf).
3. Ratha D. The Impact of Remittances on Economic Growth and Poverty Reduction / D. Ratha // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.migrationpolicy.org/pubs/Remittances-PovertyReduction.pdf>.
4. Stratan A. Development and side effects of remittances in the CIS countries: the case of Republic of Moldova / A. Stratan // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-RR-2013-25.pdf>.
5. Adams Jr. R.H., Cuechuecha A. The economic impact of international remittances on poverty and household consumption and investment in Indonesia / Jr. R. H. Adams, A. Cuechuecha // [Electronic source]. – Mode of access : <http://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/1813-9450-5433>.
6. Adams R., Page J. The impact of international migration and remittances on poverty / R. Adams, J. Page // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www1.worldbank.org/prem/prmpo/povertyday/docs/2003/adams.pdf>.
7. Anyanwu J.C., Erhijakpor A.E.O. Do international remittances affect poverty in Africa? / J. C. Anyanwu, A.E.O. Erhijakpor // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Knowledge/30754258-FR-3.1.4-ANYANWU-DO-INTERNATIONAL-REMITTANCES-AFFECT-POVERTY-IN-AFRICA.PDF>.
8. Kapur D. Remittances: The New Development Mantra? / D. Kapur // [Electronic source]. – Mode of access : http://www.cities-localgovernments.org/committees/fccd/Upload/library/gdsmdpbg2420045_en_en.pdf.
9. Alvarez-Tinajera S.P. Angola: A study of the impact of remittances from Portugal and South Africa / S. P. Alvarez-Tinajera // [Electronic source]. – Mode of access : <http://publications.iom.int/bookstore/free/MRS39.pdf>.
10. De Haas H. Remittances, migration and social development. A conceptual review of the literature / H. De Haas // [Electronic source]. – Mode of access : [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/\(httpAuxPages\)/8B7D005E37FFC77EC12573A600439846/\\$file/deHaaspaper.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/(httpAuxPages)/8B7D005E37FFC77EC12573A600439846/$file/deHaaspaper.pdf).
11. Adams R. Evaluating the economic impact of international remittances on developing countries using household surveys: A literature review / R. Adams // [Electronic source]. – Mode of access : http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00220388.2011.563299#.VakNr_ntmk.
12. Mishra P. Emigration and wages in source countries: Evidence from Mexico / P. Mishra // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp0686.pdf>.
13. Levitt P. Social remittances: Migration driven local-level forums of cultural diffusion / P. Levitt // [Electronic source]. – Mode of access : http://tigger.uic.edu/~ehassa1/SocialRemittances_MigrationDrivenLocal-LevelFormsofCulturalDiffusion.pdf.
14. Strengthening the link between migration and development in Moldova / CIVIS/IASCI. World Bank // [Electronic source]. – Mode of access : <http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/WBMDolovaReport.pdf>.
15. Aggarwal R., Demirgüç-Kunt A. Peria M.S.M. Do Workers' Remittances Promote Financial Development? / R. Aggarwal, A. Demirgüç-Kunt M.S.M. Peria // [Electronic source]. – Mode of access : http://siteresources.worldbank.org/INTTOPCONF3/Resources/Do_Workers_Remittances_Promote_Financial_Development.pdf.
16. The Development Impact of Workers' Remittances in Latin America / World Bank // [Electronic source]. – Mode of access : http://siteresources.worldbank.org/INTMIGDEV/Resources/2838212-1237254959508/The_Development_Impact_of_Workers_Remittances_in_Latin_America.pdf.
17. Yaseen S.H. The positive and negative impact of remittances on economic growth in MENA countries / S.H. Yaseen // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.jimsjournal.org/2%20Hadeel%20S.%20Yaseen.pdf>.
18. Stratan A. Development and side effects of remittances in the CIS countries: the case of Republic of Moldova / A. Stratan // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.carim-east.eu/media/CARIM-East-RR-2013-25.pdf>.
19. Chami R. Remittances and institutions: Are remittances a curse? / R. Chami // [Electronic source]. – Mode of access : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp0829.pdf>.
20. Kektar S. Ratha D. Development Finance via Diaspora Bonds Track Record and Potential / S. Kektar, D. Ratha // [Electronic source]. – Mode of access : <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1100792545130/Diasporabonds.pdf>.
21. Ratha D., Plaza S. Harnessing diasporas. Africa can tap some its millions of emigrants to help development efforts / D. Ratha, S. Plaza // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2011/09/pdf/ratha.pdf>.
22. Raising resources to finance the post-2015 development agenda / Johannesburg Roundtable of Experts, 2013 // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.endpoverty2015.org/wp-content/uploads/2013/04/Financing-the-Post-2015-Development-Agenda.pdf>.

УДК 330.34

Чернега О.Б.доктор економічних наук,
в. о. ректораДонецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського**Кожухова Т.В.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри міжнародної економіки
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ТА ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ

В статті досліджено питання взаємозв'язку міжнародної торгівлі, економічного зростання, людського розвитку та сталого розвитку. Визначено, що міжнародна торгівля виступає джерелом та чинником сталого розвитку. Розглянуто фактори, що підтверджують висунуту гіпотезу.

Ключові слова: міжнародна торгівля, торговельна політика, економічне зростання, людський розвиток, сталий розвиток.

Чернега О.Б., Кожухова Т.В. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ИСТОЧНИК И ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследованы вопросы взаимосвязи международной торговли, экономического роста, человеческого развития и устойчивого развития. Определено, что международная торговля выступает источником и фактором устойчивого развития. Рассмотрены факторы, подтверждающие выдвинутую гипотезу.

Ключевые слова: международная торговля, торговая политика, экономический рост, человеческое развитие, устойчивое развитие.

Chernega O.B., Kozhuhova T.V. INTERNATIONAL TRADE AS A SOURCE OF AND A FACTOR FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The paper examines the issues of the relationship between international trade, economic growth, human development, and sustainable development. It is concluded that international trade acts as a source of and a factor for sustainable development. The factors which confirm the hypothesis offered are considered.

Keywords: international trade, trade policy, economic growth, human development, sustainable development.

Постановка проблеми. У 1992 р. Конференція Організації Об'єднаних Націй (ООН) з навколишнього середовища і розвитку (м. Ріо-де-Жанейро) визначила новий шлях до добробуту людства – шлях сталого розвитку. Термін «сталий розвиток» до широкого вживання було введено Міжнародною комісією з навколишнього середовища і розвитку в доповіді «Наше спільне майбутнє», представлений Генеральній Асамблеї ООН в 1987 р., згідно з якою це «процес, що задовольняє потреби сучасності, не підриваючи здатність майбутніх поколінь до задоволення власних потреб» [1]. Досягнення сталого розвитку передбачає вирішення завдань в трьох сферах: економічній (формування екозбалансованої економіки, що базується на раціональному використанні ресурсів), соціальній (підвищення рівня та якості життя людини, справедливий розподіл ресурсів) та екологічній (збереження екосфери), що дозволить створити умови для оптимального використання обмежених ресурсів, створення рівноправного суспільства, ліквідації бідності, розширення продуктивної зайнятості та соціальної інтеграції.

У підсумковому документі Конференції ООН з питань сталого розвитку (Ріо+20) «Майбутнє, якого ми прагнемо» визнано, що «центральне місце в зусиллях щодо забезпечення сталого розвитку займає турбота про людей», підтверджена «необхідність побудови світу на основі принципів справедливості, рівноправності та відкритості», взято зобов'язання «спільно працювати над забезпеченням сталого та всеохоплюючого економічного зростання, соціального розвитку та охорони навколишнього середовища, діючи в інтересах усіх» [2].

До порядку денного в сфері сталого розвитку включені головні питання шляху до гідного життя

до 2030 р. – викорінення злиднів, перетворення умов життя всіх людей та захист планети. Деякі досягнення вже можливо відзначити: згідно з докладом ООН, «кількість людей, що живуть в умовах крайньої бідності, значно зменшилась за останні два десятиліття. У 1990 р. майже половина населення країн, що розвиваються, жила на менш ніж \$1,25 в день. У 2015 р. цей показник знизився до 14 %. У всьому світі число людей, що живуть в умовах крайньої бідності, скоротилося більш ніж наполовину, зменшившись з 1,9 млрд. чоловік у 1990 р. до 836 млн. осіб в 2015 р. Найбільший прогрес спостерігався до 2000 р. З 1990 р. частка людей в регіонах, які страждають від недоїдання, скоротилася майже наполовину – з 23,3% у 1990–1992 рр. до 12,9% в 2014–2015 рр.» [3]. Однак темпи скорочення бідності все ще залишаються незадовільними.

У доповіді Генерального секретаря ООН «Шлях до гідного життя до 2030 року» визначається, що є «перспективи та ідеали, що стосуються гідного життя, для чого потрібно викоринити бідність та боротися з нерівністю; людей, для чого потрібно створити умови для здорового життя, освіти та участі жінок і дітей; процвітання, для чого потрібно створити потужну, інклюзивну й орієнтовану на перетворення економіку; ...партнерства, для чого потрібно зміцнення глобальної солідарності в інтересах сталого розвитку» [4]. Для здійснення цих завдань країнам, що розвиваються, необхідні додаткові ресурси, які, з однієї сторони, можливо мобілізувати, використовуючи ресурси міжнародних організацій, розвинутих країн світу, різноманітних фондів, з іншої сторони, створити зовнішні умови, які дозволять державам, що зараз потребують зна-

чної допомоги, самостійно вирішувати питання власного розвитку. Розширення участі у міжнародній торгівлі, безперечно, є одним з найбільш важливих джерел та чинників економічного зростання.

Як слушно зазначається у рішеннях Другого Женевського діалогу з питань взаємозв'язку міжнародної торгівлі та цілей розвитку після 2015 р., саме торгівля є «невід'ємним фактором» у викориненні бідності, боротьбі з нерівністю в країнах, що розвиваються, створенні умов для підвищення якості життя [5].

Активізація участі в міжнародній торгівлі дуже важлива і для України. Країна фактично не може відновити свій потенціал з 90-х років. Падіння обсягів зовнішньої торгівлі стає невтішною тенденцією останніх років. У першому кварталі 2015 р. експорт товарів та послуг з України скоротився на 32,6%, порівняно з показниками минулого року, імпорт – на 35,6% (у країни СНД на 51,3% та 57,8% відповідно, в ЄС – 33,9% та 24%) [6]. Падіння експорту викликано зниженням цін на основні статті українського експорту (метали, зерно), імпорту – значним ослабленням гривні. Необхідно визначити, що вкрай негативною тенденцією є скорочення експорту готової продукції: засобів наземного транспорту – на 72,6%, машин та обладнання – на 38,9% [6]. Визнання взаємозв'язку між динамікою розвитку країни та її участю в міжнародній торгівлі, впливу торгівлі на сталий розвиток, встановлення напрямів активізації зовнішньої та міжнародної торгівлі в умовах глобальної нестабільності, безумовно, є важливим завданням економічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми взаємозв'язку міжнародної торгівлі та економічного зростання знаходяться у центрі уваги таких зарубіжних вчених, як Дж. Вільямсон [7], Дж.Б. Делонг [8], С. Доурик [8], П. Ліндерт [7], Дж.Б. Наваретті [9], М. Спано [9], в дослідженнях яких на основі порівняння середніх темпів зростання відкритих та закритих систем визначено позитивний вплив відкритості торгівлі на економічне зростання. І.В.Левченко [10] на основі регресійного аналізу даних країн Південної Америки, які проводили політику лібералізації торгівлі, підтвердив припущення, що лібералізація торгівлі призводить до прискорення економічного зростання і, навпаки, що протекціонізм уповільнює зростання. Є.А. Степановим [11] за допомогою регресійного аналізу взаємозв'язку експорту, імпорту та ВВП в доларах США на душу населення розвинених країн та країн з транзитивною економікою доведена пряма лінійна залежність економічного зростання від величини експорту в поточному періоді та лінійна залежність економічного зростання в поточному році від обсягів імпорту попереднього року. Водночас залишаються недостатньо дослідженими питання взаємозв'язку міжнародної торгівлі та сталого розвитку.

Мета статті. Обґрунтування впливу міжнародної торгівлі на сталий розвиток.

Виклад основного матеріалу. В умовах посилення конкуренції, зростання впливу глобальних проблем людства на соціально-економічні показники розвитку, формування фінансових дисбалансів, посилення міжнародного поділу праці економіки усіх країн світу все більше залежать від кон'юнктури на ринках товарів та послуг, від національної та міжнародної торговельної політики, від розвитку міжнародної торгівлі в цілому. Безперечно також є існування зв'язку між станом та тенденціями змін у торгівлі та соціально-економічними параметрами сталого розви-

тку, що підтверджують висновки підсумкового документу Конференції ООН «Ріо+20», згідно з якими «міжнародна торгівля є однією з рушійних сил розвитку і поступового економічного зростання, універсальна, заснована на правилах, відкрита, недискримінаційна і справедлива багатостороння торговельна система, а також реальна лібералізація торгівлі можуть зіграти найважливішу роль в стимулюванні економічного зростання і розвитку в усьому світі, що дозволить усім країнам незалежно від рівня розвитку просунутися в напрямку сталого розвитку» [2]. В той же час необхідно визначити, що розширення участі країн в міжнародній торгівлі в багатьох випадках не призводить до запланованих результатів (наприклад, частка найменш розвинених країн у міжнародній торгівлі знизилася з 1,7% в 1970 р., до 0,6% в 2002 р. та 1,1% у 2012 р.) [12]. Пояснення подібних тенденцій лежить у площині структури торгівлі: торгівля продукцією з високою добавленою вартістю призводить до зростання якості життя (скорочення злиднів), торгівля сировиною значною мірою залежить від зовнішніх умов та в більшості випадків має незначний торговельний прибуток. На початку століття «найбільший прибуток від торгівлі отримали країни, які зробили акцент на експорті послуг, що дозволило їм скоротити рівень злидненості... однак на частку найменш розвинених країн приходить нескінченно малий відсоток (0,4%) експорту послуг, що значно менше їх імпорту (1%). Вони і більшість країн, що розвиваються, є чистими імпортерами послуг» [12]. І хоча, як зазначають аналітики ЮНКТАД, «через шість років після початку глобальної фінансової кризи міжнародна торгівля все ще виглядає тьмяно» [13], вона підтримує плинну фінансову рівновагу та надає можливість багатьом країнам наближатися до виконання Цілей розвитку тисячоліття.

Говорячи про суперечності зв'язку між торгівлею та економічним зростанням і невіддале використання деякими країнами торгівлі для одержання більш високого рівня доходу на душу населення, Дж.Б. Наваретті та М. Спано акцентують увагу на «так званих пастках бідності», коли повільне зростання та погані початкові умови допомагають один одному існувати (спеціалізація на таких продуктах, як основні види сировини, що дає мало можливостей для підвищення продуктивності та зростання; географія та інвестиційні потоки; негнучкість ринку праці або неефективний фінансовий сектор можуть перешкодити процесу стабілізації та перерозподілу ресурсів, які необхідні для того, щоб лібералізація торгівлі прискорила темпи зростання» [9, с. 46]. В умовах скорочення темпів зростання світової економіки після 2008 р. виникли нові пастки, серед яких найбільш негативною є наростаюча тенденція підтримки експорту за рахунок скорочення заробітних плат, необґрунтоване зниження цін, що в довгостроковій перспективі бумерангом вдарить по економічним системам, які вибрали подібний шлях розвитку. Крім того, експерти ЮНКТАД зазначають, що посилюються ризики для країн, продукція яких формує початкові (низькі) ланки виробничого ланцюга, пов'язані з «заморожуванням», «консервацією» процесів розвитку в зв'язку з посиленням конкуренції та специфічним менеджментом власників вищих ланок виробничого ланцюга, який стримує зусилля по вертикальному просуванню постачальників сировини [13].

В той же час історія розвитку багатьох країн світу, накопичена емпірична інформація дослідників

і міжнародних організацій дозволяє стверджувати, що в цілому міжнародна торгівля виступає джерелом та чинником сталого розвитку. Серед головних факторів, які підтверджують висунуту гіпотезу, є:

1) існування залежності між темпами зростання обсягів торгівлі та ВВП. В 2012–2014 рр. спостерігаються незначні темпи зростання міжнародної торгівлі (приблизно 2%) після падіння 2008 р. – ця тенденція спричинена багатьма чинниками, які практично було неможливо локалізувати навіть сумісними зусиллями. В той же час докризові 20 років відзначилися щорічним зростанням міжнародної торгівлі майже в 6,8% (при зростанні світового промислового виробництва в 3%) [13]. Необхідно відмітити, що стале зростання міжнародної торгівлі в 90-х роках та прискорене втягування в світову торговельну систему країн, що розвиваються, було прийнято до уваги світовою спільнотою при формуванні амбітних завдань Цілей розвитку тисячоліття. В докризові 20 років «частка експорту та імпорту товарів та послуг в ВВП практично подвоїлась з приблизно 13% до 27% в розвинутих країнах та с 20% до 40% в країнах, що розвиваються», тобто внесок торгівлі в економічне зростання було підтверджено статистично [13]. На рис. 1, 2 наведено інформацію щодо взаємозв'язку між ВВП та зовнішньою торгівлею товарами в Китаї та Індії, що відповідає загальній світовій тенденції;

2) формування ефекту масштабу та більш раціональне використання ресурсів. Міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвинути спеціалізацію на виробництві певних товарів та послуг, збільшувати продуктивність. У зв'язку з нерівномірним розподілом економічних ресурсів між країнами важливим є їх раціональне використання, тобто використання певної кількості обмежених ресурсів для одержання найбільшого сукупного обсягу виробництва, що вимагає виробництва конкретного товару країною, яка володіє порівняльними перевагами. Відповідно до принципу порівняльних переваг, що вперше був викладений Д. Рікардо, якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами, торгівля буде взаємовигідною для обох країн [16, с. 87]. Завдяки вільній торгівлі, що базується на принципі порівняльних витрат, світова економіка може досягти більш ефективного розміщення ресурсів і більш високого рівня матеріального добробуту. Як зазначають Дж.Б. Наваретті та М. Спано, «лібералізація торгівлі стимулює ефективне використання ресурсів, що, в свою чергу, може дати поштовх економічному зростанню» [9, с. 45].

Чітко вираженою є тенденція взаємозв'язку спеціалізації та економічного, в тому числі, сталого зростання. Спеціалізація не завжди є благом для країни, яка приймає участь у міжнародному поділі праці. Країни, «які спираються в основному на експорт лише декількох сировинних товарів або трудомісткі сектори переробної промисловості, де використовуються низькокваліфіковані кадри, також, як і раніше, схильні до впливу потрясінь, джерелом яких є міжнародна торгівля. Диверсифікація виробничої та експортної діяльності є актуальним завданням для багатьох країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються. Індекс спеціалізації в товарній торгівлі ЮНКТАД підтверджує, що, «незважаючи на високі темпи зростання торгівлі в багатьох країнах, що розвиваються, в 1995–2012 рр., суттєвих відмінностей в ступені спеціалізації їх експортної структури не спостерігалось» [13].

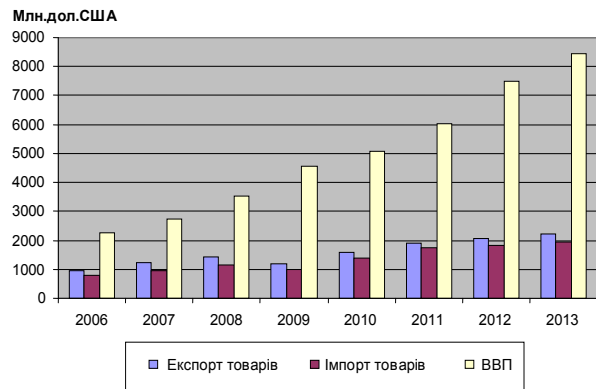


Рис. 1. ВВП та зовнішня торгівля товарами Китаю [14; 15]

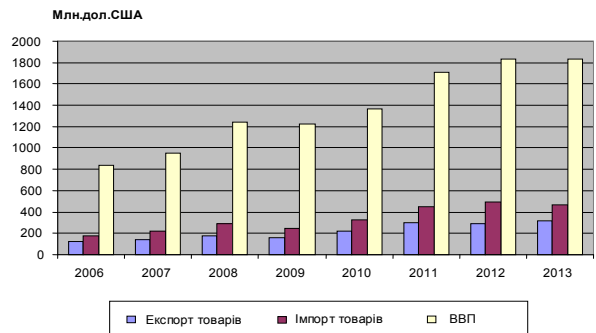


Рис. 2. ВВП та зовнішня торгівля товарами Індії [14; 15]

Знову звертаючись до торговельної політики та досягнень Китаю, необхідно визначити, що країна в деякій мірі знаходиться в торговельно-виробничій пастці. З одного боку, експорт готової промислової продукції станом на квітень 2014 р. досяг \$645,22 млрд. (94,92% сукупного експорту), обсяги торгівлі машинно-технічною продукцією становили понад \$316 млрд., в тому числі електронно-розрахункового обладнання – \$66,64 млрд., обладнання засобів електронного зв'язку – \$77,84 млрд., електрообладнання – \$82,22 млрд. [17], тобто Китай став головним експортером електроніки (понад третини загального обсягу торгівлі цього сектору), з іншого боку, «на практиці лише незначна кількість китайських фірм контролює різні частини ланцюга виробництва електронної продукції... на частку китайських фірм припадає лише 3% загального обсягу прибутку в цьому секторі» [13].

Китай – одна з небагатьох країн, що виявилася спроможною змінити «призначене» глобалізацією та історією розвитку місце в системі міжнародного поділу праці – в 1980 р. товарний експорт розподілявся наступним чином: сільськогосподарська продукція – 24,3%; паливо та мінеральні ресурси – 27,5%; переробна промисловість – 48,2%. У 1990 р., відповідно, – 16,5%; 10,8%; 72,7%. У 2010 р., відповідно, – 3,3%; 2,3%; 93,7 [18]. Ефективна торговельна політика Китаю стала одним з найвагомійших чинників економічного зростання.

Згідно зі статистикою ЮНКТАД, індекс концентрації експорту відносно відкритих країн, що розвиваються, протягом 2000–2012 рр. зростав (лише в Аргентині, Китаї та Мексиці його зростання було незначним), тобто знижувався рівень диверсифікації, що підвищує залежність від зовнішніх чинників та вразливість економіки. Лише окремі країни

Східної Азії поліпшили торговельні баланси у частці збільшення виробництва та збуту продукції обробної промисловості. В деяких країнах фіксується значне погіршення (Африка та країни – експортери нафти). Індекс концентрації експорту в окремих країнах складає: Колумбія – 42%, Еквадор – 50%, Боліваріанська Республіка Венесуела – 67,4%, країни – ведучі експортери нафти та газу – 55,6% (2011–2012 рр.) [13].

Збільшення обсягів ринку збуту призводить до появи ефекту економії масштабу. О. Кіреєв зазначає, що «по мірі зростання масштабів виробництва собівартість одиниці товару знижується, що відбувається в силу декількох причин: зростання спеціалізації – кожен працівник може зосередитися на одній виробничій функції, довести її виконання до досконалості, використовувати при цьому більш досконалі машини і устаткування; неподільність виробництва – при збільшенні масштабів випуску розміри обслуговуючих підрозділів, не задіяних безпосередньо у виробництві (управлінського апарату, бухгалтерії тощо), зростають відносно повільніше, ніж масштаби самого виробництва; технологічної економії – витрати на створення нової якості товару є зазвичай меншими, ніж вартості в результаті її зростання» [16, с. 176];

3) *розширення ринків та створення нових*. Як слушно стверджує Є. Савельєв, «існування міжнародної торгівлі розширює ринок. При цьому зростає ймовірність того, що наявний обсяг виробництва з мінімальними витратами не задовольняє існуючий попит. Ймовірність існування монополії зменшується. Таким чином, вільна торгівля є оптимальною політикою конкуренції, тому що вона, по-перше, через збільшення потенційної конкуренції підвищує тиск на наявних виробників з метою організації ефективнішого виробництва, по-друге, дає змогу збільшувати обсяги виробництва й при цьому зменшувати ціни та сприяти наближенню до досконалої конкуренції, яка характеризується рівністю граничних витрат та ціни» [19]. Крім розширення ринків, сприяння зайнятості, міжнародна торгівля є трансмісійним засобом, який інформує виробників щодо запитів та уподобань споживачів, «сама по собі торгівля може слугувати двигуном зусиль щодо підвищення глобальних рівнів попиту на товари і послуги, які забезпечують захист навколишнього середовища і підвищення ступеня соціальної справедливості» [21]. Програми сталого розвитку, що впроваджуються в більшості країн світу формують нові ринки, створюють інфраструктуру розвитку та прямо впливають на рівень життя населення на підставі розширення зайнятості;

4) *сприяння структурній трансформації національної економіки*. Розвиток міжнародної та зовнішньої торгівлі народжує можливість «відхилення галузевої структури витрат від галузевої структури виробництва» [13], що дозволяє збільшувати обсяги виробництва на готову продукцію, використовувати зароблені кошти на реалізацію інвестиційних програм, модернізацію, реконструкцію, розвиток науково-дослідницьких центрів. Все це створює передумови для становлення національних виробництв, що обслуговують експортні галузі, призводить як до збільшення імпорту машин та обладнання, так і до стимулювання національного товаровиробника, формує мультиплікаційні ефекти;

5) *сприяння розповсюдженню нових технологій та нових практик управління та виробництва*. Експортна діяльність, безумовно, є більш складною з точки зору організації усіх процесів і з точки зору управління якістю товарів та послуг. Взаємодія зі

«світовим» покупцем націлює виробника на оптимізацію витрат, на швидку реакцію на зміни уподобань, на врахування індивідуальних вимог, на формування безумовних переваг продукції. Ефекти навчання, що формуються в таких випадках, стають запорукою подальшого розвитку виробництва, наслідком якого є економічне зростання.

На думку О.Р. Білоруса та Ю.М. Мацейко, одним з напрямків діяльності, які можуть створити необхідні умови для сталого розвитку, є наукові та технологічні інновації [22, с. 47]. Науковці зазначають, що «наука і технологія є рушійними силами в сприянні сталому розвитку. Це особливо стосується країн, що розвиваються, і країн, що перебувають на перехідному етапі розвитку. Це дає тим країнам можливість перейняти цінний досвід і успішно діяти у напрямку сталого розвитку» [22, с. 47]. При додаткових факторах виробництва, крім власних, при нових, більш продуктивних технологіях економіка дійсно може також стати більш ефективною і мати більш високі темпи зростання. Як стверджують науковці, «вплив новітніх технологій все частіше виявляється радикальним і комплексним, що змінює основи виробництва і праці, а також способи використання продукції. До того ж у галузях з передовою технологією процес революційного оновлення виявляється часто безперервним. За таких умов не лише отримання додаткового доходу, але й його зростання стає безперервним і все більш вагомим» [23, с. 510];

6) *збільшення обсягів іноземних інвестицій*. При розгляді переваг припливу іноземних інвестицій для приймаючої країни в результаті міжнародної торгівлі науковці відмічають такі елементи: «стабільне джерело фінансування; передачу технологій, управлінських навичок, торгових марок, патентів і ліцензій; можливість експортної диверсифікації, переваги для кваліфікованої робочої сили в галузях з високою часткою доданої вартості; розширення зв'язків із зовнішніми ринками; сприяння зростанню конкурентоспроможності приймаючої економіки» [24, с. 265]. Зростання попиту на висококваліфіковану робочу силу, підвищення заробітної плати, стимулювання виробництва проміжної продукції є чинником економічного зростання. Найбільш значущим аргументом для найменш розвинених країн, що практично не мають власних промислових потужностей, є вимушеність місцевих фірм «створювати додаткові виробничі потужності, оскільки вони не виробляли б такі товари за відсутності попиту з боку ТНК» [24, с. 267];

7) *посилення конкуренції*. Міжнародна торгівля – важливий фактор розвитку конкуренції. На думку Є.В. Савельєва, «вільна торгівля є оптимальною політикою конкуренції, тому що вона, по-перше, через збільшення потенційної конкуренції підвищує тиск на наявних виробників з метою організації ефективного виробництва, по-друге, дозволяє збільшувати обсяги виробництва і при цьому знижувати ціни і сприяти наближенню до досконалої конкуренції, яка характеризується рівністю граничних витрат та ціни» [19].

Конкуренція та захист прав споживачів здатні зіграти безпосереднім чином важливу роль у сприянні економічному зростанню та зменшенню бідності. Конкуренція також дає вигоди для споживачів завдяки зниженню цін, поліпшенню обслуговування і розширенню споживчого вибору. У цьому сенсі конкуренція створює сукупний споживчий добробут. Споживачі, які не тільки користуються більш широкими правами і можливостями, але й знають свої права і захищають їх, рідше страждають від пору-

шення своїх прав. Це прямо підвищує їх добробут [20]. Для надання технічної допомоги, консультативних послуг та підготовки кадрів в області політики конкуренції та захисту прав споживачів для зацікавлених країн, що розвиваються, передбачені спеціальні програми ЮНКТАД, що сприяють зміцненню законодавства та політики у галузі конкуренції та захисту прав споживачів у країнах – отримувачах допомоги (наприклад, Програма політики конкуренції і захисту конкуренції та захисту прав споживачів у Латинській Америці (КОМПАЛ), Програма в області конкуренції для Африки (АФРИКОМП) [21];

8) скорочення бідності. Досліджуючи вплив перерозподілу ресурсів на бідність, Дж.Б. Наваретті та М. Спано виявили, що «за умов отримання вигоди від процесу перерозподілу досить великою часткою малозабезпечених громадян середня абсолютна бідність буде скорочуватися» [9, с. 47]. П.Р. Кругман, М. Обстфельд, вивчаючи взаємозв'язок змін умов торгівлі та рівня добробуту, підтверджують, що «покращення умов торгівлі збільшує добробут країни, погіршення – зменшує його» [26, с. 92].

З розвитком міжнародної торгівлі змінюються обсяги галузевого виробництва, що впливає на соціальну складову сталого розвитку: збільшення обсягів виробництва призводить до зростання загального рівня зайнятості, збільшення заробітної плати та середнього доходу; підвищення рівня життя сприяє поступовому соціальному вирівнюванню. Таким чином, економічне зростання через зростання доходів, збільшення зайня-

тості призводить до скорочення загального рівня бідності. Як стверджують Д. Доллар та А. Краай, «в середньому зростання доходів найбідніших верств населення збільшується один до одного з коефіцієнтом зростання загального для країни рівня доходу на душу населення» [27, с. 32];

9) сприяння людському розвитку. Економічне зростання, ініційоване лібералізацією торгівлі, як правило, призводить до прискорення людського розвитку – «процвітання людини у найбільш повному сенсі цього слова – в суспільному та особистому, економічному та соціальному, політичному та духовному» [28, с. 12]. Основні принципи людського розвитку (продуктивність, рівність, сталість розвитку, повноправна участь людини в житті суспільства) Програма розвитку ООН пов'язує з торгівлею через «зростання продуктивності праці (що частково відбувається в результаті вдосконалення систем освіти та охорони здоров'я) та розширення людських можливостей, що дозволяє людям отримувати вигоду від торговельних відносин; зміцнення рівності для отримання усіма групами населення суттєвих вигід від змін у торговельній політиці; зміни в торговельній сфері для гарантії, що нинішні методи витрачання ресурсів не позбавлять майбутні покоління можливості збільшувати свій добробут; здатність людей впливати на процеси і події, які грають в їх житті суттєву роль (зміни в торговельній політиці, завдяки яким відзначаються зростання доходів чи поліпшення умов

Таблиця 1

Показники успіху Китаю та Індії в досягненні сталого розвитку

Елементи успіху	Заходи	Показник	Рік	Країни	
				Китай	Індія
Гідне життя	Викорінення бідності, боротьба з нерівністю	Населення, що проживає менш ніж \$2 в день	2000-2001	46,7%	80,6%
		Коефіцієнт Джині	2009-2010	27,2%	68,7%
			2000	39	..
			2011	42	34
Люди	Створення умов для здорового життя, освіти	Індекс розвитку людського потенціалу	2000	0,591	0,483
			2013	0,719	0,586
			Середньорічний темп приросту 2000/2013,%	1,52	1,49
		Витрати на охорону здоров'я на душу населення, \$	2002	63	30
			2013	367	61
			Середньорічний темп приросту 2002/2013,%	40,2	8,6
Індекс соціального прогресу	2014	59,07	53,06		
Процвітання	Створення потужної, орієнтованої на перетворення економіки	Національний дохід на душу населення, \$	2003	1100	540
			2013	13860	1570
		Зростання реального ВВП на душу населення, %	Середньорічний темп приросту 2003/2013,%	105,5	17,3
			Середньорічний темп приросту 2000/2011,%	7,5	6,2
Партнерство	Зміцнення глобальної солідарності в інтересах сталого розвитку	Експорт товарів та послуг	Річні зміни 2005/2013, %	11	10
		Імпорт товарів та послуг	Річні зміни в 2005/2013, %	10	11
		Частка в світовому експорті, % - товари - послуги	2013	11,74 4,41	1,66 3,25
			2013	10,32 7,52	2,47 2,84
		Зовнішньоторговельний оборот до ВВП,%	1998 – 2000 2010 – 2012	20 27	13 25
		Індекс залученості в міжнародну торгівлю	2008 2014	4,25 4,3	3,74 3,6
		Глобальний індекс інновацій	2008-2009 2014	37 46,57	41 33,7

Розроблено авторами на основі: [15; 29–32]

праці, допомагають людям отримати більш повноцінний контроль над власним життям)» [28].

Якщо проаналізувати показники Китаю та Індії за елементами успіху, визначеними в доповіді Генерального секретаря ООН «Шлях до гідного життя до 2030 року» [4], можна виявити значні результати в досягненні сталого розвитку (табл. 1).

Висновки. Розвиток міжнародної торгівлі через більш раціональне та ефективне використання ресурсів, збільшення обсягів виробництва, зростання доходів, зростання інвестицій призводить до економічного збільшення зайнятості населення, зростання; економічне зростання, за умови можливостей країни отримати користь з розвитку торгівлі, що, в свою чергу, залежить від інституційних і соціальних передумов як всередині країни, так і за її межами, призводить до розширення людських можливостей, більш справедливого розподілу доходів, гарантії можливості майбутніх поколінь збільшувати свій добробут, збільшення повноправної участі людини в житті суспільства, а, отже, й до сталого людського розвитку; сталий людський розвиток, забезпечуючи гідне життя, процвітання та партнерство, дозволить забезпечити успіхи в досягненні цілей сталого розвитку.

Узагальнення літературних джерел і результатів проведених досліджень щодо взаємозв'язку міжнародної торгівлі, економічного зростання та людського потенціалу дали змогу розробити схематичне зображення впливу розвитку торгівлі на сталий розвиток (рис. 1). Враховуючи вплив торгівлі на сталий розвиток, необхідно продовжувати докладати зусилля для подальшої лібералізації торгівлі на засадах урахування можливостей усіх учасників цього процесу; підвищувати ефективність діяльності з надання допомоги у зміцненні торговельного та виробничого потенціалів в рамках комплексних програм технічної допомоги ООН; розширювати міжнародну підтримку національних ініціатив та відповідальності; підвищувати узгодженості дій донорів при фінансуванні операцій ООН та збільшення фінансування багатосторонніх донорських цільових фондів («цільова технічна допомога в таких галузях, як стимулювання експорту, розробка стандартів і управління якістю, напрацювання торговельної політики і забезпечення дотримання трудових стандартів і екологічних вимог, що має ключове значення для створення виробничого потенціалу та підвищення міжнародної конкурентоздатності найменш розвинених країн») [33]; довести до керівництва зацікавлених країн можливих напрямів експертної допомоги, що надається міжнародними організаціями з метою укріплення торговельного потенціалу. Подібні заходи повинні створити передумови для посилення впливу міжнародної торгівлі на стале зростання та сформувати нові можливості розвитку людства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>.
2. Майбутнє, якого ми прагнемо : Підсумковий документ Конференції ООН зі сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://rio20.un.org/sites/rio20.un.org/files/a-conf.216-l-1_russian.pdf.
3. Цели развития тысячелетия : Доклад ООН за 2015 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unic.ru/sites/>.
4. Дорога к достойной жизни к 2030 году: искоренение нищеты, преобразование условий жизни всех людей и защита планеты : Обобщающий доклад Генерального секретаря по повестке дня в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/>.
5. UNCTAD Second Geneva Dialogue explores links between international trade talks and post-2015 development goals [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/pages/newsdetails>.

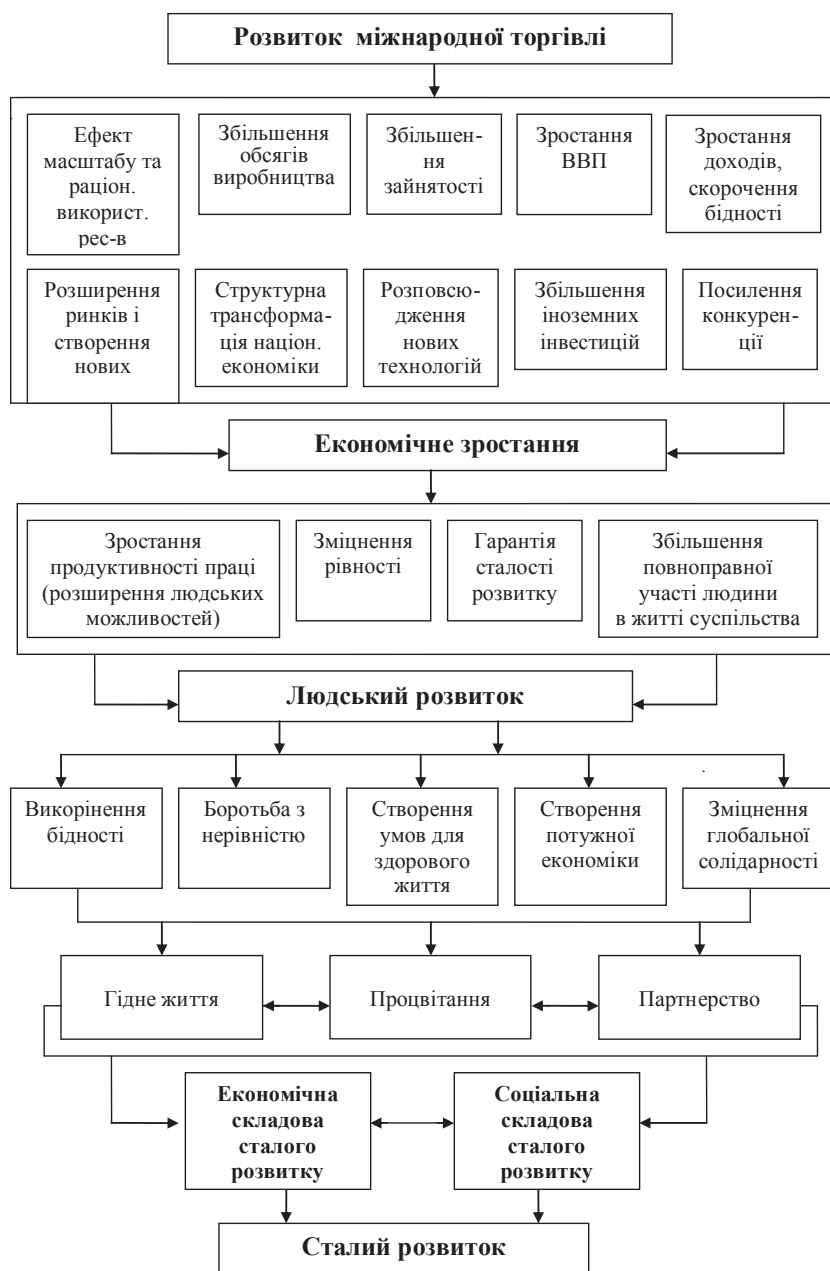


Рис. 1. Вплив розвитку торгівлі на сталий розвиток (складено авторами)

6. Зовнішня торгівля України скоротилася на третину в 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://icps.com.ua/zovnishnya-torhivlya-ukrayiny-skorotylyasya-na-tretynu-v-2015-rotsi/>.
7. Peter H. Lindert, Jeffrey G. Williamson Does Globalization Make the World More Unequal? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/chapters/c9590.pdf>.
8. Steve Dowrick, J. Bradford DeLong Globalization and Convergence [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/>.
9. Наваретти Дж.Б. Открытость, экономический рост и бедность / Дж.Б. Наваретти, М. Спано [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/>.
10. Левченко И.В. Влияние либерализации торговли пищевыми продуктами на экономический рост МЕРКОСУР / И.В. Левченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economicarggu.ru/2012_1.
11. Степанов Е.А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики / Е.А. Степанов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 32(323). – С. 34–42.
12. Взаимосвязь развития и торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/ga/unctad/development.shtml>.
13. Доклад о торговле и развитии ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/trd2014overview_ru.pdf.
14. World DataBank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
15. World Trade Report 2007-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.wto.org/>.
16. Киреев А. Международная экономика : [учеб. пособ. для вузов] : в 2-х ч. Ч. 1 / А. Киреев. – М. : Междунар. отношения, 2000. – 416 с.
17. Портал внешнеэкономической информации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/about_cn/ved_cn/.
18. Товарная структура экспорта Китая [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://refru.ru/texrch.pdf>.
19. Савельев Е.В. Международная экономика: теория международной торговли и финансов / Е.В. Савельев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/pbooks/book-43/ua/chapter-2129/>.
20. Обзор деятельности по укреплению потенциала и технической помощи в области законодательства и политики конкуренции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd30_ru.pdf.
21. Нарращивание потенциала вновь созданных антимонопольных органов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciclpd17_ru.pdf.
22. Встраивание вопросов устойчивости в основное русло политики в области торговли и развития: к встрече на высшем уровне «Рио+20» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/td482_ru.pdf.
23. Белорус О.Г. Глобальное устойчивое развитие : [монография] / О.Г. Белорус, Ю.М. Мацейко. – К. : КНЭУ, 2006. – 488 с.
24. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / [О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін.] ; кер. авт. кол. і наук. ред. О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
25. Н.Н. Ливенцев Международные экономические отношения : [учебник] / Н.Н. Ливенцев и др. – М. : Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 648 с.
26. Кругман П.Р. Международная экономика. Теория и политика : [учебник для вузов] / П.Р. Кругман, М. Обстфельд ; пер. с англ. под ред. В.П. Колесова. – М. : Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 799 с.
27. Dollar and Kraay Growth is Good for the Poor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library1.nida.ac.th/worldbank/fulltext/wps02587.pdf>.
28. Торговля и человеческое развитие ПРООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Trade,%20Intellectual%20Property%20and%20Migration/How%20to%20Conduct%20Trade%20Needs%20Assessments-RU.pdf>.
29. World Development Indicators 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://issuu.com/world.bank.publications/docs/9781464801631>.
30. World Trade Organization: merchandise trade and commercial services [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/merch_trade_stat_e.htm.
31. Human Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en>.
32. The Global Enabling Trade Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf.
33. Специальная сессия Межучрежденческой группы ООН по вопросам торговли и производственного потенциала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/td467_ru.pdf.

СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.43.01:636.2:658.512

Орел В.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Миколаївської філії ПВНЗ «Європейський університет»*

ПОНЯТТЯ Й КЛАСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ В ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА

На підставі теоретичних обґрунтувань в статті проаналізовано головні ознаки класифікації витрат виробництва продукції свинарства. Автором запропоновано групи витрат відповідно до ознак класифікації в інформаційній системі управління свинарством.

Ключові слова: сільське господарство, витрати, класифікація, ознаки, продукція, собівартість, соціально-економічні умови, продовольча безпека.

Орел В.Н. ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ В ОТРАСЛИ СВИНОВОДСТВА

На основании теоретических взглядов в статье проанализированы главные признаки классификации затрат производства продукции свиноводства. Автором предложено группы затрат относительно признаков классификации в информационной среде управления свиноводством.

Ключевые слова: сельское хозяйство, затраты, классификация, признаки, продукция, себестоимость, социально-экономические условия, продовольческая безопасность.

Orel V.M. CONCEPT AND CLASSIFICATION OF PRODUCTION COSTS IN THE PIG INDUSTRY

On the basis of theoretical views in the article analyzes the main features of the classification of production costs of pork production. The author suggested the group with respect to the costs of classification in information management environment pigs..

Keywords: agriculture, costs, classification, characteristics, production, cost, socio-economic conditions, production safety.

Постановка проблеми. В сучасних соціально-економічних умовах зміцнення продовольчої безпеки країни багато в чому залежить від підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції.

На збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема продукції свинарства, підвищення її конкурентоспроможності впливає безліч економічних і організаційних чинників, які з часом піддаються істотним змінам як за спрямованістю, так і за ступенем впливу на основні процеси. Формуються нові ареали розміщення виробництва, що розрізняються цілями, розмірами, технологіями, процесами кооперації та інтеграції. Все це вимагає наукового обґрунтування різних аспектів проблеми підвищення ефективності виробництва продукції свинарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Результати аналізу наукової літератури щодо основних аспектів управління виробництвом харчової продукції довели, що вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних з організацією механізмів управління соціально-економічним розвитком держави здійснили провідні вітчизняні науковці, а саме: Буркинський В.Б., Вахович І.М., Герасимчук З.В., Дергачова В.В., Ковалюк О.М., Олійник Я.Б., Осипов В.М., Шарапов О.Д. та інші. Визнаючи значний вклад вказаних науковців у розвиток теоретико-методологічних засад формування концепцій соціально-економічного розвитку держави та її окремих регіонів, необхідно зазначити, що в результаті цих досліджень розроблено пропозиції щодо формування концепцій та механізмів управління, метою яких є забезпечення стійкого та збалансованого розвитку територіально-адміністративних утворень [5].

Постановка завдання. Метою даної статті є розгляд наявних концепцій управління виробництвом

продукції свинарства, а також аналіз наявних класифікацій витрат виробництва продукції.

Результати дослідження. Для правильного нормування в системі управління необхідно класифікувати всі витрати, адже їх існує безліч.

Аналіз запропонованих в економічній літературі ознак класифікації витрат виробництва показав, що вміст затрат не є однаковим для науковців. Більшість авторів у своїх роботах розглядають тільки поверхневі ознаки класифікації, які ми використовуємо в процесі планування, обліку витрат і обчислення собівартості продукції. Вітчизняні вчені розробили ряд класифікаційних ознак для визначення витрат, які мають самостійне значення, а вчені зарубіжних країн майже не класифікують витрати в управлінському обліку. Тут прийнято виділяти такі елементи витрат: прямі витрати на матеріали; прямі витрати на роботу силу; інші прямі витрати; загальногосподарські (непрямі) витрати. І. І. Кринецький аналізував вітчизняну та західні системи класифікації витрат в обліку та дійшов висновку, що класифікація, запропонована вітчизняними науковцями, має певні переваги над іншими, адже вона об'єднує ознаки, характерні для всіх галузей економіки [4]. Однак є ряд ознак, які притаманні всім класифікаціям витрат в обліку. До цих ознак ми відносимо поділ на прямі та непрямі, на основні та накладні, на змінні та постійні. Однак, майже кожне західне підприємство створює свою власну та унікальну систему класифікації для витрат, яка має відображати їх специфіку. У той же час, всі класифікації витрат носять умовний характер за деякими ознаками. Так вони часто замінюють одне поняття іншим (наприклад: непрямі і накладні, основні і постійні). У вітчизняній теорії та практиці з домінуючою дум-

кою про абсолютну точність даних бухгалтерського обліку і з простим різним тлумаченням одних і тих же витрат в роботах багатьох авторів з даної проблеми, без урахування практичного значення, виходить іноді безліч класифікаційних груп, які дублюють одна одну.

На наш погляд, при розробці класифікації витрат за тєю або іншою ознакою необхідно враховувати:

- особливості технології та організації виробництва усередині окремих галузей і підгалузей сільського господарства, які обумовлюють формування специфічних видів витрат;

- специфічність об'єктів виробництва, об'єктів планування, обліку витрат і об'єктів калькуляції біологічних активів;

- внутрішньогосподарські економічні та виробничі відносини при різних формах організації виробництва, праці та її оплати;

- форму власності в даній організації, її організаційно-правову форму, організаційну структуру і структуру управління господарюючого суб'єкта;

- передумови та необхідність впровадження управлінського обліку, стратегічного планування та управління, зумовлені економічними умовами ринкової економіки і вільної виробничої діяльності сільськогосподарських організацій;

- можливість впровадження різних методів виробничого планування, обліку і їх оптимізації при використанні в поєднанні між собою і різними системами планування, обліку витрат (директкостинг, стандарт костинг й ін.);

- рівень кваліфікації працівників усіх економічних служб і оснащеність їх діяльності сучасними засобами обчислювальної техніки та засобами комунікацій інформації;

- інфляційні процеси та дотаційну політику держави по відношенню до сільського господарства;

- необхідність, потребу і затребуваність корисної, доречної і гнучкої інформації про виробничу діяльність для управління.

На нашу думку, витрати, в першу чергу, необхідно групувати за економічним змістом. Для сільського господарства важливим є класифікація витрат за економічною ознакою. Це необхідно для визначення співвідношення витрат для живої і матеріалізованої праці в кожному продукті для кожного окремого підприємства та в цілому в галузі. Також це допоможе при аналізі продуктивності праці.

Найчастіше витрати за економічною ознакою поділяють на основні та накладні. Цей розподіл за технологічним процесом, за висловом А. Г. Зіночкіна, становить «... головну субстанцію продукту» [2]. У свинарстві до групи основних витрат, безпосередньо пов'язаних з технологією виробництва продукції, відносяться витрати на оплату праці виробничих робітників, витрати на корми, добрива, засоби захисту тварин, витрати на утримання основних засобів, роботи і послуги та інші основні витрати. Ці витрати в структурі собівартості продукції свинарства в аналізованих господарствах коливаються в межах 80-90%. Отже, ці витрати є основними не тільки за характером їх участі в процесі виробництва, але і за питомою вагою в собівартості продукції.

До накладних витрат відносяться витрати, пов'язані з організацією, обслуговуванням і управлінням виробництва. Такий розподіл має велике практичне значення при обчисленні собівартості товару.

За способом віднесення (або методом розподілу) до об'єктів виробництва (обліку затрат, планування та калькуляції) витрати поділяються на прямі

і непрямі. Прямі витрати, Т. Бабичева, безпосередньо відносяться до обробітку окремих культур (або груп культур), до виконання окремих видів робіт, утримання певних груп худоби. Аналогічні визначення прямих витрат давали в своїх роботах М.І. Литвин і В.Д. Гревцова, з чим не можна не погодитися.

Розподіл виробничих витрат на прямі і непрямі має певну схожість з поділом їх на основні і накладні. Однак, слід пам'ятати що такий розподіл є дещо умовний, адже він в сільському господарстві застосовується по відношенню до окремого об'єкта виробництва. Це обумовлено складністю сільськогосподарського виробництва. На нашу думку, є несправедливим розподіл витрат на прямі та непрямі для окремого товару. За таким принципом в сільському господарстві прямих витрат не буде зовсім або вони згідно визначення стануть непрямими. Якщо розглядати поділ витрат на основні та накладні в технологічному процесі, то він є некоректним для цієї галузі. Тому за доцільне поділяти їх за цією ознакою на основні технологічні та на організаційно-управлінські. Таку назву буде більш повно відображати їх характер і призначення.

На нашу думку, необхідне обґрунтоване визначення складу груп витрат по відношенню до обсягу виробництва в сільському господарстві. Так, Є.Ф. Борисов, С.Д. Ільєнкова поділяють витрати по відношенню до обсягу виробництва на постійні та змінні; І.В. Бойко, А. А. Кулік – на умовно змінні і умовно постійні; В. Дичаковська, В.І. Зінченко – на змінні, умовно змінні і постійні витрати.

Господарська практика в умовах ринку вимагає інформації для управління на різних етапах і рівнях про прямі та непрямі, змінні і постійні, релевантні і не релевантні, регульовані і нерегульовані затрати. Тому згідно цілей підприємства та цілей обліку і планування, ми поділяємо витрати в залежності від: а) потреб в одержанні не стільки розрізненої, а скоріше детальної інформації в узагальненому вигляді, яка повинна бути залучена з планово-облікових записів; б) більшого інтересу до отримання інформації, яка є доречною і гнучкою, ніж повністю об'єктивною і навіть достовірною; в) достатньої гнучкості і корисності інформації для використання в різноманітних ситуаціях з прийняття рішень; г) пріоритету швидкості необхідної інформації над її точністю.

При цьому, в практичній діяльності суворо дотримується принцип «різні витрати для вирішення різних цілей і управлінських завдань». Класифікація в сільському господарстві витрат на постійні та змінні відіграє важливу роль. Такий поділ дає можливість чітко визначати чистий дохід для всіх рівнів виробництва (сегмент, підприємство, галузь), а також граничний дохід. Це також дає можливість скорегувати витрати-надходження в часі. Аналогічну думку з даного питання висловлюють окремі відомі вітчизняні вчені.

Для сільського господарства притаманно обчислення витрат, обсягів виробництва, надходжень залежно від часу, тобто після відгодівлі худоби. Таким чином, ми можемо сказати що ці показники можуть дуже різко змінюватися (наприклад, мор худоби). Отже, ці витрати можуть стати регресивними. Звідси впливає, що процес використання зазначеної класифікації витрат в кінці виробничого циклу мало корисний для прийняття будь-яких управлінських рішень. Тому слід використовувати витрати по відношенню до обсягу виробництва на першому етапі (до визначення валової продукції) ділити стосовно кількості обслуговуваних голів свиней в свинарстві. На другому етапі (після визначення або встановлення валового вироб-

ництва продукції) витрати необхідно ділити стосовно до обсягу виробництва продукції в кількісному і вартісному вираженні з метою управління. При цьому пропонуються наступні групи витрат за цією ознакою: а) чисті змінні витрати (ЧПЗ); б) чисті постійні витрати (ЧОЗ) (таблиця 1).

Змінні витрати змінюються в цілому і прямо пропорційно функціональних змін діяльності. У свинарстві функціональні зміни - це зміни кількості голів свиней та обсягів виробництва продукції проти запланованого параметра або по відношенню до базисних аналогічних періодів цих показників. До таких витрат при групуванні витрат, наприклад, по відношенню до змін кількості голів свиней, відносяться: ГСМ, витрати на корм та підстилки, водопостачання тощо. До змінних витрат - головним чином, оплата праці. Отже, ми можемо назвати їх пропорційними або регресивними витратами. Першими їх називають тому, що співвідносять до обсягу робіт, а другим - вони змінюються за певними законами.

Наступною ознакою класифікації є поділ витрат на прості та складні, або елементарні та комплексні. Дана класифікація потрібна для побудови номенклатури статей витрат в плануванні, управлінському обліку та аналізі за моделлю «витрати - випуск - результат» (таблиця 2)

У сільському господарстві виникає об'єктивна

необхідність класифікації витрат за іншими ознаками, що обумовлено особливостями процесу виробництва. З метою більш раціональної організації планування та обліку, а також контролю і обґрунтованого обчислення собівартості продукції зазначені вище витрати представляється можливим поділяти таким чином, щоб їх частка, що включається до собівартості продукції у звітний період, відповідала кількості продукції, виготовленої в цьому ж періоді. Звідси доцільно групувати їх за тривалістю дії відповідно до допущення тимчасової визначеності фактів господарського життя на поточні, періодичні, майбутні і витрати майбутніх періодів. Поточні витрати забезпечують хід виробничого процесу, а тривалість їх дії не перевищує одного року. Існує також періодичні витрати - це витрати, які виникають інколи для забезпечення процесу виробництва на деякий невизначений період часу. Інколи це може бути декілька років. В плануванні та обліку періодичні витрати необхідно враховувати як витрати майбутніх періодів або як капітальні вкладення в об'єкти основних засобів неінвентарного характеру.

В даний час, коли в свинарських організаціях намітилася деяка тенденція стабілізації виробництва і починається широке впровадження колективних форм організації праці та її оплати при децентралізації частини системи управління, виникає необ-

Таблиця 1

Класифікація витрат щодо обсягу виробництва в свинарстві

Статті та елементи витрат	Обсяг виробництва			
	Кількість голів свиней		Продукція, ц	
	Чисті змінні витрати	Чисті постійні витрати	Чисті змінні витрати	Чисті постійні витрати
Оплата праці, в т. ч. доплати: а) виробничим працівникам за обсяги робіт у розрахунку на голову;	ЧПЗ	-	-	-
б) виробничим працівникам за обсяги випущеної продукції в кількісному або вартісному вираженні;	-	-	ЧПЗ	-
в) бригадирам, зав. фермам та ін.;	ЧПЗ	-	-	-
г) керівникам і фахівцям галузі (відділення);	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ
д) доплати або премії за виконаний обсяг робіт в розрахунку на голову тварини;	ЧПЗ	-	-	-
е) доплати і премії за обсяги продукції;	-	-	ЧПЗ	-
ж) оплата праці адміністративно-управлінському персоналу;	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ
з) відрахування на соціальні потреби пропорційно оплати праці;	ЧПЗ	ЧОЗ	ЧПЗ	ОЗ
2. Корми і підстилка	ЧПЗ	-	-	-
3. Засоби захисту тварин	ЧПЗ	-	-	-
4. Зміст основних засобів: а) ПММ;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
б) Оплата праці з відрахуваннями на соціальні потреби;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
в) оплата праці з відрахуваннями працівників, обслуговуючих ОС вузько-спеціалізованого призначення;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
г) витрати на ремонт ОС, що беруть участь безпосередньо в процесі виробництва;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
д) амортизація і орендна плата за ОС;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
6. Роботи та послуги: а) вантажних і бортових автомашин;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
б) автомашин спецпризначення	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
в) тракторів, в т. ч. транспортних	ЧПЗ	-	-	-
г) живої тяглової сили, гужового транспорту	ЧПЗ	-	-	-
д) електропостачання;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
е) водопостачання;	ЧПЗ	-	ЧПЗ	-
7. Загальновиробничі витрати (крім оплати праці): а) амортизація, ремонт та орендна плата по ОС;	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ
б) охорона праці, техніка безпеки, витрати з утримання службового транспорту;	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ
8. Загальногосподарські витрати (крім оплати праці)	-	ЧОЗ	-	ЧОЗ

хідність класифікації витрат за центрами відповідальності, місцями їх виникнення, видам продукції, робіт, послуг. Тут слід виділити такі види витрат, як госпрозрахункові або центру відповідальності, що формують бригадну (фермерську) собівартість, галузеві, що формують виробничу собівартість, і господарські (організаційні), що формують повну виробничу собівартість продукції. Госпрозрахункові витрати

або витрати центру відповідальності представляють собою витрати, які несуть окремі бригади, ферми і т.п. та підконтрольні трудовим колективам. Галузеві характеризують витрати, виготовлені галуззю по виробництву конкретного виду продукції або групи продукції. Господарські - це вся сума витрат, понесених господарством в результаті своєї виробничої діяльності. Крім того, слід розрізняти витрати

Таблиця 2

Номенклатура статей і елементів витрат в інформаційній системі управління свинарством

№ з/п	Найменування статей	Статті витрат, що формують бригадну собівартість	Статті витрат, що формують повну виробничу собівартість
А. Чисті змінні прямі трудові, матеріальні та прирівняні до них витрати			
1.	Оплата праці основних працівників	+	+
2.	Натуральна оплата праці працівників	+	+
3.	Корми	+	+
4.	Засоби захисту тварин	+	+
Б. Чисті змінні непрямі трудові, матеріальні та прирівняні до них витрати			
5.	Роботи та послуги:		
	а) вантажних бортових машин	+	+
	б) автомашин спеціального призначення	+	+
	в) тракторів	+	+
	г) гужового транспорту	+	+
	д) електропостачання	+	+
	е) водопостачання	+	+
	ж) теплопостачання	+	+
з) холодопостачання	+	+	
6.	Витрати на утримання основних засобів:		
	а) ПММ	+	+
	б) оплата праці	+	+
	в) витрати на ремонт основних засобів	+	+
	г) амортизація, орендна і лізингова плата за основними засобами	+	+
7.	Втрати від браку і непродуктивні витрати	+	+
8.	Резерви та інші витрати	+	+
9.	Загально фермерські (бригадні) витрати	+	+
Г. Чисті постійні непрямі і прямі трудові, матеріальні та прирівняні до них витрати			
10.	Загальновиробничі витрати	-	+
11.	Загальногосподарські витрати	-	+

Таблиця 3

Класифікація витрат в інформаційній системі управління свинарством

Ознаки класифікації	Групи витрат
1. За економічним вмістом	1. Витрати на споживання засобів праці 2. Витрати на споживання предметів праці 3. Витрати на оплату живої праці
2. По відношенню до виробничого процесу	1. Основні - технологічні 2. Організаційно-управлінські
3. Стосовно обсягу виробництва	1. Умовно-змінні 2. Умовно-постійні
4. За місцем виникнення, видам продукції, робіт, послуг	1. Госпрозрахункові (центру відповідальності) 2. Галузеві (галузі) 3. Господарські (організаційні) 4. Одиниці продукції, робіт, послуг
5. По складу і ступеня однорідності (за статтями) витрат	1. Прості статті витрат 2. Комплексні статті витрат (елементи)
6. За способом розподілу і віднесення на об'єкти виробництва, обліку та калькуляції	1. Прямі 2. Опосередковані
7. За тривалістю дії (стосовно часу визначення фактів)	1. Поточні 2. Періодичні 3. Витрати майбутніх періодів
8. По відношенню до планування (нормування)	1. Планові (нормативні) витрати 2. Відхилення від планових (нормативних) витрат
9. За ролі (участі) і доцільності витрат у виробничому процесі	1. Виробничі витрати 2. Позавиробничі (комерційні) витрати 3. Продуктивні витрати 4. Непродуктивні витрати
10. Відносно прибутковості виробництва продукції	1. Граничні (маржинальні) витрати 2. Приростні (інкрементні) витрати 3. Інфляційні витрати
11. По відношенню до біологічних активів та їх продуктивності	1. Матеріальні підтримуючі витрати 2. Матеріальні продуктивні витрати

з виробництва окремого виду продукції (робіт, послуг). За такою класифікацією витрат ми можемо проводити планування ефективніше, оцінювати діяльність підрозділів підприємства та аналізувати окремі витрати або групи витрат. Отже, вчені за таких умов поділяють витрати на плановані і не плановані. На наш погляд, при внутрігосподарському розрахунку з використанням нормативного методу обліку та управління або його елементів (нормативно-чекова система планування, облік і контроль витрат) в господарствах витрати за вказаною ознакою доцільніше поділяти на планові (нормативні), відхилення від планових (нормативних) затрат. Такий поділ дозволить проводити більш детальний аналіз витрат безпосередньо на місцях їх виробництва.

В економічній літературі часто виділяють дві самостійні ознаки класифікації витрат: участь у виробничому процесі та витрачання за доцільністю [30]. За першою ознакою витрати поділяють на виробничі і, а за другою - на продуктивні і непродуктивні.

На нашу думку, ці дві ознаки класифікації в свинарстві доцільно об'єднати в одну ознаку щодо ролі (участі) та доцільності видатків у виробничому процесі. У практичній діяльності свинарські організації застосовують великий комплекс різноманітних заходів для підвищення ефективності використання факторів виробництва.

Розглядаючи теорію виробництва ми приходимо до того, що головним є закон, за яким потрібно знижувати витрат на одиницю товару. Отже, саме тому в сільському господарстві слід поділяти витрати

на підтримуючі і продуктивні. Збільшення частки, наприклад, продуктивного корму (або коефіцієнта продуктивного використання кормів) підвищує продуктивність тварин і, отже, знижує рівень витрат у розрахунку на одиницю продукції.

Висновки. Таким чином, підбиваючи підсумок, відзначимо, що однією з найбільш оптимальних та об'єктивних класифікацій витрат в свинарстві, що відповідає сучасним вимогам, завданням і функціям управлінського обліку, планування, контролю, аналізу витрат і обчислення собівартості продукції в системі управління ефективністю виробництва продукції свинарства є класифікація, наведена в таблиці 3.

Наведені аспекти класифікації витрат дозволяють використовувати різні моделі управління витратами щодо виробництва продукції свинарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабенко О. Свинарство в Китаї – світовому лідері з виробництва свинини [Електронний ресурс] / О. Бабенко. – Режим доступу: <http://agritour.com.ua/text/read/226/>
2. Зиночкин А. Г. О критерии интенсификации сельского хозяйства / А. Г. Зиночкин // Экономические проблемы интенсификации сельского хозяйства. Ч. I. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1966. – С. 57-58.
3. Кісіль М. І. Критерії і показники економічної ефективності малого та середнього бізнесу на селі / М. І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
4. Кринецький І. І. Основы научных исследований / И. И. Кринецкий. – Киев ; Одесса : Вища шк., 1981. – 208 с.
5. Політична економія : навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін. ; за заг. ред. Г. А. Оганяна. – К. : МАУП, 2003. – 520 с.

УДК 338.240:339.97

Пугач О.А.

*аспірант кафедри фінансів і банківської справи
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

СВІТОВИЙ ДОСВІД УПЕРЕДЖЕННЯ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто досвід різних країн у сфері забезпечення економічної безпеки національної економіки. Виділено характерні особливості державної політики країн з високим рівнем економічного розвитку по забезпеченню економічної безпеки держави. Систематизовано міжнародний досвід упередження загроз економічній безпеці держави.

Ключові слова: економічна безпека, національна економіка, загроза, упередження загроз, світовий досвід.

Пугач А.А. МИРОВОЙ ОПЫТ УПРЕЖДЕНИЯ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассмотрен опыт различных стран в сфере обеспечения экономической безопасности национальной экономики. Выделены характерные особенности государственной политики стран с высоким уровнем экономического развития по обеспечению экономической безопасности государства. Систематизированы международный опыт предупреждения угроз экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная экономика, угроза, предупреждение угроз, мировой опыт.

Pugach A.A. THE WORLD EXPERIENCE PREVENTING OF THE THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

In this article is reviewed the different countries experience of providing the economic security of the national economy. The characteristic features of economic security public policy are identified in countries with the highest economic development level. The international experience of preventing the economic state security threats is systematized.

Keywords: economic security, national economy, threat, preventing the threats, international experience.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації у більшості країн з високим рівнем розвитку національної економіки сформувався надійні системи забезпечення економічної безпеки національної економіки та захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз. Детальний аналіз світового досвіду упередження загроз економічній безпеці національної економіки з метою його подальшої адаптації до українських реалій є необхідною умовою ефективного та стабільного функціонування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення економічної безпеки держави в сучасних умовах набувають особливої гостроти, про що свідчать їх детальний розгляд у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі. Серед найбільш вагомих напрацювань у даній сфері варто виділити праці таких вітчизняних науковців, як О. Барановський, З. Варналій, О. Власюк, В. Геєць, М. Єрмошенко, В. Єдинак, В. Кириленко, О. Комеліна, О. Саєнко, С. Онищенко, А. Сухоруков, Д. Буркальцева та багатьох інших. Проте в науковій літературі бракує детально аналізу та систематизації міжнародного досвіду забезпечення економічної безпеки шляхом упередження загроз національним економічним інтересам та системі національної економіки в цілому.

Постановка завдання. З метою формування ефективною системи економічної безпеки національної економіки, що ґрунтується на вчасному виявленні та ліквідації загроз, необхідно проаналізувати світовий досвід упередження загроз економічній безпеці національної економіки задля його подальшої адаптації та впровадження в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історично явище економічної безпеки держави почало розглядатися як об'єкт економічної науки саме в зв'язку з виникненням загроз в сфері реалізації національних економічних інтересів. Дослідженням світового досвіду розв'язання проблем забезпечення економічної безпеки на прикладі розвинутих країн та країн, що розвиваються, займався В.Ю. Єдинак [2], який дійшов до висновку, що у світі склалися чотири різні системи економічної безпеки, а саме:

- 1) американська – орієнтована на поєднання зовнішньої та внутрішньої безпеки, яку використовують за основу більшість демократичних держав;
- 2) японська – орієнтована на внутрішню соціальну безпеку;
- 3) китайська – являє систему безпеки держав, що здійснюють будівництво соціалістичного суспільства;
- 4) системи безпеки, властиві державам, що нещодавно здобули незалежність та здійснюють глибинну переорієнтацію свого розвитку [2].

Спільною характеристикою та основою представлених систем економічної безпеки в різних країнах є нормативно-правова база з регулювання внутрішніх та зовнішньоекономічних операцій, в тому числі стосовно участі іноземного капіталу в національній економіці, а також інституціональне забезпечення захисту національних економічних інтересів в умовах міжнародної інтеграції.

Формування нормативно-правового та інституційного забезпечення економічної безпеки держави історично розпочалося у США в роки «великої депресії». У 1934 році за наказом президента США Ф.Д. Рузвельта було створено перший в світі орган із врегулювання проблем економічної безпеки – Федеральний комітет з економічної безпеки США та Консультативну раду при ньому, а також закладено основи

нормативно-правового забезпечення економічної безпеки через прийняття спеціальних законодавчих актів: The Economic Security Act of 1934 та The Social Security Act of 1935 [1].

Варто зазначити, що створення нормативно-правового та інституційного забезпечення економічної безпеки у США було реакцією на соціально-економічні процеси, що відбувалися в період «Великої депресії», тому на початковому етапі його розвитку пріоритетними були проблеми безробіття та економічної безпеки кожного з громадян (individuals). В англійських країнах до цього часу поняття «economic security» використовується переважно в його початковому розумінні як захищеність приватних осіб чи домогосподарств від різкого погіршення їх фінансового стану. На макрорівні прийнято розглядати не економічну безпеку держави, а економічні аспекти національної чи міжнародної безпеки.

При цьому набір методів і важелів регулювання процесу забезпечення економічної безпеки залежить скоріше від конкретних економічних умов та традицій управління економічним розвитком держави, ніж від соціально-економічних й інституціональних підвалин суспільства. Так, розвинені країни з ринковою економікою, зокрема країни – засновники Європейського Союзу, використовують адміністративні обмеження, а соціалістичні країни, такі як Китай, В'єтнам, зазвичай надають перевагу ринковим механізмам. У Франції, Японії та Швеції сильними залишаються позиції прихильників активного державного регулювання, тоді як у Великій Британії та Італії перевагу віддають неоліберальним ідеям. Наприклад, у Франції та Японії щороку розробляють плани державної інвестиційної стратегії, використовуються бюджетно-податкові важелі. Відмовившись у 70–80-х рр. ХХ ст. від допомоги (іноді повного утримання) не завжди рентабельних і навіть збиткових підприємств, уряди країн Заходу отримали можливість використовувати бюджетні кошти на розвиток найновіших галузей економіки, фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, де частка державних витрат становить від 40 до 55% [5].

Як засвідчує світовий досвід, ключовим елементом системи забезпечення економічної безпеки держави є ефективний механізм визначення загроз національним економічним інтересам, що створюють безпосередню небезпеку національній економічній системі, порушуючи цим самим макроекономічну рівновагу та процес суспільного відтворення.

При формуванні концепції економічної безпеки будь-якої держави вихідним є поняття «загроза», що виступає ключовою категорією в більшості із зарубіжних досліджень у даній сфері економічної науки. Виявлення реальних та потенційних загроз економічній безпеці держави потребує системного моніторингу макроекономічних явищ та аналізу їх впливу на рівень економічної безпеки держави. У даному контексті, як засвідчує зарубіжний досвід, значну роль відіграють так звані «незалежні мозкові центри» («think tank»). Зокрема, у США даними питаннями у значній мірі займається корпорація RAND, у Нідерландах – Гаагський центр стратегічних досліджень, у Великій Британії – аналітичний центр DEMOS. Такі мозкові центри, які існують в країнах з розвинутою економікою, на запит відповідних урядових структур, які приймають управлінські рішення, направлені на забезпечення економічної безпеки держави, на початковому етапі аналізують та про-

водять моніторинг ситуації, що склалася в окремому секторі безпеки, і надають попередні рекомендації. На наступному етапі створюються робочі групи із розробки сценаріїв загроз та генерування управлінських рішень.

Можливість ефективної протидії зовнішнім загрозам економічній безпеці держави виникає лише за умови внутрішньої збалансованості національних економічних інтересів та здатності вчасно упереджувати внутрішні загрози економічній безпеці держави.

Аналізуючи міжнародний досвід забезпечення економічної безпеки держави можна дійти до висновку, що формування економічної категорії, а також становлення й активний розвиток науки про економічну безпеку держави «екосестейт» (англ. – «economic security of state») розпочалося після розпаду біполярного світу, коли економічна складова почала набувати пріоритетного значення в системі національної безпеки. З того часу дослідження економічної безпеки держави розвивалися паралельно в західноєвропейських країнах і США та в пострадянських країнах. Таким чином на сьогодні склалися дві школи економічної безпеки: західна та російська.

Головна відмінність у західному та пострадянському підході до забезпечення економічної безпеки полягає в тому, що в західній науковій думці вихідною категорією економічної безпеки як на макро-, так і на мезо- та мікрорівні є зовнішня загроза, тоді як російські науковці виділяють і зовнішні, і внутрішні загрози з акцентом саме на внутрішніх, оскільки тривала дія внутрішніх загроз, які перетворюються в системні загрози, що є надзвичайно актуальним для пострадянських країн з перехідною економікою, робить національну економіку більш вразливою до зовнішніх загроз.

Каталізатором потенційних загроз економічній безпеці високорозвинених країн є їх висока ресурсна залежність від країн-партнерів, при цьому в сучасних умовах найбільш гострою є проблема енергозалежності. Виходячи з цього різні країни знаходять різні шляхи вирішення даної проблеми: через диверсифікацію джерел сировини, кооперацію країн-імпортерів енергоресурсів, пошук альтернативних джерел енергії, розробку енергоощадних технологій, економію енергоресурсів, створення стратегічних запасів тощо. В будь-якому разі в країнах з високим рівнем розвитку економіки (США, Японія, країни члени Європейського Союзу) склався превентивний підхід до забезпечення економічної безпеки держави, найголовнішим і найскладнішим завданням якого є прогнозування та попередження загроз, а не аналіз її негативних наслідків після порушення стану безпеки, що вже відбулося.

Основні заходи з упередження зовнішніх загроз економічній безпеці держави, які реалізуються західноєвропейськими країнами, США та високорозвиненими країнами азіатського регіону представлено схематично на рисунку 1.

У науковій економічній літературі західних країн оцінювання рівня економічної безпеки держави не проводиться, зокрема не використовуються індикатори економічної безпеки держави та їх порогові значення. Вперше інтегральна оцінка економічної безпеки держави була запропонована російськими науковцями. Даний підхід дістав подальшого розвитку у пострадянських країнах, зокрема й в Україні. Проте в самій Росії до цього часу, на відміну від України, офіційно не затверджено переліку індикаторів економічної безпеки держави та їх порогових значень, а також методики оцінювання рівня економічної безпеки. Це значно ускладнює, а часом і унеможливує вчасне виявлення та упередження загроз економічній безпеці держави, у результаті чого система забезпечення економічної безпеки Росії ґрунтується на ліквідації загроз та негативних наслідків від них.

Протилежний підхід застосовується у країнах з високим рівнем економічного розвитку за показником ВВП на душу населення, зокрема країнах-членах ЄС, США, Японії, де система забезпечення економічної безпеки держави передбачає упередження загроз, зокрема зовнішніх, які визнаються пріоритетними, оскільки негативний вплив від них значно більший ніж від внутрішніх загроз.

У високорозвинених країнах внутрішні загрози нівелюються в зв'язку з тим, що фундаментом економічної безпеки даних країн є сильна національна економіка, яка динамічно розвивається та здатна через ринкові механізми, а також державні інституції, механізми та важелі протистояти негативному впливу змінам ринкової кон'юнктури.

Особливості забезпечення економічної безпеки нових країн-членів ЄС полягають в усуненні системних загроз та упередженні потенційних через реалізацію таких заходів:

- макроекономічна стабілізація й підтримка внутрішньої та зовнішньої стабільності;
- прискорення структурних реформ в економіці, залучення іноземних інвестицій та підтримка малого і середнього бізнесу;
- забезпечення постійного динамічного розвитку економіки та міжнародного співробітництва через



Рис. 1. Пріоритетні завдання національних програм забезпечення економічної безпеки у країнах з розвинуеною економікою

Джерело: складено автором

ефективне ринкове регулювання в економічній та фінансовій сферах;

– боротьба з організованою фінансово-економічною злочинністю;

– узгодження фінансово-економічного законодавства та державної політики з європейським законодавством;

– ефективне управління трудовим потенціалом задля розвитку високотехнологічних галузей промисловості та ін.

Отже, здійснивши аналіз систем економічної безпеки країн з найвищим економічним розвитком можна дійти до висновку, що найбільш ефективними є системи забезпечення економічної безпеки в США, таких країнах Європейського Союзу, як Німеччина, Франція, Великобританія, Італія та Іспанія. Державна політика даних країн зорієнтована на підвищення ефективності національної економіки з одночасним підтриманням високого рівня економічної безпеки держави. Нові країни – члени ЄС, такі як Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина, Чехія, Угорщина, вже завершили реформи так званого «першого покоління» і вийшли на завершальний етап реформування системи забезпечення економічної безпеки держави.

Окремо необхідно виділити досвід забезпечення економічної безпеки в країнах Східної Азії, що швидко розвиваються. Так, зважаючи на національні особливості Японії, зокрема закритість та гомогенність суспільства після тривалої самоізоляції, серед основних загроз економічній безпеці виділяють дестабілізацію ситуації або погіршення економічних відносин із країнами-експортерами паливно-енергетичних, мінеральних ресурсів, продовольства, проблеми з морським сполученням, що унеможливує безперервне забезпечення національної економіки та суспільства необхідними ресурсами.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами детального аналізу досвіду високорозвинених країн із забезпечення економічної безпеки національної економіки необхідно відзначити, що основні напрями державної політики в сфері економічної безпеки національної економіки мають бути спрямовані на формування умов для мінімізації виникнення загроз, а не використання економічних заходів ситуативного реагування на них.

Досвід країн-лідерів за рівнем економічного зростання засвідчує, що високий рівень економічної без-

пеки може бути забезпечений шляхом підвищення конкурентоспроможності національної економіки, яка здатна зберігати стійкість, рівновагу, адаптуватися та підтримувати набрані темпи економічного зростання в умовах постійного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Сасенко. – К. : Знання України, 2011. – 299 с.
2. Єдинак В.Ю. Світовий досвід розв'язання проблем забезпечення економічної безпеки / В. Ю. Єдинак // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 3. – С. 51-54.
3. Non-Traditional Security Threats and Regional Cooperation in the Southern Caucasus / ed. by Mustafa Aydin. Amsterdam et. al: IOS Press, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ebooks.iospress.nl/Download/Pdf/25365>.
4. Міжнародне безпекове середовище: виклики та загрози національній безпеці України / Б.О. Парохонський, Г.М. Яворська, О.О. Резнікова; за ред. К.А. Кононенка. – К. : НІСД, 2013. – 56 с.
5. Кирику М.В. Міжнародний досвід управління забезпеченням економічної безпеки регіонів [Електронний ресурс] / М.В. Кирику // Ефективна економіка. – 2014. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
6. Uğur Ziyal. Re-conceptualization of soft security and Turkey's civilian contributions to international security. Turkish policy Quarterly. Summer, 2004 / Ziyal Uğur [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.turkishpolicy.com/>
7. Swanström Niklas. Traditional and Non-Traditional Security Threats in Central Asia: Connecting the New and the Old / Niklas Swanström // The China and Eurasia Forum Quarterly. – Volume 8. – No. 2(2010). – P. 35-51.
8. Alfonso Rincon. Soft-security within the Euro-Mediterranean partnership. University Institute for European Studies / Alfonso Rincon, Luis Emilio Ramos, Lucana Estevez. – CEU San Pablo University. Madrid, Spain, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.go-euromed.org>.
9. National Security Strategy of the United States of America. – February 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nssarchive.us/wp-content/uploads/2015/02/2015.pdf>.
10. Осеpek, A.L. Economic Security and the European Dream // A.L. Osepek, Marquette University [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.anselm.edu/>.
11. Бендасюк О.О. Національна економічна безпека: світовий досвід / О.О. Бендасюк // Бізнесінформ. – 2010. – № 4(1). – С. 4-6.
12. Перспективы развития мировой экономики: наследие кризиса, угрозы, неопределенность [Электронный ресурс] / Международный Валютный Фонд. – Вашингтон, 2014. – Режим доступа : <http://www.imf.org/>.

УДК 336.2

Родіонов В.Є.

*головний державний інспектор відділу реєстрації та обліку платників
управління реєстрації платників та електронних сервісів
Державної податкової інспекції у Подільському районі
ГУ ДФС у м. Київ*

АНАЛІЗ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена аналізу податкових доходів Державного бюджету України як найбільшої його складової. Розглянуто структуру податкових надходжень, проаналізовано динаміку цих надходжень до Державного бюджету України за останні п'ять років та розглянуті основні причини недоотримання коштів в бюджет. Запропоновані основні шляхи вирішення проблеми недоотримання грошових коштів в Державний бюджет.

Ключові слова: доходи Державного бюджету, управління доходами, податкові надходження, податковий борг, недоотримані доходи.

Родионов В.Е. АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА УКРАИНЫ

Статья посвящена анализу налоговых доходов Государственного бюджета Украины как его крупнейшей составляющей. Рассмотрена структура налоговых поступлений, проанализирована динамика этих поступлений в Государственный бюджет Украины за последние пять лет и рассмотрены основные причины недополучения средств в бюджет. Предложены основные пути решения проблемы недополучения денежных средств в Государственный бюджет.

Ключевые слова: доходы Государственного бюджета, управление доходами, налоговые поступления, налоговый долг, недополученные доходы.

Rodionov V.E. ANALYSIS OF PUBLIC REVENUES OF UKRAINE

The article is dedicated to the analysis of tax revenues of the state budget of Ukraine, as the largest component of the budget. Tax policy plays an important role in ensuring that the state's functions. The article considers the structure of tax revenues, provides analysis the dynamics of these revenues to the State budget of Ukraine for the past 5 years. In this article reviewed the basic reasons of the unreceived revenue in the budget. In this article the author proposed the basic ways of solving problem of the unreceived revenue in the state budget.

Keywords: government revenues, income management, tax earnings, tax debt, unreceived revenue.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки нашої держави зазнає впливу та вимагає реалізації ефективної податкової політики, постійного планування та контролю за податковими надходженнями до Зведеного та Державного бюджетів України. Неефективне проведення податкової політики зумовлює недостачу коштів у дохідній частині Державного бюджету, що, в свою чергу, породжує бюджетний дефіцит та є основною причиною того, що держава живе в борг. Вирішення проблеми недоотримання податкових надходжень допоможе вирішити не тільки проблему бюджетного дефіциту, а й дасть змогу вчасно здійснювати виплати за державним внутрішнім та зовнішнім боргом за рахунок цих коштів, а не за рахунок отримання нових кредитів та нарощення заборгованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теорії та практики податкових надходжень, а також їх структура були розглянуті у наукових працях як зарубіжних учених, так і вітчизняних. Питання управління доходами Державного бюджету перебувають у центрі уваги багатьох дослідників галузі державних фінансів, таких як Близнюк О., Буряченко А., Гапонюк М., Лачкова Л., Луїна І., Опарін В., Оспіщев В., Павлюк К., Сибірянська Ю., Славкова А., Федосов В., Яцюта В. Питання збільшення податкових надходжень до Державного бюджету розглянуто у наукових працях Василюка О.Д., Горбач Л.М., Зубенка В.В., Карліна М.І., Новосад Л.М., Павлюк К.В., Поддєрьогіна А.М., Рудик А.Ю., Самчинської І.В. та ін. Науковці визначають економічну сутність доходів бюджету та звертають увагу на недосконалість структури доходів Державного бюджету, однак положення наукових досліджень потребують подальшого розвитку та узагальнення в контексті *ефективного використання системи управління доходами Державного бюджету*

та ефективного виконання плану по наповненню Державного бюджету.

Мета статті. Проаналізувати дохідну частину Державного бюджету, запропонувати способи реорганізації доходів та удосконалити методи стягнення податків.

Виклад основного матеріалу. Бюджет – основний показник руху грошових коштів, щорічних доходів та видатків держави. Він показує основні напрями діяльності уряду, напрямки використання грошових коштів та джерела їх надходження.

Бюджетний сектор в цілому представляє собою важливий, а в більшості країнах найбільший сектор економіки і практично завжди є тим сектором, над яким уряд має найповніший контроль.

У широкому сенсі слова бюджет являє собою баланс, з однієї сторони якого знаходяться доходи, а з іншої – видатки. В різних країнах бюджет представляється по-різному, однак, відповідно до методології Міжнародного валютного фонду (МВФ) [11], статті різних бюджетів можна класифікувати таким чином, щоб кожному з них можна було б віднести до наступних груп:

- доходи;
- гранти;
- видатки;
- кредити мінус субсидії;
- фінансування.

Доходи – всі невідшкодовані надходження до бюджету, забезпечені або незабезпечені, за винятком надходжень, отриманих від інших урядів і міжнародних організацій.

Податкова політика відіграє важливу роль у забезпеченні виконання державою своїх функцій та представляє собою напрям її діяльності у сфері встановлення та стягнення податків, зборів та обов'язкових

платежів. Загальна стратегія податкової політики повинна включати пріоритетні цілі, пов'язані з функціонуванням системи оподаткування, та методи їх досягнення. Податкова політика повинна передусім сприяти росту обсягів накопичення, створення умов, які полегшують оновлення капіталів підприємства. При впровадженні податкової політики держава обов'язково повинна враховувати інтереси кожного підприємства, кожного члена суспільства. Регулювання економічних відносин потребує гнучкої податкової політики, яка б дала змогу оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами платників податків. Важливою умовою ефективної політики є її стабільність і передбачуваність, завдяки чому суб'єкти господарювання мають можливість планувати господарську діяльність та правильно оцінювати ефективність прийнятих рішень.

У своїх працях Сибірянська Ю.В. дає таке визначення поняттю «управління доходами бюджету» – це сукупність форм і методів організації системи доходів бюджету і формування бюджетних ресурсів з метою забезпечення своєчасності і повноти надходжень до бюджету. Складовими такого виду управління, на думку науковця, є: 1) прогнозування та планування доходів; 2) адміністрування доходів бюджету, яке охоплює організацію самостійної сплати податків і неподаткових платежів та управління податковим боргом; 3) контроль за виконанням доходів бюджету.

Сибірянська Ю.В. виділяє функції управління доходами бюджету відповідно до етапів управління цими доходами та розкриття змісту такого виду управління саме з позицій менеджменту, а саме [12, с. 1–2]:

- 1) функція планування (прогнозування);
- 2) функція організації та координації;
- 3) функція мотивації;
- 4) функція контролю.

Державна фіскальна служба України забезпечує найбільшу частку доходів Зведеного бюджету України – 89%.

За результатами 2014 р. до Державного бюджету України надійшло 357084,2 млн. грн., у т. ч. доходів – 354966,2 млн. грн., трансфертів з місцевих бюджетів – 2118,0 млн. грн. (рис.1) [3].

До Державного бюджету України забезпечено 357,1 млрд. грн. платежів, що на 17,9 млрд. грн. (+5,3%) більше, ніж за 2013 р., до місцевих бюджетів – 88,3 млрд. грн., що на 3,9 млрд. грн., або 4,3% менше, ніж за попередній рік [3].

Усі роки існування України як незалежної держави характеризуються наявністю податкової заборгованості, тобто щороку бюджет втрачає належний йому кошти через несвоєчасну сплату податків.

Ці кошти можна назвати недоотриманими. Вони включають в себе як податковий борг, так і кошти тих суб'єктів господарювання, які взагалі ухиляються від сплати податків. Оскільки податковий борг (як небажане явище) – це не сплачена у встановлений термін сума податкового зобов'язання, яка й відображає втрати [10, с. 36]. На відміну від платників, які мають проблему несвоєчасної сплати податків, кількість тих, які взагалі ухиляються від сплати податків та відходять у тінь, в нашій країні постійно зростає. Головна їх відмінність полягає в тому, що ті суб'єкти господарювання, які мають заборгованість, рано чи пізно її виплатять, і ці кошти таки надійдуть до Державного бюджету. Зростаюча тенденція ухиляння від сплати податків в нашій країні з кожним роком набуває все більших масштабів. При цьому ухиляються від сплати податків не тільки ті підприємства, які по різних причинах не мають можли-

вості сплачувати податки, але й при цьому поширюється тенденція до несплати податків фінансово здорових підприємств.

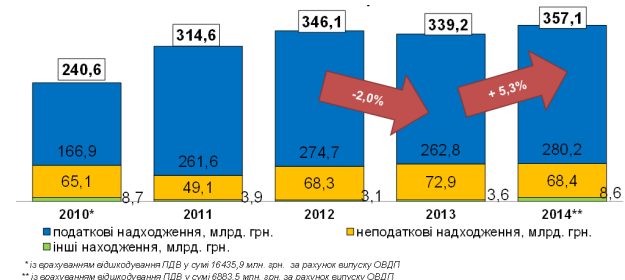


Рис. 1. Надходження до Державного бюджету України за 2010–2014 рр. [5]

Так, в 2014 р. фактичні надходження склали 94,6% річного показника від запланованих надходжень (рис. 2). Проте враховуючи, що планована сума доходу була меншою майже на 65 млрд. грн., згідно з оприлюдненою статистичною інформацією, план у 2011 р. було навіть перевиконано. Першопричиною таких наслідків, звісно, стала політична ситуація в країні, а саме відбулася зміна підходів до планування доходу та формування наповнюючих складових бюджету. В період 2010–2011 рр. спостерігається зростання доходів. Але слід врахувати, що разом з цим зростає і тінізація економіки, що в результаті і приводить до зменшення податкових надходжень, операцій з капіталом, цільових фондів та інших надходжень.

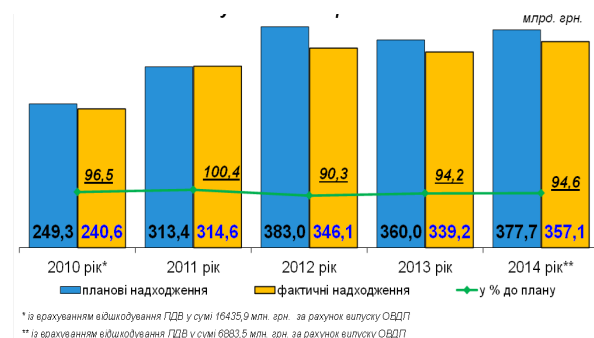


Рис. 2. Доходи Державного бюджету України у 2010–2014 рр. [5]

Теперішній темп інфляції говорить про те, що планування доходної частини бюджету у розмірі 377,7 млрд. грн. явно не покриває витратну його частину у сумі 447,5 млрд. грн., незважаючи на те, що урядом було прийнято низку законів та якісних змін, таких як:

- встановлення обмеження щодо перенесення від'ємного фінансового результату на зменшення фінансових результатів від операцій з цінними паперами при оподаткуванні податком на прибуток;
- призупинення пільгового оподаткування акцизним податком спирту технічного, який використовується у хімічній промисловості як сировина для виробництва продуктів органічного синтезу та біоетанолу, який використовується для виробництва біопалива;
- скасування пільгового оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезення на митну територію України природного газу;
- збільшення ставок акцизного податку на операції з цінними паперами;

– збільшення в три рази ставок збору за спеціальне використання лісових ресурсів;

– відтермінування з 2014-го на 2015 р. зниження ставки податку на прибуток підприємств з 19 до 16% і встановлення у 2014 р. ставки податку на рівні 18%;

– перенесення з 2014-го на 2015 р. зниження ставки податку на додану вартість з 20 до 17%;

– встановлення військового збору, ставка якого становить 1,5%;

– електронне адміністрування ПДВ.

Це все, в свою чергу, збільшило надходження до бюджету, але паралельно зростає соціальна напруга в суспільстві, що почала виражатися в недовірі до дій державного апарату, тому випадків ухилення від сплати податків стало значно більше. Також відтік іноземних інвестицій та нестабільність національної валюти почали призводити до скорочень на підприємствах, зменшення обсягів їх виробництва або взагалі їх закриття.

Отже, основними причинами недоотримання надходжень до дохідної частини бюджету від суб'єктів, які ухиляються від сплати податків, є:

– складність у розрахунках податкових сум;

– нераціональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків);

– недосконалість юридичної техніки податкового законодавства – складність податкової системи. Вона обумовлює зниження ефективності податкового контролю та створює можливість уникнути сплати податків [7, с. 12];

– рівень довіри платників до владних структур, котрі виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків;

– брак досвіду боротьби з податковими правопорушеннями законодавства [7, с. 258];

– недостатня захищеність працівників органів контролю при виконанні ними службових обов'язків [7, с. 258];

– недостатній розвиток міжнародної співпраці в справах боротьби з податковою злочинністю [6];

– негативне відношення до існуючої податкової системи – жорстка податкова система багато в чому не стимулює працю виробника, а, навпаки, підштовхує його до утаювання прибутків та несплати податків. Платник податків не поважає систему, яка не поважає його як платника, не враховує його можливості по сплаті податків. Також низька віддача з боку держави у виді суспільних благ [6, с. 817].

Для того щоб запобігти подальшому розвитку негативних тенденцій, необхідно змінити структуру податків, шляхом їх зменшення у кількісному вигляді щоб уникнути існуючої вже не один рік проблеми подвійного оподаткування.

На нашу думку, подальше впровадження та удосконалення системи електронного обслуговування платників податків дозволить не тільки зменшити корупційну складову, але й відновити довіру до фіскальної служби та зменшити вплив людського фактору у взаємовідносинах «платник – податковий орган». В свою чергу, електронне адміністрування унеможливує співпрацю з контрагентами, які ухиляються від сплати податків.

Створення загальнодоступної єдиної інформаційної бази для оперативного вирішення нагальних питань щодо правильності оформлення документів, проведення звірок по платежам зменшить відсоток платників, які мають податковий борг лише через зазначені вище формальні обставини.

Впровадження системи взаємної відповідальності між фіскальним органом та суб'єктом господарювання, шляхом змін до законодавства. На сьогодні усю відповідальність несе на собі платник податків, що не відображає двосторонні інтереси виконання обов'язків один перед одним.

Висновки. Проблема ухилення від податків є актуальною і потребує вжиття заходів, спрямованих на її вирішення. Збільшення обсягів тіньової економіки в Україні через ухиляння від сплати податків призводить до негативних наслідків та стримування соціально-економічного розвитку, що впливає на зменшення обсягів виконання державних програм. Отже, виконання запропонованих заходів по боротьбі з недоотриманням бюджетних коштів, через податковий борг та ухиляння від сплати податків в майбутньому посприє збільшенню податкових доходів до бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» від 22.12.2011 р. № 4282-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/4282-17>.
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» від 22.12.2011 р. № 4282-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/4282-17>.
4. Звіт Міністерства фінансів України за 2013–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfu.gov.ua>.
5. Звіт Міністерства фінансів України за 2014–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfu.gov.ua>.
6. Іванов Ю.Б. Податкова система / [Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Дисятнюк]. – К. : Атіка, 2007. – 920 с.
7. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент / [Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова]. – К. : 2008. – 525 с.
8. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Економікс: принципи, проблеми та політика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. з 13-го англ. вид. – М. : ИНФРА-М, 1999. – XXXIV, 974 с.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Прогнозу Державного бюджету України на 2012 і 2013 роки» від 3.04.2012 р. № 257 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/257-2011>.
10. Тимченко О.М., Сибірянська Ю.В. Прогнозування податкового боргу на основі абсолютної та відносної оцінки податкових ризиків / О.М. Тимченко, Ю.В. Сибірянська // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 34–43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2010_8_5.pdf.
11. Руководство по статистике государственных финансов 2001 года (Government. Finance. Statistics Manual. 2001) (Washington, D.C.: IMF, 2001). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual>.
12. Сибірянська Ю.В. Управління доходами бюджету та напрямки його вдосконалення в Україні : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 / Ю.В. Сибірянська – К., 2009. – 20 с.
13. Стігліц Дж.Ю. Економіка державного сектору / Дж.Ю. Стігліц ; пер. з англ. – М. : Вид-во МДУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.

УДК 658.29:631.115 (477)

Хоменко О.А.
аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

**РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ
У ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

У статті досліджено сутність поняття фінансової безпеки суб'єктів агропромислового комплексу як економічної категорії в економічному розвитку держави. Визначено основні фінансові інтереси суб'єкта підприємництва та фінансові завдання для їх досягнення. Розглянуто організацію фінансової безпеки. Визначено місце і роль фінансової безпеки в системі економічної безпеки, обґрунтовано підвищення значення забезпечення фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека, держава, агропромислові підприємства, фінансові інтереси підприємства, фінансові ресурси, загрози.

**Хоменко А.А. РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ГОСУДАРСТВА**

В статье исследована суть понятия финансовой безопасности субъектов агропромышленного комплекса как экономической категории в экономическом развитии государства. Определены основные финансовые интересы субъекта предпринимательства и финансовые задачи для их достижения. Рассмотрена организация финансовой безопасности. Определены место и роль финансовой безопасности предприятий агропромышленного комплекса на современном этапе социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, государство, агропромышленные предприятия, финансовые интересы предприятия, финансовые ресурсы, угрозы.

**Khomenko A.A. THE ROLE OF FINANCIAL SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT
OF THE STATE**

The essence of the concept of financial security of agriculture as an economic category in economic development. The main subject of the financial interests of business and financial objectives to achieve them. We consider the organization of financial security. The place and role of financial security in the system of economic security, reasonable increase of ensuring the financial security of agricultural enterprises at the present stage of socio-economic development of Ukraine.

Keywords: financial security, economic security, state, agriculture enterprises, financial interests of the enterprise, financial resources, threats.

Постановка проблеми. Протягом останнього десятиліття однією з найбільш поширених причин виникнення фінансової кризи і банкрутства сільськогосподарських формувань була відсутність ефективної системи здійснення фінансової безпеки. На даний час фінансова безпека як складова економічної безпеки є передумовою формування національної безпеки країни в цілому.

Створення повноцінного механізму забезпечення фінансової безпеки держави передбачає формулювання критеріїв та принципів забезпечення фінансової безпеки, визначення пріоритетних національних інтересів у фінансовій сфері, здійснення постійного відстеження факторів, які викликають загрозу фінансовій безпеці країни, а також вживання заходів щодо їх попередження та подолання.

Своєчасна оцінка фінансової безпеки сільськогосподарських формувань є передумовою запобігання фінансових загроз і негативних фінансових явищ у виробничій діяльності сільськогосподарських формувань, захисту їх фінансових втрат, а в подальшому стабілізації діяльності сільськогосподарських формувань і розвитку в умовах конкурентного економічного стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою забезпечення економічною та фінансовою безпекою підприємств займалися О.І. Барановський, В.В. Бурцев, О.Д. Василик, М.Ю. Дмитрієва, М.М. Єрмошенко, Я. А. Жаліло, Н.П. Капустін, О.Ф. Новикова, Є.А. Олейніков, Г.А. Пастернак-Таранушенко, І.О.Бланк, А.І. Бартиш, С.І. Абрамов, О.С. Журавка, В.І. Куцик та ін.

Зважаючи на фактичну відсутність теоретичних та практичних розробок щодо забезпечення та роз-

витку фінансової безпеки сільськогосподарських формувань, визначено необхідність розширення й уточнення теоретичної та практичної бази даної тематики.

Мета статті. Уточнення поняття фінансової безпеки суб'єктів агропромислового комплексу як економічної категорії, визначено основні фінансові інтереси суб'єкта підприємництва, організацію фінансової безпеки, а також місце і роль фінансової безпеки в системі економічної безпеки держави, що забезпечує її розвиток.

Виклад основного матеріалу. Ефективність діяльності суб'єктів господарювання агропромислового комплексу визначається станом їх фінансової системи, а умовою функціонування є дотримання їх фінансової безпеки, що призводить до необхідності розгляду проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства та її складової – фінансової безпеки.

Питання забезпечення фінансової безпеки підприємств агропромислового комплексу розглядається як один із найважливіших пріоритетів, оскільки виступає основою ефективного управління фінансовими ресурсами. У свою чергу, незабезпечення фінансової безпеки призведе до негативних наслідків: банкрутства підприємств, неефективного управління фінансовими ресурсами, збільшення заборгованостей з платежів, неконкурентоспроможності та в загальному до неможливості існування економіки держави та руйнування її національної безпеки.

Механізм фінансової безпеки підприємства дозволяє: забезпечити фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність; самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію; забезпечити оптимальне залучення та ефективно використання фінан-

сових ресурсів підприємства та забезпечити достатню фінансову незалежність підприємства.

Передумовою ефективного функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки України є наявність правового, нормативного та інформаційного забезпечення, які регулюють взаємодію усіх його елементів.

Створення повноцінного механізму забезпечення фінансової безпеки держави передбачає перш за все вирішення широкого кола проблем, що стосуються формулювання критеріїв та принципів забезпечення фінансової безпеки, визначення пріоритетних національних інтересів у фінансовій сфері, здійснення постійного відстеження факторів, які викликають загрозу фінансовій безпеці країни, а також вживання заходів щодо їх попередження та подолання.

Більше того, для створення механізму забезпечення фінансової безпеки необхідно вирішити цілий комплекс правових, структурно-організаційних, процедурних, кадрових, технологічних і ресурсних питань. Щодо системи забезпечення фінансової безпеки, то поки що поза належною структурною організацією залишається система відповідних інститутів і організаційно-управлінських структур, які мають займатися цією проблемою, та концепція їх перспективної побудови. Додаткові труднощі у формуванні системи фінансової безпеки України пов'язані з відсутністю в країні координаційного центру, який, отримуючи інформацію з цієї проблематики від різних міністерств і відомств, мав би змогу узагальнити її і зробити відповідні висновки.

Основні зусилля, як теоретичні, так і практичні, варто направити на боротьбу з кризовими явищами на самих підприємствах. При виникненні кризових явищ у суб'єктів підприємництва механізм надання допомоги по виходу з кризової ситуації у них відсутній. В кращому випадку підприємство залишиться наодинці зі своїми проблемами, в гіршому – остаточно втратить шанси на вихід із кризової ситуації. Але все ж такі кращим виходом з кризових ситуацій є їх недопущення. Попередити виникнення криз можна шляхом забезпечення належного рівня фінансової безпеки на підприємствах.

На рівні суб'єктів господарювання комплексне дослідження суті поняття «фінансова безпека» як самостійного об'єкта управління в сучасній літературі вивчено ще недостатньо та ідентифікується здебіль-

шого лише як один з елементів економічної безпеки.

Фінансова безпека є універсальною категорією, що характеризує захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Тому, важливо зауважити, що джерелами негативних впливів на фінансову безпеку суб'єктів господарювання можуть бути: свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів); збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо) [1, с. 146].

Сучасні умови прискорення мінливості ринкового середовища характеризуються різноманітним суб'єктивним підприємництва та складових фінансової інфраструктури. Це обумовлює необхідність оперативного відслідковувати, діагностувати стан фінансової діяльності, відповідність фінансових ресурсів потребам економічної системи, внутрішні і зовнішні загрози. Важлива роль в реалізації цього завдання належить організації саме фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Фінансової безпеки ще й тому, що на сьогодні в економічній системі організації все більшого значення набувають відносини з управління фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання, а також фінансові інструменти, що забезпечують стабільну та ефективну діяльність суб'єкту підприємництва.

Для встановлення найбільш змістовного визначення поняття «фінансова безпека» необхідно проаналізувати наукові думки відомих вчених. Аналіз наукової літератури дозволяє визначити особливі характеристики фінансової безпеки суб'єктів підприємництва та запропонувати більш повне її трактування.

Виходячи з наведених визначень, можна зробити висновок, що сутність фінансової безпеки перш за все пов'язана із оточенням суб'єкта підприємництва, тобто з відносинами, в які він вступає у процесі своєї діяльності.

Отже, під фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва як економічної категорії можна вважати сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, при якому виявляється стійкість підприємства до зовнішніх загроз і ризиків при раціональному використанні своїх фінансових ресурсів.

Таблиця 1

Визначення поняття «фінансова безпека»

Автор	Визначення
Т.Б. Кузенко [2, с. 27]	Стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень
В.І. Мунтіян [3]	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку
І.А. Бланк [4]	Кількісний і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенціальних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періодах
О.І. Судакова [5, с. 140]	Важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів
Ю.В. Лаврова [6, с. 127]	Складова економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз; здатністю підприємства забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, а також місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; а також спрямованістю на ефективний і сталий розвиток

Сьогодні поняття економічної безпеки держави визначають як загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку та удосконалення структури економіки, створення механізму протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. Етапи еволюції поняття «економічна безпека» та місце економічної безпеки підприємництва в системі безпеки світової та національної економіки викладено в монографії Т.Г. Васильціва. Зокрема, досвід розвитку багатьох країн і світового господарства загалом свідчить, що на різних етапах економічного розвитку та участі країни у системі міжнародної економічної безпеки органами державного управління не однаковою мірою визнається значення економічної безпеки підприємництва у системі безпеки держави [7, с. 74].

Г.А. Пастернак-Таранушенко у монографії «Економічна безпека держави. Методологія забезпечення» ґрунтовно здійснив наукові дослідження проблем забезпечення економічної безпеки держави та надав власне бачення механізмів їх вирішення. Науковець зазначає, що «процес створення науки про економічну безпеку держави слід вважати започаткованим у 1991–1992 роках... наші вчені розпочали проводити наукові дослідження з питань економічної безпеки України», а також дає визначення, що «економічна безпека – це стан держави, у якому вона забезпечена можливістю створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки у сьогоденні та у майбутньому та у зростанні добробуту її мешканців» [8].

Наказом Міністерства економіки України затверджена методика розрахунку рівня економічної безпеки України, у якій зазначено, що «економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави», а також визначено «критерії економічної безпеки – це реальні статистичні показники, за якими здійснюється оцінка стану економіки країни з точки зору забезпечення її сталого розвитку». Методика розроблена з метою визначення рівня економічної безпеки України як головної складової національної безпеки держави і визначає перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні оптимальні пороги та граничні значення, а також методи обрахування інтегрального індексу економічної безпеки.

Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовується Міністерством економіки України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності. Інші органи виконавчої влади, наукові інститути та інші установи в межах своєї компетенції можуть використовувати цю Методику та визначати рівень складових економічної безпеки для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз національним інтересам у відповідній сфері [9].

Фінансова безпека підприємств агропромислового комплексу України перебуває на низькому рівні. Підтвердженням цього є збільшення частки збиткових підприємств. Враховуюче це, одним з найважливіших напрямків забезпечення фінансової безпеки підприємств агропродовольчої сфери є своєчасне проведення антикризових заходів, тобто підприємство повинно розробити антикризову програму [10, с. 101].

Отже, основними завданнями безпеки підприємств агропромислового комплексу є: зміцнення дисципліни

праці та підвищення її продуктивності; захист законних прав та інтересів керівників і персоналу; формування та захист інтелектуального потенціалу; підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції; інформаційне забезпечення діяльності; запровадження світових стандартів у діяльності та освоєння нових технологій виробництва; недопущення або мінімізація залежності підприємства від недобросовісних партнерів.

Забезпечення фінансової безпеки на рівні підприємства залежить від економічних, організаційних та інших заходів держави щодо підтримання її на належному рівні. Простежується тісний зв'язок між ринковими перетвореннями у фінансово-кредитній сфері країни та зростанням рівня забезпеченості фінансової безпеки підприємств.

Фінансова безпека держави виступає як такий стан фінансово-кредитної сфери держави, що характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання та населення і в цілому ефективне функціонування національної економічної системи та соціальний розвиток.

Фінансова безпека на рівні підприємства є складовою фінансової системи держави й виступає:

- як ступінь інтеграції фінансової системи підприємства в національну фінансово-кредитну сферу;
- як певною мірою незалежна від фінансово-кредитної сфери країни.

Така подвійна роль фінансової системи підприємства має наступні прояви:

- можливість проведення власної фінансової політики в межах чинного законодавства;
- здатність до здійснення фінансових заходів з невідкладних фінансових ситуацій на підприємстві, пов'язаних з локальними фінансовими прорахунками на центральному рівні;
- можливість стабільно підтримувати відповідність існуючих на даному підприємстві фінансових нормативів загальноприйнятим у світовій практиці;
- спроможність реагувати на кризові зміни у фінансово-кредитній сфері країни.

Висновки. Отже, взаємозв'язок і взаємовплив систем забезпечення фінансової безпеки на рівнях держави та підприємства здійснюються шляхом функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки держави в цілому. Знання основних шляхів взаємного впливу фінансової безпеки держави і підприємства надає можливість з більш системних позицій забезпечувати фінансову безпеку на означених ієрархічних рівнях її існування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека держави / О.І. Барановський // *Фінанси України*. – 1996. – № 11. – С. 19–34.
2. Кузенко Т.Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т.Б. Кузенко // *БизнесИнформ*. – 2007. – № 12(1). – С. 27–29.
3. Мунтян В.І. Економічна безпека України : [монографія] / В.І. Мунтян. – К. : Видавництво КВІЦ, 1999. – 462 с.
4. Бланк І.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К. : Зльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
5. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // *Економічний простір*. – 2008. – № 9. – С. 140–148.
6. Лаврова Ю.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / Ю.В. Лаврова // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2010. – № 29. – С. 127–130.

7. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
8. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : [монографія] / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
9. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
10. Шамрай М.І. Методика оцінки фінансової складової економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / М.І. Шамрай. // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – Вип. 2. – С. 101–106.

УДК 658.310.8:330.16

Черниченко Т.В.
*доктор економічних наук,
завідувач кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету*

ПРОФЕСІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ПРОЦЕС ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

У статті розглянуто поняття і сутність професіоналізації управлінської діяльності. Визначено актуальні питання і напрямки вдосконалення професіоналізації як складової державної кадрової політики України у контексті європейських стандартів. Здійснено огляд дослідницьких тенденцій у цій сфері з метою побудови інтегрованого бачення проблеми.

Ключові слова: професіоналізація, ефективність, професіоналізм, європейські стандарти, кадрова політика.

Черниченко Т.В. ПРОФЕСИОНАЛИЗАЦИЯ КАК ПРОЦЕСС ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАНДАРТОВ

В статье рассмотрены понятие и сущность профессионализации управленческой деятельности. Определены актуальные вопросы и направления совершенствования профессионализации как составляющей государственной кадровой политики Украины в контексте европейских стандартов. Осуществлен обзор исследовательских тенденций в этой сфере с целью построения интегрированного видения проблемы.

Ключевые слова: профессионализация, эффективность, профессионализм, европейские стандарты, кадровая политика.

Chernychko T.V. PROFESSIONALIZATION AS A PROCESS OF EFFECTIVENESS INCREASE OF ADMINISTRATIVE ACTIVITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN STANDARDS

The article is devoted to the professionalization of administrative activity. Actual questions and directions of improvement of professionalization as a part of public personnel policy of Ukraine in the context of European standards are determined. The review of main investigation tendencies in this field is made in order to work out the integrated vision of the problem.

Keywords: professionalization, effectiveness, professionalism, European standards, personnel policy.

Постановка проблеми. Проблема професіоналізації управлінської діяльності є, безперечно, міждисциплінарною. Свідченням цього виступає досвід її дослідження у різних наукових галузях: психології, менеджменті, соціології, педагогіці тощо.

Актуальність теми дослідження посилюється прискоренням процесу глобалізації української економіки, в умовах якої управлінські задачі розвитку бізнесу набувають характеру постійних, а професійна управлінська діяльність стає життєво необхідною.

На жаль, вітчизняна економіка не характеризується зростанням частки та обсягів конкурентоспроможної продукції. У зв'язку з цим проблема кардинального підвищення ефективності управлінської діяльності в контексті наближення економічних процесів до європейських стандартів набуває все більшого значення. Для її вирішення необхідно використати весь комплекс існуючих ресурсів, серед яких значним потенціалом вирізняється професіоналізм управлінської діяльності.

Нові вимоги щодо рівня професіоналізму управлінської діяльності обумовлені зміною зовнішнього економічного середовища, рівня конкуренції та необхідністю покращення управлінського впливу на розвиток національної економіки. Досить часто саме неефективний менеджмент є основною причиною повільного впровадження економічних реформ та недоліків у здійсненні інноваційних перетворень.

Одним з варіантів підвищення ефективності управлінської діяльності є розвиток управлінського професіоналізму та вдосконалення системи менеджменту як на макро-, так і мікроекономічному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш авторитетними закордонними фахівцями у даній галузі, роботи яких сформуливали теоретичну та методологічну основу управлінської діяльності заснованої на високому рівні професійної підготовки, є П. Друкер [1], П. Сендж [2], І.К. Адісес, Р.Л. Аюфф, І. Ансофф, П. Уотерман, Е. Брукінг [3], Д. Майстер, І. Нонака, Х. Такеучі [4], К. Арджиріс, Г. Мінцберг, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Н. Бонтіс та ін.

Серед вітчизняних науковців за напрямками проведених досліджень слід виділити: теоретико-прикладні засади загального та кадрового менеджменту (Г.В. Щокін, А.І. Кредісов, І.В. Іванова, В.В. Бурега та ін.), окремі розробки на методологічній базі психології та соціології управлінської діяльності (Є.Ф. Зеєр, А.К. Маркова, Л.Е. Орбан-Лембрик, М.П. Пірен, Ю.П. Сурмін та ін.), засади професійної етики в державному управлінні (Т.Е. Василенко, Р.В. Войтович, В.С. Колтун та ін.).

Трудову діяльність у світлі мотивації персоналу, людського капіталу досліджували українські та зарубіжні вчені: І. Маслово, Ю. Одогов, Н. Шаталова, Е. Лібанова, Г. Осовська, А. Колот, Г. Куліков, О. Кузьмін, Д. Богиня, В. Брич, М. Семикіна,

Т. Занфірова, А. Іляшенко, Я. Вітвицький, О. Грішнова, О. Головінова, Г. Зелінська, Л. Янковська, У. Садова, Н. Слівінська, Л. Шевчук та ін.

Мета статті. Обґрунтування теоретико-методичних положень підвищення рівня управлінської діяльності на основі теорії професіоналізації людської діяльності.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах інтенсивного суспільного розвитку винятково важливого значення для еволюції суспільства набувають суспільні відносини, що виникають з приводу отримання тієї чи іншої професії, обміну продуктами професійної діяльності та соціально-культурної взаємодії між різними професійними сферами. Процес отримання людиною професії та включення її до професійного середовища узагальнює зміст терміну «професіоналізація».

Категорія «професіоналізація» досить часто використовується в науковій літературі з проблем професій та професійної діяльності. За результатами аналізу відповідної літератури В.А. Цвик у науковій праці «Професіоналізація як соціальний процес» обґрунтував існування таких груп визначення змісту поняття [5]:

1. Педагогічне визначення: професіоналізація як професійне навчання.

2. Соціологічне визначення: професіоналізація як професійна реалізація, приналежність до визначеного професійного співтовариства, набуття соціального статусу через професію.

3. Соціально-економічне визначення: професіоналізація як розвиток та реалізація людських ресурсів у процесі професійної діяльності.

У рамках останньої групи професіоналізація визначається як одна з умов розвитку людських ресурсів, як участь окремого індивідуума у соціально-економічних процесах розвитку суспільства. В основу професіоналізації закладено протиріччя між рівнем професійного потенціалу працівника і характеристиками, що сформувались на ринку праці.

Шляхом узагальнення наведених вище визначень можна зазначити, що професіоналізація – це процес оволодіння необхідними професійними знаннями, вміннями та навичками, адаптація до існуючого професійного середовища, результатом якої буде професіоналізм [5].

Без особливого перебільшення, сьогодні можна говорити про те, що професійна ідентичність у значної частини населення переживає кризу. Проведення ринкових перетворень та перехід до ринкових суспільно-економічних відносин «...ставити перед людиною необхідність формування власної поведінки згідно з самостійним вибором, а це потребує наявності навичок, поки що відсутніх у більшості громадян. За таких умов великій кількості людей права і свободи, які вони отримали (часто за формою, а не змістом), стають непотрібними й неприйнятними, втрачається звична стабільність» [6, с. 9]. Саме тому, на думку автора, результативність проведених реформ та ефективність отриманої моделі будуть визначатися тим, «...наскільки вдасться розв'язати нагромаджені суперечності і при цьому розширити соціальну базу підтримки ініційованих зверху реформ та значно підвищити рівень економічної активності населення» [6, с. 7].

В сучасних умовах питання професіоналізації управлінської діяльності є вагомим чинником забезпечення усталеного економічного розвитку та є неможливим без формування людського потенціалу, поліпшення якісних і кількісних характеристик людського розвитку.

Людський розвиток – це процес поліпшення характеристик людських ресурсів в різних сферах та гарантування людині її основних прав та свобод. Метою людського розвитку є створення умов, за яких життя було б більш тривалим, здоровим і наповненим творчістю.

У 1990 р. в «Звіті про людський розвиток», передбаченому Програмою розвитку ООН, в якості нового виміру розвитку економічної системи запропоновано індекс людського розвитку (індекс розвитку людського потенціалу). Це інтегрований показник, який характеризує розвиток людини – довголіття, освіченість, рівень життя. Довголіття вимірюється очікуваною тривалістю життя; освіченість – комбінацією грамотності (з вагою дві третіх) і сукупною часткою учнів (з вагою одна третя); рівень життя – реальним валовим внутрішнім продуктом на душу населення [7].

Для кожного з цих елементів значення розраховують за загальною формулою [7]:

Як фіксовані величини (максимальне та мінімальне значення) запропоновані наступні:

– довголіття: мінімальне значення – 25 років; максимальне – 85 років;

– грамотність: мінімальне значення – 0%; максимальне – 100%;

– сукупна частка учнів: мінімальне значення – 0%; максимальне – 100%;

– реальний валовий внутрішній продукт на душу населення: мінімальне значення – 100 дол. США; максимальне – 40 000 дол. США.

Погіршення демографічної ситуації, еміграційні процеси, низький коефіцієнт народжуваності, зростання вікових характеристик населення України негативним чином впливає на складові та ефективність функціонування ринку робочої сили. В цілому ринок праці – це складна структурована система, яка є вагомим фактором впливу на макроекономічну динаміку, на добробут населення та стан багатьох соціальних процесів.

Загалом на ринку праці України протягом 2005–2015 рр. спостерігається тенденція щодо стабілізації частки економічно активного населення працездатного віку на рівні 71–72% від загальної чисельності населення відповідної вікової групи [8]. Проте з економічної точки зору важливим є не стільки фізичне зростання чисельності трудових ресурсів, скільки зростання обсягів виробництва на їх одиницю – зростання продуктивності праці.

Низький рівень продуктивності праці є однією з важливих проблем розвитку економіки України. Якщо в більшості країн світу спостерігається тенденція щодо зростання фізичного обсягу виробництва на одного зайнятого, то в Україні це значення залишається на дуже низькому рівні (табл. 1).

При збереженні зазначених тенденцій, позитивні зміни, пов'язані зі зростанням чисельності економічно активного населення, не спричинять значного впливу на динаміку економічного розвитку.

Порівняння динамічних змін обсягів ВВП на одного зайнятого (продуктивності праці) та індексу середньої заробітної плати дозволяє зробити висновок, що темп зростання рівня оплати праці випереджає зростання продуктивності праці (табл. 2). Це не відповідає загально-визначеному критерію ефективності та спричиняє певний інфляційний тиск на розвиток товарного ринку країни.

$$\text{індекс} = \frac{\text{фактичне значення} - \text{мінімальне значення}}{\text{максимальне значення} - \text{мінімальне значення}}$$

Якщо протягом аналізованого періоду (2005–2014 рр.) величина продуктивності праці зростала в середньому на 4% щороку, то величина середньої реальної заробітної плати – аж на 9,3%.

Серед основних чинників низького рівня продуктивності праці та негативної її динаміки протягом останніх років можна виділити наступні:

- недостатнє державне фінансування системи підготовки і перепідготовки кваліфікованих кадрів та освіти загалом;

- слабкі економічні стимули підвищення рівня праці та її ефективності (відсутність чіткої кореляційної залежності між ефективністю праці та рівнем її оплати), що дестимулює процеси удосконалення фаховості працівників;

- низький рівень життя українців та пов'язана з цим еміграція висококваліфікованих спеціалістів за кордон.

О. Турчинов у праці «Професіоналізація і кадрова політика: проблеми розвитку теорії і практики» зазначає, що професіоналізація це «...багатопланове явище, яке необхідно розглядати з різних точок зору, – це комплекс психологічних, соціологічних і економічних питань... в єдиній системі координат перехрещуються інтереси людини і суспільства та фокусуються основні напрями і способи впливу суспільства на професіоналізацію людей» [10, с. 102]. Автор обґрунтовує професіоналізацію як соціально-економічне явище, зумовлене розвитком професійної діяльності у суспільстві. Його зміст відображає процес набуття діяльністю професійного характеру (професіоналізація праці), людиною – оволодіння професією (професіоналізація особистості) та виникнення соціальних інститутів, покликаних надавати допомогу людині у становленні його як професіонала (система професіоналізації персоналу) [10, с. 18].

Професіоналізація управлінської праці спрямована на покращення ефективності використання наявних трудових ресурсів і включає наступні складові:

- оптимізація нормативно-правового забезпечення управлінської діяльності – вирішення правових питань трудових відносин, узгодження розпорядчих документів;

- вдосконалення кадрової політики та стратегії управління кадрами;

- організація кадрового планування, формування позитивного іміджу управлінської діяльності;
- вдосконалення владно-управлінських відносин;
- формування системи мотивації та стимулювання.

Професіоналізація особистості може відбуватися за наступними напрямками:

- об'єктивний – формування у особистості важливих професійних якостей, обумовлених виходом людини на ринок праці і включенням її у соціально-професійну структуру суспільства;

- суб'єктивний – передбачає свідому активну участь людини в засвоєнні професійних знань, умінь і цінностей, її прагнення до професійної самореалізації, тобто професійне самовиховання.

Одним з вагомих чинників підвищення рівня професіоналізації, а відповідно, і зростання ефективності участі індивідуума у створення суспільного продукту є розвиток інфраструктури професіоналізації людської діяльності, а саме: розвиток системи професійної орієнтації, мережа професійних навчальних закладів, формування професійних спільнот спеціалістів, народження професійних традицій, норм, стандартів та ін.

Висновки. Високий рівень розвитку сучасної світової економіки, прискорення загальноосвітюючих економічних, соціальних і політичних процесів, необхідність залучення до них української економіки спричинили зміни не тільки у суспільному розподілі праці, а й трансформацію професійної структури українського суспільства.

Ускладнення структурних зв'язків між соціально-професійними групами, зростання вимог до якості професійної діяльності – усі ці процеси свідчать про професіоналізацію суспільної діяльності.

Професіоналізація справляє різноплановий і різнорівневий вплив на розвиток національної економіки. Професійна самореалізація особистості, яка відбувається в ході активної трудової діяльності, набуває особливого значення, тобто стає визначальним інтересом, пріоритетною життєвою орієнтацією і способом життя людини.

Таблиця 1

Динаміка продуктивності праці країн світу за даними ЄЕК ООН, тис. дол. США

	1990	1995	2000	2004	2006	2012
США	61,89	66,14	74,24	80,66	88,47	93,84
Швеція	33,13	37,93	60,11	65,99	69,92	72,14
Німеччина		37,57	64,13	66,02	68,41	68,53
Польща	18,01	22,07	31,13	36,86	38,45	45,54
Росія	16,99	13,51	19,37	23,71	26,65	30,45
Україна	15,50	8,74	8,98	12,61	13,62	14,33
Китай	2,56	3,94	4,66	н.д.	9,57	н.д.

Розроблено автором на основі: [9]

Таблиця 2

Індекси продуктивності праці та середньої заробітної плати, % до попереднього року

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Середнє значення
Індекс продуктивності праці	1,000	1,070	1,070	1,018	0,882	1,034	1,049	1,000	1,096	1,143	1,040
Індекс середньої реальної заробітної плати	1,000	1,277	1,242	1,063	0,908	1,102	1,087	1,144	1,082	0,935	1,093

Держкомстат [http://www.ukrstat.gov.ua], розрахунки автора

Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження зростання ролі професіоналізму особистості як найважливішого критерію професіоналізації управлінської праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.klex.ru/8eq>.
2. Сендж П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающихся организаций / П. Сендж [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ir.ntu.org.ua/bitstream/handle/123456789/70875/4f6610e8c046f15bfb5c35d5d8272535.pdf?sequence=1>.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал – ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2002. – 288 с.
4. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.
5. Цвык В.А. Профессионализация как социальный процесс / В.А. Цвык [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsosman.hse.ru/data/229/037/1232/Tsvyk.doc>.
6. Бідність в Україні: методика та практика аналізу / [Авт. кол.] ; Національна академія наук України, Інститут демографії та соціальних досліджень. – К. : ПРООН, 2008. – 153 с.
7. Звіт з людського розвитку в Україні. Людський розвиток і європейський вибір України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org.ua/files/national_hdr_ukr.pdf.
8. Економічна активність населення // Державна служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350796>.
9. Статистичний департамент європейської економічної комісії ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unece.org/stats>.
10. Турчинов А.И. Профессионализация и кадровая политика: проблемы развития теории и практики / А.И. Турчинов. – М. : Моск. психолого-социальный ин-т, Флинта, 1998. – 271 с.
11. Лапшина В.Л. Профессионализация: сущность та структура поняття / В.Л. Лапшина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukr-socium.org.ua/Arhiv/Stati/2-3.2005/54-58.pdf>.

УДК 428.803

Шепелєв В.С.

*здобувач кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

ОЦІНКА ПОПИТУ НА СВИНИНУ В УКРАЇНІ ТА ФОРМУВАННЯ ЇЇ ПРОПОЗИЦІЇ

У роботі обґрунтовано, що ринок свинини є одним з найбільших ринків продовольчих товарів. Основою його функціонування стали стійкі традиції, а його розвиток суттєво впливає на інші ринки продуктів харчування. Доведено, що функціонування ринку свинини напряму залежить від законів товарного виробництва, складовими якого є попит та пропозиція, вартість і конкуренція.

Ключові слова: регулювання, ринок свинини, Європейський Союз, стратегія, конкурентоспроможність.

Шепелєв В.С. ОЦЕНКА СПРОСА НА СВИНИНУ В УКРАИНЕ И ФОРМИРОВАНИЕ ЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В работе обосновано, что рынок свинины является одним из крупнейших рынков продовольственных товаров. Основой его функционирования стали устойчивые традиции, а его развитие существенно влияет на другие рынки продуктов питания. Доказано, что функционирование рынка свинины имеет прямую зависимость от законов товарного производства, составляющими которого являются спрос и предложение, цена и конкуренция.

Ключевые слова: регулирование, рынок свинины, Европейский Союз, стратегия, конкурентоспособность.

Shepelev V.S. ASSESSMENT OF DEMAND FOR PORK IN UKRAINE AND THE FORMATION OF ITS PROPOSAL

The work proves that the pork market is one of the largest food markets. The basis of its operation became stable traditions, and its development significantly affects other markets of food products. It is proved that the operation of the pork market has a direct dependence on the laws of commodity production, the components of which are supply and demand, price and competition.

Keywords: regulation pork market, European Union, strategy, deal, competitiveness.

Постановка проблеми. Для економіки України у період поглиблення світової продовольчої кризи та складних внутрішніх трансформаційних процесів стратегічно важливим є розвиток вітчизняної сировинної бази галузі свинарства та оптимізація регуляторних дій на ринку свинини для забезпечення агропродовольчої безпеки та підвищення виробництва валового внутрішнього продукту. Вкрай важливою проблемою є чіткий вибір регулятивних заходів держави в аграрній сфері, спрямованих на створення сприятливих умов для національних виробників сільськогосподарської продукції на внутрішньому ринку та їх експортного орієнтування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Функціонування ринку свинини напряму залежить від законів товарного виробництва, складовими якого є попит та пропозиція, вартість і конкуренція.

Науковою школою таких вчених, як С.М. Кваша, Н.М. Вдовенко, Ю.Я. Лузаном [1; 2; 5; 6] розроблено фундаментальні теоретико-методологічні засади регулювання на ринку агропродовольчої продукції. Вчені встановили, що найважливішим фактором, який впливає на еластичність пропозиції та кардинально відрізняє сільськогосподарську галузь виробництва від інших, є витрати часу для реагування на зміни попиту товару, оскільки технологічний цикл має встановлені довготривалі терміни, пов'язані з біологічними особливостями виробництва [2; 6]. При тому О.М. Шпичак вказує на виявлення сезонності у попиті на свинину [4; 7]. Важливою є думка І.В. Свиноуса, який провів ґрунтовні дослідження у сфері ринкового ціноутворення на продукцію свинарства [3; 7]. Безумовно, у період глобальних трансформаційних процесів економічні проблеми агропро-

мислової діяльності вимагають формування цінової політики, здатної досягти еквівалентного обміну на стадіях матеріально-технічного забезпечення, виробництва, переробки, реалізації продукції, формування доходів і надання послуг, що необхідно для розширеного відтворення у сільському господарстві [8].

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в тому, що вітчизняний ринок свинини досить специфічний, йому притаманні свої особливості, обумовлені значною кількістю конкурентів і тим, що це товар широкого споживання. Водночас для його виробництва і реалізації потрібен особливий підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок свинини є одним з найбільших ринків продовольчих товарів, основою його функціонування стали традиції, а його розвиток суттєво впливає на інші ринки продуктів харчування. Показники розвитку ринку свинини привертають увагу як держави, так і громадськості. Проведені дослідження аналізу споживання м'ясопродуктів в Україні з 1990 до 2015 р. демонструють зменшення споживання м'яса та м'ясопродуктів на душу населення. Наслідком низки соціально-економічних причин є те, що рівень споживання м'яса в Україні не відповідає нормам, які затверджені МОЗ України. Згідно з нормами харчування 40% від загального споживання м'яса повинно припадати на яловичину та телятину; 34,5–35% – на свинину, решта раціону – на м'ясо птиці. Зниження платоспроможності населення зумовлює купівлю дешевих видів м'ясних продуктів, що призводить до зниження цінності раціону. Найбільш раціональним елементом м'ясного раціону є свинина. Частка спожитої яловичини майже вдвічі менша за встановлену та фактично покривається вживанням птиці. Споживання м'яса населенням прямо залежить від стану тваринництва, яке нині переживає тенденцію до поступового скорочення частки сільськогосподарських підприємств. Це не дає державі фактичної можливості регулювати кількість поголів'я тварин та впливати на політику приватних господарств України. Вітчизняний ринок свинини наповнюється шляхом надходження сировини з господарств різних організаційно-правових форм господарювання. Результати аналізу групування сировинних баз ринку свинини залежно від чисельності поголів'я свиней показано на рисунку 1.

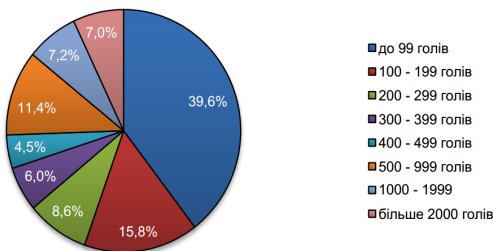


Рис. 1. Групування сировинних баз ринку свинини залежно від чисельності поголів'я свиней

Виходячи з фізіологічних норм споживання, фонд споживання свинини в Україні повинен становити 1,3 млн тонн або 30 кг на особу в рік. Ми повністю згодні з висновками аналітиків Асоціації свинарів України, які пропонують поетапне збільшення поголів'я свиней для забезпечення населення України якісною свининою вітчизняного виробництва (рис. 2).

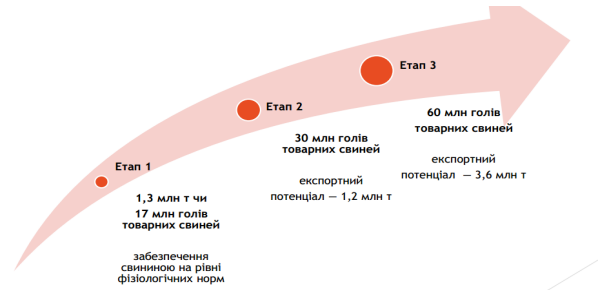


Рис. 2. Потенціал збільшення виробництва свинини в Україні

Необхідно звернути увагу на те, що Україна у 2014 р. значно скоротила імпорт більшості видів м'яса порівняно з 2013 р., наростивши експорт свинини і м'яса птиці. Згідно з даними митної статистики, оприлюдненими на офіційному сайті Державної фіскальної служби, минулого року імпорт складав 1,9 тис. тонн свіжої, охолодженої та замороженої яловичини. Це удвічі менше, ніж у 2013 р. При цьому експорт цієї продукції з України у 2014 р. скоротився на 9,2% – до 21,5 тис. тонн. Імпорт свинини до країни минулого року знизився у 4,9 рази – до 30,8 тис. тонн. Водночас поставки м'яса свиней з України за кордон зросли удвічі – до 9,3 тис. тонн. Експорт м'яса і м'ясопродуктів з України у 2015 р. може зрости на 19,3% порівняно з 2014 р. – до 260 тис. тонн (без урахування тимчасово окупованій території Криму і м. Севастополь). Згідно з балансами міжвідомчої робочої групи при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі, імпорт м'яса і м'ясопродуктів скоротиться на 16% – до 169 тис. тонн. При цьому ввезення свинини зменшиться на 17,4% – до 95 тис. тонн. У 2014 р. Україна поставила на зовнішні ринки 218 тис. м'яса, з них 175 тис. тонн м'яса птиці, 28 тис. тонн яловичини і 11 тис. тонн свинини. У 2015 р., згідно з проведеними розрахунками, зростання експорту свинини очікується на рівні 15 тис. тонн. Динаміка експортно-імпортних операцій (рис. 3).

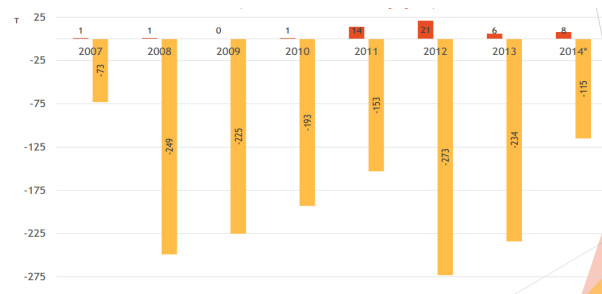


Рис. 3. Динаміка експорту та імпорту свинини України за 2007–2014 рр.

Встановлено, що теоретико-методологічними засадами механізму регулювання функціонування ринку свинини в Україні є: а) принципи: пріоритетності, послідовності, прозорості, системності та комплексності; б) форми: державного прогнозування, планування і програмування та система державних замовлень; в) методи: адміністративні, економічні та правові. Економічні явища та процеси, що проявляються в попиті та пропозиції у сільському господарстві, відрізняються від промислових галузей (рис. 4).

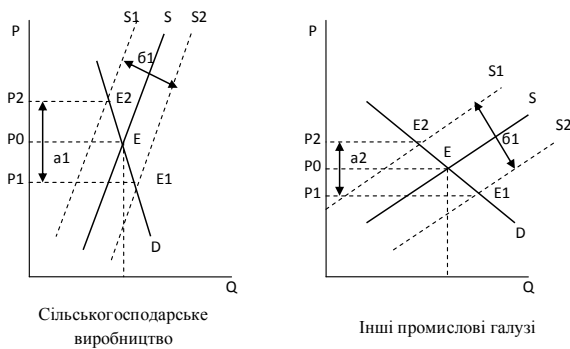


Рис. 4. Специфіка формування кривих попиту та пропозиції у сільському господарстві та інших промислових галузях виробництва

Специфіку формування кривих попиту та пропозиції у сільському господарстві та інших промислових галузях виробництва можна пояснити й тим, що діапазон коливання цін на ринку сільськогосподарської продукції (зокрема і ринку свинини) та на промислових ринках при однаковій зміні пропорцій товарів $S1S2$ від S призводять до різних економічних наслідків, головним з яких є зниження реальної ціни продукції, яке спонукає до диспаритету доходів у галузі [9]. Споживання свинини населенням відображає процес попиту, що залежить від забезпечення фізіологічних потреб людини та платоспроможності [10]. Збільшення рівня споживання свинини залежить насамперед від рівня доходів громадян, що відображає явище еластичності.

Аналіз попиту і пропозиції визначає шлях ринкового механізму до розв'язання тріади економічних запитань: що, як і для кого виробляти, яке розкриває встановлення ціни на товар. Динаміка попиту, як правило, визначається дією багатьох чинників: ціна товару (P), уподобання споживачів (Z), доходи споживачів (V), розподіл національного доходу серед домогосподарств (H), ціна на товари-замінники та взаємодоповнюючі товари (P_s, P_c), загальна кількість покупок конкретного товару (E), об'єктивні (зовнішні) умови споживання (N), очікування споживачів (наприклад інфляційні очікування – 1). На попит свинини прямо чи опосередковано впливає стиль життя людини, рекламна агітація, релігійні переконання, природно-кліматичні умови та ряд інших факторів.

Враховуючи зазначене вище та аналізуючи ринкове середовище, що оточує виробників свинини, ми врахували специфічні особливості галузі свинарства, зокрема цінову еластичність попиту на свинину та продукти її переробки. Цінова еластичність попиту – це кількісне відображення реакції споживачів на зміну ціни на товари. Як відомо, відповідно до закону попиту, згідно з яким споживачі знижують придбання продукції за зростання цін на неї, та, навпаки, купують її більше при зниженні. Проте присутній ступінь чутливості споживачів до змін ціни на різні види продукції, зокрема і свинини.

Аналіз економічної літератури дозволяє виокремити три групи товарів відповідно до рівня цінової еластичності. Перша група товарів за незначних змін у ціні спричиняє відчутні зміни у їх продажі. Друга група товарів – це товари з одиничною або пропорційною еластичністю, коли зміна вартості продукції пропорційна її реалізації. До третьої групи нале-

жать товари, на обсяг реалізації суттєво не впливає коливання цін. За твердженням В.Ф. Максимова, для математичної характеристики такої залежності слід навести визначення економічного явища еластичності попиту за доходом як процентної зміни величини попиту, зумовленої збільшенням доходу [11, с. 60; 12]. Коефіцієнт еластичності попиту за доходом відображає ступінь реакції обсягу попиту на продукт при зміні величини доходу споживача. Еластичність попиту за доходом залежать від таких факторів: вагомість товару для сім'ї (чим необхіднішим є товар, тим менша еластичність), консерватизм попиту (споживач при збільшенні доходів не відразу переходить до споживання дорожчих товарів) та належності товару до групи розкоші або до товарів першої необхідності (для товарів першої групи еластичність більша ніж для другої) [12; 11, с. 58]. Якщо значення $E_d > 0$, товар належить до категорії «нормального або повноцінного» товару, при $E_d < 0$, товар категорії «неповноцінний», $E_d = 0$ – товар «нейтральний». Значення E_d для категорії «нормальних» товарів залежать від ступеня значимості для споживача: для товарів першої необхідності – $0 < E_d < 1$; для товарів повсякденного попиту – $E_d = 1$; для товарів, які належать до предметів розкоші $E_d > 1$. До закону пропозиції також застосовується концепція еластичності. Наприклад, еластичність пропозиції залежна від розподілу ресурсів між сегментами ринку, зокрема свининою, курятиною, яловичиною. Свинина належить до третьої групи товарів, обсяг реалізації якої суттєво не змінюється при коливанні її вартості, вона характеризується нееластичним попитом. Економісти, проаналізувавши ринку свинини у розвинених країнах світу, шляхом відношення процентної зміни обсягу реалізованої продукції до зміни ціни на свинину у відсотках встановили, що коефіцієнт еластичності на цю продукцію становить 0,20–0,25.

Як відомо, наявний або потенційно можливий обсяг реалізації свинини протягом заданої одиниці часу визначається ємністю ринку. Для визначення ємності національних товарних ринків при підготовці та проведенні експертних операцій застосовується поняття «видимого» споживання товарів, тобто власне виробництво товару в країні за вирахуванням експорту і з додаванням імпорту аналогічних товарів та визначається у натуральному та грошовому показниках:

$$O_p = V_v + VI - V_e,$$

де O_p – обсяг ринку, V_v – обсяг виробництва, VI – обсяг імпорту, V_e – обсяг експорту.

Станом на 1 січня 2015 р. ємність ринку свинини збільшилась на 14,39% та становить 121,4 тис. тонн. Ємність ринку свинини залежить від купівельної спроможності населення та роздрібних цін на продукти харчування. Сумарно це призводить до того, що витрати на одного жителя України на продукти харчування становлять 53% від сімейного бюджету, тоді як у Німеччині – 9,8%, у США – 11%, у Польщі – 20%.

Складність ситуації з купівельною спроможністю населення України проявляється не лише через вказані причини, але й через інші чинники. Зокрема, вчені вказують на наявність великої диференціації споживання продовольчих продуктів між групами населення згідно з розмірами середньодушових загальних доходів [4, с. 7]. Характерною особливістю аграрної економіки України є те, що значна частина виробленої сільськогосподарської продукції у процесі руху до споживача омиває товарно-грошові відносини. Це призводить

до того, що сукупна ємність внутрішнього споживання складається з двох частин: перша, яка проходить товарно-грошові відносини і фактично визначає ємність ринку, і друга – натуральна, яка лише перераховується за середніми ринковими цінами, але функціонує без грошової маси, яка б супроводжувала її товарний обіг. Водночас, за статистичними даними, господарства населення мають значну питому вагу у виробництві свинини – 55%. Платоспроможний попит визначається рівнем заробітної плати населення, що є найбільш важливим показником соціального забезпечення. Розв'язання проблем ємності внутрішнього ринку свинини полягає у підвищенні рівня платоспроможності. Станом на початок 2015 р. динаміка вітчизняного виробництва свинини зазнала значних змін. Наші дослідження підтвердили, що з 1996 до 2013 р. спостерігається чітка закономірність коливань прибутковості свинарського бізнесу із падінням рентабельності раз на чотири роки. Зокрема, найбільш критичними для вітчизняного товаровиробника стали 2000, 2003, 2007, 2012 та початок 2015 р.

Висновки з проведеного дослідження. З метою синхронізації економічної діяльності суб'єктів господарювання на ринку, вільні ринкові відносини необхідно змістити у бік інтегрованої діяльності. Отже, слід узгодити на практиці різноманітні вектори інтересів виробничого ланцюга: виробник, переробка, реалізація. Найбільш прозорі відносини учасників ринків можливо створити на основі повної інтеграції, при цьому суб'єкт підприємницької діяльності об'єднується з підприємством-інтегралом, що дає змогу знизити витрати на логістику при веденні успішної підприємницької діяльності. Стримуючим фактором здійснення повної інтеграції на ринках свинини є зміна суті структури галузевого ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вдовенко Н.М. Методологізація галузевого державного управління на шляху адаптації економіки до умов та вимог Європейського Союзу / Н.М. Вдовенко // ScienceRise. – 2015. – № 5/3(10). – С. 39–45.
2. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і тактика / С.М. Кваша. – К. : НІЧЛАВА, 2000. – 252 с.
3. Свиноус І.В. Ринкове ціноутворення на продукцію свинарства приватного сектору / І.В. Свиноус // Економіка АПК. – 2007. – № 3. – С. 80–84.
4. Шпичак О.М. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні в контексті купівельної спроможності населення / О.М. Шпичак, О.В. Бондар // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 5–13.
5. Вдовенко Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н.М. Вдовенко // ScienceRise. – 2015. – № 2/3(7). – С. 20–26.
6. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3–12.
7. Шпичак О.М. Економічні проблеми виробництва свинини в Україні / О.М. Шпичак, І.В. Свиноус // Вісн. аграр. науки. – 1997. – № 1. – С. 71–77.
8. Бурдейна Н.М. Ціноутворення і ціни на продукцію сільськогосподарства / Н.М. Бурдейна // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2006. – Вип. 36. – С. 67–70.
9. Економічний словник-довідник / [ред. С.В. Мочерний]. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
10. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток м'ясопродуктового підкомплексу України / В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Мазуренко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 198 с.
11. Калінчик М.В. Ефективність виробництва та розвиток ринку свинини / М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, Т.М. Одінцева. – К. : Нічлава, 2005. – 228 с.
12. Калінчик М.В, Ільчук М.М, Одінцева Т.М. Ефективність виробництва та розвиток ринку свинини / М.В. Калінчик, М.М. Ільчук, Т.М. Одінцева. – К. : Нічлава, 2005. – 228 с.

УДК 338.262.7

Шепетько Р.І.

*аспірант кафедри управління національним господарством
Національної академії державного управління при Президентові України*

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ НЕОІНДУСТРІАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті проаналізовано основні державні програми економічного розвитку та структурної перебудови у контексті проведення неоіндустріальних реформ. Проводиться пошук та з'ясування основних причин низької ефективності згаданих програм у минулому. Визначаються основні цілі та пріоритети технологічної перебудови промисловості.

Ключові слова: державна цільова програма, неоіндустріалізація, державна програма економічного і соціального розвитку, структурна перебудова, технологічна модернізація.

Шепетько Р.И. ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В статье анализируются основные государственные программы экономического развития и структурной перестройки в контексте реализации неоиндустриальных реформ. Проводится поиск и выяснения основных причин низкой эффективности упомянутых программ в прошлом. Определяются основные цели и приоритеты технологической перестройки промышленности.

Ключевые слова: государственная целевая программа, неоиндустриализация, государственная программа экономического и социального развития, структурная перестройка, технологическая модернизация.

Shepetko R.I. STRATEGIC PLANNING ISSUES OF THE UKRAINIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF NEO-INDUSTRIAL TRANSFORMATION

In this article the author investigates the main state programs of the economic development in the context of neo-industrial reforms. A search and clarification of the main reasons for the low efficiency of these programs in the past. The basic objectives and priorities technological restructuring of the national industry.

Keywords: state target program, neo-industrialization, state program of economic and social development, structural rebuilding, technological modernization.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що неоіндустріалізація національної економіки є необхідним, але тривалим і затратним процесом, пов'язаним із перерозподілом фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, який потребує державної участі. Одним з дієвих механізмів урядового впливу на згадані процеси модернізації є розробка довго-, середньо- та короткострокових програм економічного розвитку та структурної перебудови економіки України.

Одними із перших державних програм промислової модернізації були радянські п'ятирічки, у США такі програми набули широкого застосування в часи Великої депресії 1929–1933 рр. Також загальновідомими є японські державні програми розвитку другої половини ХХ ст. А з 1970 х рр. У промислових розвинутих країнах державне програмування стало проводитись на постійній основі. Основною метою програмування стало узгодження пріоритетних цілей і завдань держави з наявними фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами. Сьогодні майже у кожній країні розробляються державні програми та стратегії.

В історії незалежної України практика реалізації державних програм була вкрай неефективною та фактично дискредитувала себе як форма державного управління. Причина полягала у нерозумінні усіма виконавцями стратегічної мети та завдань, заради яких така програма створювалась, а також відсутності чітких пріоритетів і критеріїв відбору програмних цілей. Через це програми часто були зорієнтовані на вирішення другорядних, а не головних державних проблем. Безсистемність програмного планування спричинила появу великої кількості різноманітних програм, що охоплювали всі напрямки економічної діяльності та стосувались усіх галузей промисловості. Це призвело до надлишкових витрат на розробку та затвердження програм, більшість з яких через брак

фінансування не були реалізовані. Ще одним наслідком стало розпорошення, а не концентрація обмежених державних ресурсів, створення ефекту видимості активної діяльності. Програми неоіндустріальної перебудови економіки України останніх років характеризувались декларативністю, надмірним спектром запланованих заходів на фоні недостатнього фінансування, заангажованістю та лобіюванням своїх інтересів окремими бізнес-групами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам програмного планування і розроблення державних стратегій розвитку присвячено багато наукових праць. Вважаємо за доцільне виділити публікації відомих вітчизняних науковців, зокрема В.М. Гейця [1], Ю.В. Кіндзерського [2], В.І. Кононенка і Л.М. Шаблеста [4], Я.А. Жаліла [14], С.О. Біла [8] та інших.

Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, незважаючи на доволі детальний аналіз та значну кількість публікацій з окресленого питання, ще залишається недостатньо дослідженою сфера державного програмування в контексті проведення неоіндустріальних перетворень та технологічної модернізації. Потребують подальшого вивчення причини неприйняття значної кількості проектів програм та невдачі під час їх виконання.

Метою статті є історичний аналіз національних стратегій та загальнодержавних програм з погляду неоіндустріальної модернізації економіки України. А також з'ясування основних причин низької ефективності згаданих програм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною нормативно-правовою базою більшості розвинутих країн є економічна доктрина, яка визначає напрями довгострокової стратегії розвитку країни, а також закони, що регулюють інвестиційну, цінову,

бюджетну, грошово-кредитну політику та створюють необхідне інституційне середовище для реалізації згаданої доктрини. В Україні вже тривалий час ведеться пошук власної моделі неоіндустріально-економічного розвитку, але поки що безрезультатно. Про це свідчить велика кількість розроблених проєктів програм і концепцій, які з різних причин не були затвердженими.

На думку команди науковців Національного інституту стратегічних досліджень під керівництвом Я.А. Жаліла: «Суттєвою проблемою в реалізації структурних перетворень є те, що в Україні відсутня цілісна система стратегічного планування соціально-економічного розвитку» [14, с. 60]. Так, в Україні діють закони України (далі ЗУ) «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» № 1602 III від 03.03.2000 р. та «Про державні цільові програми» № 1621 IV від 18.03.2004 р., які визначають повноваження учасників програмного процесу. Але відсутність у законних детальній методиці розроблення програм, створює необхідність у схваленні додаткових підзаконних актів у вигляді постанови Кабінету Міністрів України (далі – КМУ) № 621 від 26.04.2003 р. «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проєкту державного бюджету» та № 106 від 31.01.2007 р. «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм». Проєкт закону «Про державне стратегічне планування» № 9407 від 03.11.2011 р., який мав би визначати правові, економічні та організаційні засади формування цілісної системи стратегічного планування, так і не був прийнятий Верховною Радою України (далі – ВРУ).

Відсутність цілісності та системності у правовому полі призвели до появи надмірної кількості державних програм, які не були узгоджені із стратегічними державними пріоритетами та між собою. Дуже часто виконання однієї програми перекреслювало досягнення попередньої, положення програми були декларативними, повноваження виконавців дублювались тощо. Це неодноразово призводило до необхідності вдосконалення [10], оптимізації [11], а також до скорочення кількості та укрупнення державних програм [12].

Однією з найперших спроб створити довгострокову стратегію неоіндустріалізації національної промисловості був проєкт *Програми структурної перебудови економіки України (концептуальний варіант)* (1995–1996 рр.). Але він існував тільки на рівні концепції, обговорення щодо його деталей обмежувалось структурами КМУ та ВРУ. Концепція була відхилена постановою ВРУ № 248/96 ВР від 18.06.1996 р. з дорученням доопрацювати, з урахуванням необхідності розвитку внутрішнього ринку та забезпечення зростання конкурентноздатності української продукції на світових ринках.

Другою спробою модернізації промисловості був проєкт *Програми структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 1999–2003 рр.*, який було взято за основу на засіданні КМУ протокол № 7 від 02.02.1999 р. Пріоритетними цілями цього документа були: а) підвищення конкурентоспроможності виробництва, збільшення експортного потенціалу держави; б) освоєння нових конкурентоспроможних товарів народного споживання; в) реалізація енергозберігаючої моделі розвитку економіки; г) технологічне оновлення виробництва та реструктуризація підприємств. В цілому документ нагадував попередній проєкт, але його особливістю було те, що уперше проголошувався іннова-

ційний тип розвитку країни з одночасним підвищенням регулюючої ролі держави [5].

Хоча стратегічними пріоритетами проголошувалось технологічне оновлення виробництва і освоєння нових конкурентоспроможних товарів, значна кількість державних інвестицій спрямовувалась у паливну промисловість (майже 29% від усіх капіталовкладень). Цей факт свідчить про значну розбіжність між проголошеними та реальними цілями згаданої концепції.

Серед інших недоліків програми були такі: надмірне очікування іноземних інвестицій та державного фінансування; недостатня увага приділялась розвитку галузей 5 го і 6 го технологічних укладів, а також проєктам легкої та харчової промисловості. Про ці та інші недоліки вказував В.М. Геєць у відповідній записці КМУ «Зауваження та пропозиції до проєкту Програми структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 1999–2003 роки». Зокрема, він повідомляв що «...стратегія структурної перебудови згідно із запропонованим проєктом Програми не є такою, що зорієнтована на її покращення, а навпаки, – у разі її використання відбудеться погіршення ситуації». У зв'язку зі значними зауваженнями, вказана програма так і не була затверджена.

Наступним документом стала *Концепція державної промислової політики України*, що була схвалена постановою КМУ № 272 від 29.02.1996 р. Особливістю цієї концепції є те, що вона повинна була стати основою при розробленні усіх інших програм органів державної влади в галузі реформування і розвитку реального сектору економіки. Мета концепції полягала у призупиненні спаду виробництва та забезпеченні неоіндустріальної модернізації промисловості України. До стратегічних цілей належали такі: зниження ресурсоемності промислового виробництва та конверсія військово-промислового комплексу, реструктуризація великих підприємств та сприяння створенню промислово-фінансових груп. В документі також значилося, що проведення структурної та неоіндустріальної модернізації повинно здійснюватись із максимальною орієнтацією на власні можливості. Таке небажання керівництва країни залучати кошти іноземних інвесторів можна пояснити тим, що основні промислово-фінансові групи країни перебували на початковому етапі створення і не були зацікавлені допускати іноземців в процеси кулуарної приватизації державних підприємств. Розроблення програми залишилось на рівні схвалення концепції.

Особливістю *Програми структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 2001–2004 роки* на відміну від більшості соціально-економічних стратегій було те, що вона передбачала удосконалення ринкових механізмів господарювання та розширення сфери дії товарно-грошових відносин. Проведення структурної перебудови передбачалось не за галузевим підходом, а шляхом вирішення пріоритетних завдань. До таких пріоритетів належали:

а) підвищення конкурентоспроможності національної економіки, що передбачало стимулювання попиту на внутрішньому ринку;

б) реалізація енергозберігаючої моделі розвитку економіки, зокрема «поступове зменшення в галузевій структурі виробництва частки паливоємних галузей – електроенергетики і чорної металургії, перефільювання або закриття енергообтяжливих та енергозбиткових підприємств і виробництв, що не мають перспектив для реалізації енергозберігаючих технологій» [6, с. 18]. На нашу думку, вказана мета

була формальною і декларативною, оскільки очікувані результати від реалізації програми передбачали «приріст потужностей...» та «створення в Україні власного ядерно-паливного циклу» [6, додаток 2]. Про інноваційні заходи та проекти щодо енергозбереження у програмі майже не згадується.

Високий рівень декларативності програми, оскільки поставлені в ній завдання не узгоджувались з наявними для її реалізації ресурсами, відсутність обговорення основних її положень в широких колах науковців, а також інші недоліки, унеможливили затвердження цієї програми. Тому вона так і залишилась у вигляді проекту.

У Посланні Президента України до ВРУ № 0001100 02 від 30.04.2002 р. «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки» головними пріоритетами визначено: інституційні реформи, забезпечення економічного зростання на основі структурно-інноваційних зрушень та утвердження механізмів соціально-ринкової економіки. Найвразливішим місцем української економіки згідно з документом є «структура промислового комплексу», оскільки «з 1991 до 2000 р. частка паливно-сировинних галузей зросла із 17,3% до 59,2%, або в 3,42 рази, тоді як питома вага машинобудування та металобробки зменшилася майже вдвічі – з 26,3% до 13,2%».

Стратегічна мета цієї програми: «створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу... та утвердження України як високотехнологічної держави» – досягнута не була, а замість неоіндустріалізації отримали технологічну деградацію. На думку Ю.В. Кіндзерського, «згадана програма виявилася декларативною... за більшістю поставлених завдань, оскільки останні ніяким чином не були підкріплені конкретними практичними заходами та механізмами їх реалізації. Ті заходи, що були затверджені, мали фрагментарний характер і... малоузгоджувались із поставленими завданнями» [9]. Темпи зростання інвестицій повинні були перевищувати зростання доходів населення. Але насправді ситуація була протилежна, згідно зі статистичними даними за 2002 р., темпи зростання доходів становили 18%, а інвестицій – лише 8,9% [3, с. 123].

Указом Президента України № 102/2003 від 12.02.2003 був прийнятий оновлений варіант *Концепції державної промислової політики*. У цьому документі на відміну від попереднього визначено інноваційний шлях розвитку промисловості, підтримку наукоємних виробництв, випереджальний розвиток ресурсозберігаючих та соціально орієнтованих виробництв. Джерелами фінансування, окрім державних та власних коштів підприємств, були визначені іноземні інвестиції.

Основними пріоритетами «Програми структурної перебудови економіки України на період до 2015 року» є підвищення структурної ефективності економіки, розвиток конкурентного середовища та прискорення інноваційного розвитку. Автори програми не стали розпорошуватись на досягнення багатьох цілей, а сконцентрували свою увагу на проведенні неоіндустріалізації промисловості, «пропорції якої відіграють ключову роль в активізації відтворювальних процесів та визначають ринкову спрямованість і конкурентоспроможність економіки» [7, с. 3]. Перший розділ програми містив порівняльний аналіз основних показників економічного розвитку розвинених країн та України, що дозволяло виявити основні диспропорції та недоліки сучасної структури економіки.

У *Державній програмі розвитку промисло-*

вості на 2003–2011 роки, що була схвалена постановою КМУ № 1174 від 28.07.2003 р., увесь процес неоіндустріалізації промисловості було розбито на три періоди, основними завданнями яких було: 1) створення сприятливого інституційного середовища для модернізації; 2) формування ефективної структури промисловості з підвищенням питомої ваги галузей з високою часткою додаткової вартості та реалізація інноваційної моделі розвитку промисловості; 3) формування технологічних кластерів у наукоємних і високотехнологічних галузях, широке запровадження енерго- і ресурсозберігаючих технологій, комплексна автоматизація промисловості.

У *Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004–2015 роки «Шляхом європейської інтеграції»*, схвалена Указом Президента України № 493/2004 від 28.04.2004 р., визначені такі програмні цілі: а) подолання ресурсовитратного характеру виробництва; б) формування інноваційної моделі розвитку; в) стимулювання розвитку наукоємних і високотехнологічних галузей; г) впровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій; д) формування ефективного внутрішнього ринку, зокрема високих технологій. Згідно зі стратегією щорічні темпи зростання ВВП України передбачались не нижче ніж 6–7%, що дозволило би наздогнати в обсягах ВВП на одну особу провідні країни світу. Процес реалізації стратегії поділявся на три етапи. Основне завдання першого етапу (2004–2005 рр.) полягало у формуванні інституційних, фінансових та організаційних передумов для здійснення неоіндустріалізації. У другому етапі (2006–2009 рр.) передбачалося провести технологічну модернізацію підприємств, особливо галузей обробної промисловості, сформувати в Україні інноваційну модель розвитку та провести соціальну переорієнтацію економіки. Третій етап (2010–2015 рр.) повинен був стати періодом закріплення досягнутих результатів при щорічному зростанні реального ВВП – до 6%, доходів населення – до 6%, інвестицій в основний капітал – до 11,7% та рівня інфляції – 3–4% за рік.

Концепція проекту *Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року*, схвалена розпорядженням КМУ № 947 р. від 09.07.2008 р., передбачає структурно-інноваційне удосконалення виробництва, посилення соціальної спрямованості промислової політики, запровадження ресурсо- та природозберігаючих технологій, розвиток технологій водневої енергетики, виробництва моторного палива з рослинної сировини, а також введення в експлуатацію відновлюваних джерел енергії.

Ще одним документом, який передбачав підвищення ефективності споживання енергопродуктів, стала *Енергетична стратегія України на період до 2030 року*, схвалена за № 145 від 15.03.2006 р., але через невиконання основних її положень була оновлена розпорядженням КМУ № 1071 від 24.07.2013 р. Серед основних цілей стратегії зазначено про: лібералізацію ринків енергоресурсів, модернізацію енергетичної галузі, ремонт діючих та спорудження нових енергоблоків, технологічне оновлення та приватизація вугільної галузі, а також про реструктуризацію нафтогазового комплексу.

У *Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»* основну увагу зосереджено не на розвитку високотехнологічних чи інноваційних галузей, а на модернізації вугільної промисловості та паливно-енергетичного комплексу (енергетика, нафтогазова промисловість), розвиток

транспортної інфраструктури був пов'язаний із проведенням в Україні Чемпіонату Європи з футболу в 2012 р. На нашу думку, положення програми містили високий рівень декларативності та не передбачали проведення масштабної неіндустріалізації промисловості.

Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року, схвалена розпорядженням КМУ № 603 р. від 17.07.2013 р., є оновленою версією аналогічної вищезгаданої програми до 2017 р. Згідно із цією концепцією основними напрямками державної промислової політики є: модернізація вітчизняної промисловості та збільшення частки високотехнологічної продукції, задоволення потреб внутрішнього ринку вітчизняними товарами та зростання зайнятості населення. У документі згадується про посилення координуючої ролі держави та про інтеграцію промислової політики в наукову, технологічну та інноваційну політику.

Чинна «**Стратегія сталого розвитку України-2020**», схвалена Указом Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р., передбачає проведення 62-х реформ. На нашу думку, це свідчить про нерозуміння авторами програми принципів послідовності та етапності у проведенні стратегічних реформ, а також бажання реформувати все і одразу. Серед першочергових завдань програми такі:

1) розвиток оборонно-промислового комплексу України;

2) антикорупційна, судова і податкова реформи, дерегуляція та розвиток підприємництва, а також реформа правоохоронної системи, які в майбутньому створять сприятливе інституційне середовище для неіндустріалізації економіки;

3) схвалення «**Енергетичної стратегії України на період до 2035 року**», головним завданням якої є: зниження енергоємності ВВП (на 20% до кінця 2020 р.); реалізація проектів з використанням альтернативних джерел енергії; диверсифікація джерел постачання енергоресурсів, зокрема нафти, природного газу, вугілля, ядерного палива, нарощування видобутку вітчизняних енергоносіїв; залучення іноземних інвестицій до модернізації газотранспортних та електрогенеруючих потужностей; приватизація перспективних і консервація збиткових вугледобувних підприємств; модернізація інфраструктури паливно-енергетичного комплексу.

Висновки. Особливістю національного програмного планування є відсутність тривалий час затвердженої довгострокової стратегії неіндустріально-економічного розвитку України. Неодноразові спроби прийняття такої стратегії зупинялись на рівні схвалення концепції або проекту програми. Причинами цього, на нашу думку, є відсутність наукового розуміння ролі держави у забезпеченні неіндустріалізації та структурної перебудови промисловості, не існувало чітких критеріїв відбору та пріоритетів у прийнятті господарських рішень, не були відпрацьовані механізми та інструменти державної структурної політики, та й саме втручання держави сприймалось як атавізм радянського минулого. Значна кількість прийнятих концепцій та незатверджених проектів програм свідчить про наполегливий пошук шляхів для технічного оновлення, модернізації та соціалізації реального сектора економіки, а також про спроби запровадження моделі інноваційного розвитку, що є важливою передумовою підняття соціальних стандартів.

Одним із основних структурних недоліків є висока енергозатратність української промисловості, що суттєво впливає на зниження конкурентоспро-

можності вітчизняної продукції. Наявність багатьох проектів державних програм, націлених на модернізацію паливно-енергетичного комплексу, свідчить про усвідомлення цієї проблеми керівництвом країни. Сьогодні, в умовах зовнішньої військової агресії та економічної війни зі стратегічним постачальником енергоносіїв – Урядом Росії, згадана проблема набуває особливої актуальності. Саме тому зниження енергоємності національного виробництва є головною передумовою та пріоритетом при проведенні неіндустріалізації економіки України.

Особливістю національного програмного планування є те, що з понад 500 державних цільових програм, жодна не була повністю виконана відповідно до поставлених цілей і завдань [13]. Причинами такої низької ефективності, на нашу думку, є корумпованість та рентоорієнтованість української влади при прийнятті будь-яких господарських рішень. Це створює сприятливе середовище для становлення в органах державної влади впливових лобістських бізнес-груп. Як бачимо, державна бюрократія не зацікавлена у проведенні будь-яких неіндустріально-технологічних реформ, а намагається зберегти нинішній стан речей. Саме тому без вирішення проблеми корупції та при відсутності політичної волі проводити структурні реформи немає жодних підстав сподіватись на проведення неіндустріалізації промисловості.

Справжніми цілями більшості проектів програм були не модернізація, а державний протекціонізм окремих галузей економіки. Саме галузі, які могли пролобіювати особисті інтереси у влади, отримували необхідні правові норми, програми розвитку та державні субсидії. Як відомо, головними лобістами в Україні є гірничо-металургійний комплекс, оскільки експортні надходження якого є важливим джерелом поповнення валютних запасів, а також негаразди у цьому секторі, зокрема у вугільній галузі, мають значний потенціал виникнення масштабних соціальних конфліктів.

Ще однією інституційною перешкодою для здійснення повномасштабної неіндустріалізації є надмірна залежність української економіки від політичних циклів, часова періодичність яких значно менша за час, необхідний для реалізації повномасштабної технологічної модернізації. Відсутність послідовності у проведенні структурної політики при зміні політичних еліт у владі, постійні протистояння конкуруючих бізнес-груп з можливістю отримання державної підтримки для своїх підприємств зумовлюють довготривалу технологічну деградацію промисловості. Перспективи подальших розвідок у цьому напрямку, на нашу думку, повинні бути скеровані на удосконалення механізмів стратегічного планування та інструментів реалізації державних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / за ред. академіка НАН України В.М. Гейця ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К. : Наукова думка, 2008. – 384 с.
2. Деструктиви промислової політики в Україні та можливості їх подолання [Електронний ресурс] / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 4–16. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/EkUk_2012_12_2.pdf.
3. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : моногр. / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
4. Механізм структурних зрушень в економіці України : моногр. / В.І. Кононенко, О.О. Веклич, Л.М. Шабліста та ін. ; відпов. ред. д.е.н. В.І. Кононенко. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2002. – 288 с.
5. Програма структурної перебудови економіки України на серед-

- ньостроковий період (1999–2003 рр.) : проект. – К., 1998. – 74 с.
6. Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період (2001–2004 рр.) : проект. – К., 2000. – 49 с.
 7. Програма структурної перебудови економіки України на період до 2015 р. (концептуальний варіант) : проект. – К., 2001. – 72 с.
 8. Проекти програм структурної перебудови економіки України кінця XX – початку XXI ст. : аспекти їх суспільної ефективності / С.О. Біла // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2005. – Вип. 37–38. – С. 3–16.
 9. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : моногр. / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
 10. Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України : розпорядження КМУ № 504 р від 04.10.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
 11. Деякі питання оптимізації державних цільових програм : розпорядження КМУ № 223 р від 23.03.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
 12. Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм : постанова КМУ № 704 від 22.06.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua/>.
 13. Симоненко В. Сегодня власть – самый прибыльный бизнес / В. Симоненко // Столичные новости. – 2009. – № 12 (31 марта–6 апреля).
 14. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.

СЕКЦІЯ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.716:339.747

Рябенко В.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і права
Національного університету харчових технологій*

ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

В статті визначено особливості формування потенціалу підприємства в умовах кризи. Обґрунтовано напрями структуризації потенціалу підприємства. Досліджено процес формування структурних елементів потенціалу підприємства.

Ключові слова: криза, антикризове управління, потенціал підприємства, формування потенціалу підприємства, структура потенціалу підприємства.

Рябенко В.В. ФОРМИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье определены особенности формирования потенциала предприятия в условиях кризиса. Обоснованы направления структуризации потенциала предприятия. Исследован процесс формирования структурных элементов потенциала предприятия.

Ключевые слова: кризис, антикризисное управление, потенциал предприятия, формирование потенциала предприятия, структура потенциала предприятия.

Ryabenko V.V. FORMATION POTENTIAL OF THE ENTERPRISE DURING THE CRISIS

The features of the formation potential of the enterprise during the crisis are determined. The directions of structuring potential of the enterprise are substantiated. The process of the formation of the structural elements of the enterprise potential is investigated.

Keywords: crisis, crisis management, potential of the enterprise, formation potential of the enterprise, structure of the enterprise potential.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується наявністю кризових явищ і процесів, що стримують її розвиток. До них слід віднести низький рівень виробництва товарів та послуг, недосконалість законодавчої бази, яка регламентує господарську діяльність підприємств, кризу платежів, низький рівень розвитку фінансового ринку тощо. Загальноекономічні процеси в державі негативно позначилися на діяльності більшості суб'єктів господарювання, що призвело до збільшення числа технічно відсталих, неконкурентоспроможних і неплатоспроможних підприємств, яким загрожує банкрутство.

Успішне функціонування вітчизняних підприємств значною мірою визначається можливістю їхньої швидкої адаптації до змін зовнішнього середовища, що потребує формування відповідного потенціалу для подолання кризових явищ та забезпечення наступного прогресивного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження процесів формування потенціалу підприємств в сучасних умовах присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених, серед яких Ареф'єва О.В., Берсуцький А.Я., Бузько І.Р., Воронкова А.Е., Головкова Л.С., Іванов Ю.Б., Калінеску Т.В., Краснокутська Н.С., Мороз Ю.Ю., Отенко І.П., Федонін О.С. та ін. Однак в їх роботах процес формування потенціалу підприємства розглядається в стабільних умовах функціонування, що не характерно для сучасного стану економіки. З іншого боку, категорія «потенціал підприємства» використовується для пояснення сутності кризи та розробки механізмів її подолання у дослідженнях з антикризового управління таких вчених, як Гасанов С.С., Градов А.П., Коротков Е.М., Лігоненко Л.О., Ситник Л.С., Терещенко О.О., Шершньова З.Є. та ін. Але в даних дослідженнях не розглядаються проблеми формування потенціалу підприємства в умовах кризи.

Мета статті. Визначення ролі потенціалу підприємства у запобіганні і подоланні кризових явищ та обґрунтування особливостей його формування в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу. Діяльність українських підприємств в останні десятиліття характеризується наявністю постійного впливу кризових явищ на результативність їх функціонування і розвитку. Найчастіше, криза трактується як крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі (організації), яке загрожує її життєздатності в навколишньому середовищі [1].

Криза є необхідною стадією та об'єктивною передумовою розвитку будь-якої макро- та мікроекономічної системи. Під кризою на підприємстві слід розуміти об'єктивно-суб'єктивне явище, що виникає під впливом негативних зовнішніх та внутрішніх чинників на будь-якому етапі життєвого циклу підприємства та може призвести до порушення економічного, фінансового та господарського механізмів функціонування або припинення його існування.

Відповідно до світової практики, банкрутство підприємств на 1/3 зумовлене зовнішніми факторами і на 2/3 – внутрішніми, однак ця тенденція порушується в країнах з перехідною економікою, де зовнішні фактори превалюють над внутрішніми [5].

Потенціал є інтегральною, системною характеристикою підприємства, що відображає як тенденції та результативність його функціонування і розвитку, так і здатність до виживання в умовах кризи та адаптації до зовнішніх умов. Як вже зазначалося, потенціал підприємства використовується для обґрунтування сутності кризи та її окремих видових проявів.

Відповідно до загальної теорії криз, під кризою розуміється необхідна фаза в житті будь-якої системи, за якої потенціал попередньої динаміки вже вичерпаний і система або переходить у якісно новий

стан, або гине, або змінюється новою, більш прогресивною. Про стратегічну кризу йдеться в тих випадках, коли потенціал розвитку підприємства істотно вичерпаний. Таким чином, криза підприємства – це перехід від стабільності до покращення або погіршення будь-якого з параметрів економічного потенціалу підприємства [2].

Причина кризи – у вичерпанні потенціалу старих форм науково-технічного й організаційного розвитку [7]. Криза пояснюється постійною зміною кон'юнктури ринку, змінами параметрів попиту, параметрів чинників виробництва, моральним і фізичним старінням елементів стратегічного потенціалу фірми [6].

На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у підприємства потенціалу для успішного функціонування. Стратегічна криза – це коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху [8].

Стратегічна криза – незапланований процес певної тривалості, що формується під впливом певного співвідношення зовнішніх та внутрішніх кризоутворюючих чинників, та обмеженої можливості впливу з боку керівників і власників підприємств з важко прогнозованими наслідками, які призводять до вичерпування стратегічного потенціалу та втрати доцільності подальшого існування організації з незмінними місією, цілями, напрямками діяльності та виробничим потенціалом [3].

Фінансова криза віддзеркалює протиріччя між фактичним станом його фінансового потенціалу (спроможністю генерування та (або) залучення фінансових ресурсів) та необхідним обсягом фінансування [4].

Кризи стали невід'ємною частиною існування сучасних організацій. Хоча кризи можуть бути різними, наявність у підприємства потужного, збалансованого потенціалу дозволить протидіяти будь-яким катастрофам. Антикризове управління повинно починатися не зі здійснення надзвичайних заходів по запобіганню фінансової неспроможності, а з вибору місії підприємства, вироблення концепції і цілей його діяльності, формування і підтримки на достатньому рівні потенціалу підприємства, здатного забезпечити не тільки виживання, а й подальший поступальний розвиток.

Формування потенціалу підприємства – це процес, який здатний змінити траєкторію руху або намічений режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку вже наявних або створення нових конкурентних переваг. Потенціал характеризує можливість підприємства виживати шляхом адаптації до множини кризоутворюючих факторів.

Формування потенціалу підприємства в умовах кризи повинне мати різноспрямований характер. Початковим етапом формування потенціалу підприємства є його структуризація. Найчастіше у наукових дослідженнях використовується функціональна структуризація потенціалу підприємства, згідно з якою виділяють до двадцяти видів локальних потенціалів. Але доцільним є для промислових підприємств, на нашу думку, виділення виробничого, фінансового, трудового, маркетингового, інноваційного та управлінського потенціалів як таких, що найбільш комплексно відображають весь спектр господарських процесів на підприємстві.

В структурі потенціалу підприємства доцільно також виокремити потенціал розвитку (стратегіч-

ний потенціал) і потенціал виживання. Стратегічний потенціал визначає орієнтири розвитку і є вихідною точкою для встановлення цілей підприємства, є вихідним базисом для розробки стратегії розвитку підприємства. Оскільки криза не виникає спонтанно, при появі перших її симптомів у зовнішньому або внутрішньому середовищі підприємству необхідно поступово переключитись із режиму розвитку у режим антикризового функціонування і задіяти потенціал виживання.

Потенціал виживання – це наявна можливість розвитку за позитивним сценарієм (здатність до самовиживання), наслідком якого є нормалізація стану господарської системи, відновлення конкурентоспроможності підприємства й забезпечення ефективного господарювання [2]. Лігоненко Л.О. пропонує використовувати термін «потенціал виживання підприємства» для узагальнюючої прогнозно оцінки перспектив розвитку підприємства в майбутньому та його можливостей щодо подолання кризових явищ [4].

Стратегічний потенціал підприємства – це система сукупність стратегічних ресурсів, компетенцій та можливостей, які використовуються або можуть використовуватися на сучасному етапі та в довгостроковій перспективі для забезпечення сталого розвитку підприємства у відповідності з встановленими цілями та існуючими тенденціями у зовнішньому середовищі. Згідно із даним визначенням, у структурі потенціалу підприємства доцільно виділити ресурсний (внутрішній) потенціал, зовнішній (ринковий) потенціал (як сукупність можливостей, які існують у зовнішньому середовищі) та потенціал компетенцій. Останні являють собою сукупність навичок, знань, досвіду, ноу-хау і відносин, якими володіють підприємство та його працівники. Потенціал компетенцій підприємства виступає об'єднуючою ланкою, яка дозволяє створювати певні комбінації наявних у підприємства ресурсів для більш повного використання можливостей, що з'являються у зовнішньому середовищі.

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що причинами кризи є:

- розбалансованість локальних функціональних потенціалів підприємства, що призводить до виникнення локальних криз;
- протиріччя між внутрішнім та ринковим потенціалом підприємства;
- невідповідність стратегічного потенціалу підприємства його стратегічним цілям через його недостатність або фізичне і моральне старіння;
- відсутність у підприємства потенціалу виживання, тобто здатності протистояння негативним зовнішнім впливам та внутрішнім тенденціям.

За масштабами впливу на підприємство кризи поділяються на локальні, системні та стратегічні. Найперші проблеми для підприємства створює локальна криза – процес погіршення діяльності в одній із підсистем організації. Локальні кризи мають тісний причинно-наслідковий зв'язок, що зумовлює мультиплікативний ефект накопичення негативних явищ при переході від однієї локальної кризи до іншої. На основі різновиду локальних криз на підприємстві згідно з ланцюжком створення вартості можна сформулювати таку послідовність утворення проблемних ситуацій: криза збуту, фінансова криза, криза постачання, виробничо-технологічна, криза персоналу, організаційна криза. Остання призводить до виникнення системної кризи на підприємстві, яка охоплює всі функціональні сфери його діяльності.

Однією із проблем кризового стану сучасних підприємств є розбалансованість розвитку локальних

функціональних потенціалів у структурі загального. Навіть слабкий розвиток одного із функціональних потенціалів може призвести до негативних результатів діяльності підприємства. Наприклад, недостатній розвиток маркетингового потенціалу, навіть при ефективному використанні фінансового, виробничого та трудового потенціалів, може викликати кризу збуту, яка за ланцюгом розповсюдження кризових явищ трансформується у інші локальні кризи (фінансову, виробничу, кадрову тощо). Низький же рівень фінансового, виробничого та трудового потенціалів може призвести ще до більших проблем. Тому у процесі формування потенціалу підприємства ключовим принципом має стати збалансованість локальних потенціалів.

Вітчизняним промисловим підприємствам у спадок від радянської епохи дісталися досить потужний, хоч і фізично та морально застарілий, виробничий потенціал та достатній за кількісними і якісними параметрами трудовий потенціал. Однак стан фінансового, маркетингового інноваційного та управлінського потенціалів є вкрай незадовільним.

Фінансовий потенціал, з одного боку, є необхідним базисом для формування всіх інших локальних потенціалів, а з іншого – є результативним параметром, який характеризує успішність формування та використання сукупного потенціалу підприємства. Недостатність фінансового потенціалу вітчизняних підприємств обумовлена наступними причинами: хронічні неплатежі, викривлена структура капіталу суб'єктів господарювання, їх низька інвестиційна привабливість, недосконала амортизаційна політика, високі ставки оподаткування, проблеми із залученням зовнішнього фінансування через дорогі кредити та низький рівень розвитку фондового ринку. Тому важливим і пріоритетним завданням в умовах кризи є формування маркетингового, інноваційного та управлінського потенціалів, які дозволять, з одного боку, згенерувати додаткові грошові потоки, а з іншого – підвищити інвестиційну привабливість підприємства. Це забезпечить збільшення фінансового потенціалу, а на його основі дозволить модернізувати виробничий потенціал та удосконалити трудовий потенціал підприємства.

Формування маркетингового потенціалу передбачає перехід від виробничої концепції функціонування підприємства (виробляти, що можемо) до маркетингової концепції (виробляти те, що потрібно для задоволення потреб споживачів). Зазначене вимагає формування і використання відповідного маркетингового інструментарію (маркетингові дослідження, сегментування ринку, позиціонування товарів, заходи товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики).

Формування інноваційного потенціалу вимагає від підприємства створення підрозділів, які будуть займатися інноваційними розробками, активізації інноваційної активності власного персоналу, налагодження співпраці із науково-дослідними установами, трансфер інновацій із-за кордону шляхом придбання ліцензій, укладання франчайзингових угод або створення спільних підприємств чи стратегічних альянсів із закордонними партнерами.

Проблеми формування управлінського потенціалу пов'язані із організаційними змінами, реформуванням системи управління підприємством, поліпшення кадрового складу управлінського персоналу та набуття і розвиток його навичок і здібностей. Це вимагає змін в організаційній структурі управління, зокрема, зменшення ієрархічних рівнів, перехід до більш «плоских» структур, які базують не на підпорядкуванні, а на співробітництві, що підвищує їх гнучкість, адаптивність та швидкість реакції на зміни у зовнішньому середовищі.

Стратегічна криза свідчить про невідповідність організації вимогам передусім зовнішнього середовища, що свідчить про виснаження або недостатність стратегічного потенціалу підприємства. Неграмотні дії менеджменту здатні спровокувати або прискорити руйнування потенціалу успіху організації. Невміння менеджменту оптимізувати шанси організації на довгостроковий успіх, правильно ідентифікувати ключові компоненти стратегічного потенціалу і адекватно реалізувати потенціал позбавляє організацію можливості зберегти фінансову заможність, підводить до технічної неплатоспроможності і подальшого банкрутства.

Формування стратегічного потенціалу передбачає формування внутрішнього (ресурсного) потенціалу, зовнішнього (ринкового) потенціалу та створення унікальних, відмінних компетенцій підприємства та його персоналу. В множині елементів потенціалу як цілісної системи повинні бути виділені ті, які належать до внутрішнього потенціалу, і ті, які формують зовнішній потенціал.

Історія виживання вітчизняних товаровиробників у перехідній економіці підтверджує, що промислова організація залишається конкурентоспроможною, коли має оригінальні можливості, що гарантують ринковий успіх. Сукупність ресурсів і здібностей організації по їхньому комбінуванню й оригінальному використанню, що утворюють потенціал, гарантує ринковий успіх організації, одержання стійкого, високого прибутку. Потенціал визначається як обсягом і якістю наявних в організації ресурсів, так і реальними можливостями їхнього оригінального комбінування і своєрідного використання. Формування стратегічного потенціалу організації пов'язане з розробкою ключових компетенцій. Формування компетенцій передбачає розробку на рівні підприємства системи постійного навчання, удосконалення знань і навичок, інтелектуалізацію й осучаснення процесу виробництва на основі оригінальних ідей та новітніх технологій, налагодження відносин як всередині підприємства між окремими працівниками, так і із зовнішніми контрагентами та контактними аудиторіями. Зазначене дозволить створити унікально привабливі товари і послуги за рахунок комбінування ресурсів такими способами, які не можуть повторити інші підприємства. Ресурси набувають форми ключових компетенцій, якими не володіють конкуренти, коли дефіцитні на ринку ресурси організація використовує більш уміло, ніж її ринкові суперники, коли в оцінках можливостей застосування ресурсів, у їхньому комбінуванні присутній яскраво виражений елемент своєрідності, неповторності.

Для запобігання втрати товаровиробником здібностей отримувати прибуток потрібно синхронний розгляд менеджментом питань управління продуктово-ринковим набором, внутрішнім потенціалом і прибутковістю бізнесу. Тому в ході управління потенціалом успіху повинне досягатися розумне узгодження специфічного ринкового потенціалу (вдала комбінація властивостей продукту, цін, витрат, умов продажів) і стратегічно орієнтованих (внутрішніх) компетенцій організації.

Найбільш проблемним питанням у формуванні потенціалу підприємства є створення потенціалу виживання, оскільки він є найбільш абстрактним видовим проявом потенційних можливостей, а необхідність у ньому виникає тільки в умовах настання кризи. До основних процесів формування потенціалу виживання належать:

– забезпечення гнучкості, адаптивності та швидкості реакції щодо несприятливих змін у зовнішньому середовищі, що досягається завдяки розвитку інноваційних та маркетингових здібностей;

– формування сукупності резервів, в першу чергу матеріальних і фінансових ресурсів, які можуть бути мобілізовані при виникненні кризових явищ;

– розробка механізмів скорочення діяльності як реакції на несприятливі тенденції у функціонуванні підприємства (скорочення обсягу виробництва та асортименту товарів; вихід із ринків, які мають незначну привабливість; скорочення витрачання матеріальних і фінансових ресурсів; зменшення чисельності персоналу тощо);

– розробка програми вивільнення ліквідних коштів внаслідок іммобілізації оборотних і необоротних активів підприємства (продаж, здача в оренду, зворотний лізинг, вихід із інвестиційних проектів);

– обґрунтування положень режиму економії на підприємстві, що вимагає запровадження ресурсо- та енергоощадних технологій;

– формування стратегій ціноутворення в умовах кризи (можуть використовуватися як стратегії високих, так і низьких цін, орієнтуючись на зміну витрат, цін конкурентів, рівень попиту та його еластичність);

– запровадження на підприємстві системи управління витратами та контролінгу з метою мінімізації і (або) оптимізації всієї сукупності витрат та забезпечення координації планування і контролю в управлінні фінансами, вартістю та ризиками;

– розробка алгоритмізованого плану заходів на випадок виникнення кризових ситуацій по аналогії із технічними регламентами.

Важливе значення у формуванні потенціалу має проактивне антикризове управління та реструктуризація. Проактивне антикризове управління спрямоване на недопущення кризової ситуації і передбачає формування потенційної здатності до виживання підприємства та забезпечення подальшого ефективного розвитку бізнесу. Реструктуризація – це перегрупування фінансових, матеріальних, технологічних і управлінських ресурсів, їхня концентрація на перспективних напрямках роботи підприємства. У процесі реструктуризації створюється новий потенціал для активної поведінки на ринку.

Висновки. Незважаючи на деструктивний характер, кризи мають і позитивні наслідки, які проявля-

ються у набутті досвіду та формуванні нового потенціалу, що виступає необхідним базисом та вихідною умовою формування стратегій розвитку підприємств, ліквідацію або якісне перетворення застарілих елементів. Формування збалансованого, оптимального за величиною, відповідного цілям розвитку потенціалу підприємства дозволить вітчизняним підприємствам не тільки протистояти кризовим явищам, які характерні на сучасному етапі, а й забезпечити сталий розвиток суб'єктів господарювання. Використання сформованого потенціалу підприємства передбачає трансформацію всіх видів ресурсів, якими володіє підприємство за допомогою наявних компетенцій та у відповідності з можливостями, які існують в зовнішньому середовищі, задля забезпечення високої результативності функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антикризове управління : [учебник] / Под. ред. проф. Э.М. Короткова ; 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 620 с.
2. Гасанов С.С., Штангрет А.М., Котляревський Я.В. та ін. Антикризове корпоративне управління: теоретичні та прикладні аспекти / [С.С. Гасанов, А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський та ін.]. – К. : ДНУ «Акад. фін. управління», 2012. – 301 с.
3. Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцев Н.Д. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / [З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцев] ; за заг. ред. З.Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К. : Б. в., 2000. – 390 с.
5. Пономаренко В.С. Механізм санаційного управління підприємством: засади формування та моделі реалізації : [монографія] / [В.С. Пономаренко, О.В. Раєвська, С.О. Степуріна]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 304 с.
6. Стратегія і тактика антикризового управління firmой / Под общ. ред. проф., д. э. н. А.П. Градова, проф., д. э. н. Б.И. Кузина. – СПб. : Специальная литература, 1996. – 510 с.
7. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л.С. Ситник. – Д. : ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.
8. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [монографія] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.

УДК 005.3.136.4:124.4

Семенова В.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного університету

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню основ формування інтелектуальної власності підприємств. Розглянуто класифікацію чинників, що впливають на процеси формування інтелектуальної власності за основними ознаками. Досліджено вплив основних чинників на формування інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інноваційна діяльність, чинники, класифікаційні ознаки, ефективність діяльності.

Семенова В.Г. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию основ формирования интеллектуальной собственности предприятий. Рассмотрена классификация факторов, влияющих на процессы формирования интеллектуальной собственности по основным признакам. Исследовано влияние основных факторов на формирование интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, инновационная деятельность, факторы, классификационные признаки, эффективность деятельности.

Semenova V.G. FACTORS OF FORMATION OF INTELLECTUAL PROPERTY COMPANIES

The article investigates the foundations of the formation of intellectual property companies. The classification of the factors influencing on the formation of intellectual property on the main grounds. The influence of the main factors in the formation of intellectual property.

Keywords: intellectual property, innovation, factors, classification features, efficiency.

Постановка проблеми. Функціонування вітчизняних підприємств відбувається сьогодні у складних економічних умовах, посилені впливом кризових явищ. Для багатьох підприємств постає питання щодо можливості подальшого існування в конкурентному ринковому середовищі. Нагальним завданням є переорієнтація підприємства на ефективні напрямки діяльності та пошук нових джерел прибутку. Формування інтелектуальної власності є відносно новим напрямком діяльності для українських підприємств. Проте уже сьогодні підприємства, які активно створюють і застосовують у виробничих процесах об'єкти права інтелектуальної власності і підвищують внаслідок цього технічний рівень виробництва та якість продукції, мають суттєві конкурентні переваги на ринку, що є основою зростання ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних аспектів формування інтелектуальної власності підприємств присвячені наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як В.Д. Базилевич, П.Т. Бубенко, Ю.М. Кузнецов, П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, М.В. Вачевський, П.Г. Перерва, В.Г. Зінов, Г.В. Сміт, В.П. Тодосійчук, А.Ю. Шатранов, М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарьов та ін. У своїх дослідженнях автори розглянули теоретичні аспекти сутності інтелектуальної власності та особливості управління процесами формування інтелектуальної власності підприємств. Разом з тим багато питань, пов'язаних з дослідженням чинників, що впливають на формування інтелектуальної власності промислових підприємств в Україні, потребують поглибленого вивчення.

Мета статті. Розробка класифікації основних чинників формування інтелектуальної власності підприємств. Відповідно до зазначеної мети, завданнями дослідження є: аналіз категорії «чинники формування інтелектуальної власності», її змісту та характеристик; визначення груп чинників, що впливають на процеси формування інтелектуальної власності, та характеристика впливу кожної групи чинників.

Виклад основного матеріалу. Успішність процесів формування інтелектуальної власності підприємств

залежить від багатьох чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Для більш детального дослідження цього впливу необхідно розглянути сутність самого поняття «чинник».

Чинник, або фактор (від латинського слова *factor* – той, що робить, виробляє) – причина, рушійна сила якого-небудь явища, процесу або одна з необхідних його умов [1, с. 474; 2, с. 508]. С.І. Ожегов визначає чинник як суттєву обставину будь-якого процесу або явища [3, с. 508]. У словнику за редакцією А.Н. Азриляна чинник визначається як «... суттєва обставина будь-якого явища, процесу, вихідні складові будь-чого» [4, с. 1168].

Необхідно відмітити, що поняття «чинник» як наукова категорія широко використовується у таких науках, як економіка, статистика, математика, соціологія, психологія та ін. В кожній із зазначених наук дана категорія має своє специфічне значення. Так, в математиці існує наступне визначення категорії «чинник» – це кожне з чисел, які перемножуються, тобто співмножник в алгебраїчному виразі [5, с. 718].

У статистиці під чинниками розуміють «соціально-економічні явища і процеси, пов'язані між собою, і це знаходить своє відображення у взаємозв'язку відповідних показників. Одна із форм взаємозв'язку між економічними показниками полягає у тому, що багато з них можуть бути вираженими у вигляді добутку декількох інших показників» [6, с.370]. У «Статистичному словнику» за редакцією М.А. Корольова наводяться наступні визначення категорії «чинник»:

- причина, що знаходиться у певному логічному взаємозв'язку із наслідком (наприклад, технічний прогрес є важливим чинником підвищення продуктивності праці);

- числова величина (показник), який знаходиться у кількісно визначеному взаємозв'язку із іншим показником, який має назву результативного (показники – чинники називаються незалежними змінними, а результативний показник – залежна змінна);

- внутрішня прихована причина, яка притаманна еволюції об'єкту та якій можна надати кількісне значення [7, с. 553].

Деяке іншого значення набуває категорія «чинник» в економічній науці. Часто відбувається отождивлення понять «чинник» та «чинник виробництва», що є наслідком впливу теорії «продуктивності капіталу» відповідно до якої кожен із чинників має фізичну продуктивність та створює свою частину доходу [8, с. 80].

Західні дослідники К.Р. Макконел та С.Л. Брю під чинниками виробництва розуміють «... витрати, які включають використання праці, землі, машин, інструментів, будівель і сировини, які використовуються для виробництва продукції... Первинні виробничі чинники – праця, земля та капітал» [9, с. 22].

Найбільш повним, на наш погляд, є визначення В.І. Осипова, який вважає, що «під чинниками прийнято розуміти діючі сили, обставини, умови, вплив яких може призводити до зміни рівня будь-якого економічного показника... Чинники і об'єкти їх впливу виражаються конкретними економічними показниками. Показники, які виражають об'єкт впливу чинників, називаються результативними, а показники, що виражають чинники, – чинниковими... Чинники виступають безпосередніми носіями, втіленням об'єктивно існуючих в економіці причинних взаємозв'язків» [10, с. 136].

Дослідники виділяють дві основні класифікаційні ознаки: зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на формування інтелектуальної власності (інтелектуального потенціалу) підприємства [11–14]. До зовнішніх чинників, зокрема, відносять: поставальників, конкурентів, споживачів та інших контрагентів; законодавчу базу щодо права інтелектуальної власності. До внутрішніх чинників відносяться наявність та ефективне використання інтелектуальних ресурсів [11, с. 230; 12, с. 81]. На нашу думку, такий перелік чинників, особливо внутрішніх, є занадто узагальненим та розмитим (нечітким).

Інші дослідники виділяють три групи чинників, які впливають на інтелектуальний потенціал (інтелектуальну власність) підприємств за такими класифікаційними ознаками:

- мікрофактори (чинники внутрішнього середовища): економічний, технічний рівні виробництва; ступінь задоволеності працею; внутрішні колективні стосунки; рівень розвитку інтелектуального середовища на підприємстві;

- макрофактори (чинники зовнішнього середовища): становище підприємства на ринку; соціальне становище громадян у країні та стан громадської думки щодо діяльності колективу; законодавча база відносно прав інтелектуальної власності;

- егофактори, які формуються під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів: емоційно-психологічний стан особистості; середовище, в якому реалізуються креативні здібності [15, с. 11; 16, с. 222–223].

Крім зазначених груп чинників, деякі науковці пропонують усередині чинників зовнішнього середовища виділити чинники прямої та непрямой дії, а у внутрішньому середовищі – чинники особистісного рівня (які впливають безпосередньо на працівника) і організаційного рівня (впливають на формування інтелектуального потенціалу підприємства і цілому) [13, с. 193].

О.О. Дядюн вважає, що перелік зовнішніх та внутрішніх чинників може бути доповнений наступним чином. Так, до зовнішніх чинників, на думку дослідника, доцільно також включити: стан ринку інтелектуальної власності, рівень освіти та розвиток науки у країні, державне стимулювання науково-інноваційної діяльності. До внутрішніх чинників необхідно додати: наявність програм розвитку персоналу на підприємстві, рівень заробітної плати, розвиненість системи внутрішньої комунікації; наявність фінансових ресурсів [17].

Результати опитування, проведеного нами на промислових підприємствах Одеської області (всього 20 підприємств) в 2015 р., наведені у таблиці 1.

До основних чинників, які перешкоджають проходженню інноваційних процесів та формуванню інтелектуальної власності фахівці більшості підприємств, відносять передусім обмеженість джерел фінансування, значні витрати на реалізацію інноваційних проектів та високий рівень економічного ризику.

Вважаємо доцільним розглядати усі чинники, які впливають на формування інтелектуальної власності підприємств у межах двох значних груп: зовнішні та внутрішні чинники. Узагальнення вищевказаних джерел інформації дозволяє нам виділити наступні групи чинників (рис. 1).

Таблиця 1

Чинники, які перешкоджають проходженню інноваційних процесів та формуванню інтелектуальної власності

Чинники	Кількість підприємств, що вказують на негативний вплив конкретного чинника
Обмеженість джерел фінансування	20
Значні витрати на реалізацію інноваційних проектів	17
Високий рівень економічного ризику	15
Відсутність інформації про розробки конкурентів	12
Відсутність попиту на інноваційні розробки	12
Недосконалість законодавчої бази	12
Недоліки, пов'язані з інформаційним забезпеченням щодо створення та поширення об'єктів інтелектуальної власності	11
Відсутність кваліфікованого персоналу	10
Недосконалість мотиваційного механізму створення об'єктів інтелектуальної власності	10
Недоліки, пов'язані із закріпленням прав власності на об'єкти інтелектуальної власності	8
Недосконала система обліку об'єктів інтелектуальної власності	8
Відсутність технічної інформації	5
Інші причини	5

Розроблено автором



Рис. 1. Чинники формування інтелектуальної власності підприємств (авторська розробка)

Розглянемо детальніше виділені групи чинників. Зовнішні чинники впливу на формування інтелектуальної власності включають:

- **політичні** – стан економіки та політична ситуація в країні; державна підтримка розвитку наукоємних галузей виробництва; наявність механізму трансферу технологій за кордон. Важливого значення набуває формування загальнодержавної інноваційної політики, спрямованої на підтримку пріоритетних галузей економіки, реалізацію загальнодержавних і регіональних інноваційних програм та державну підтримку раціоналізаторства і винахідництва. Кризові явища в економіці будь-якої країни, безперечно, стають гальмом як інноваційного розвитку економіки в цілому, так і процесів формування інтелектуальної власності на окремих підприємствах. Наслідком економічних негараздів є значне зменшення кількості потенційних інвесторів, обмеженість кредитування підприємств, зростання рівня політичних та економічних ризиків, збільшення ступеню невизначеності результатів інноваційної діяльності;

- **законодавчі** – наявність відповідної законодавчої бази; забезпечення прав власності на об'єкти інтелектуальної власності; дієва система захисту прав та притягнення за порушення прав інтелектуальної власності; прозора та швидка процедура оформлення прав на об'єкти інтелектуальної власності. На сьогодні, як зазначають дослідники, також повинні бути законодавчо врегульовані питання взаємодії органів управління інноваційними процесами з міжнародними фондами та організаціями [18, с. 9];

- **науково-технічні** – вплив науково-технічного прогресу; швидке оновлення технологій у наукоємних галузях виробництва; постійне удосконалення інформаційних технологій; зростання вимог щодо постійного підвищення якості продукції. Інтеграційні процеси в економіці України, орієнтація на європейські ринки збуту, відкритість вітчизняних ринків та посилення внутрішньої конкуренції потребує від вітчизняних підприємств значних зусиль, спрямованих на удосконалення технологій виробництва, підвищення якості продукції та створення інноваційної продукції для здобуття значних конкурентних переваг;

- **ринкові** – рівень розвитку ринку інтелектуальної власності; індивідуалізація потреб споживачів; посилення конкуренції внаслідок входу на ринок іноземних компаній; зростання попиту на технології, спрямовані на зниження собівартості продукції; орієнтація на унікальні продукти та послуги.

- **Екологічні** – світовий досвід показує, що сьогодні все більшим попитом на світових ринках користуються екологічно-орієнтовані, безвідходні технології та продукція, виготовлена із безпечних матеріалів. Завоювання значного сегменту ринку та набуття конкурентних переваг для вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання також можливе лише за умов впровадження таких технологій у власне виробництво. Крім того, трансфер технологій за кордон сьогодні також можливий за відповідності вітчизняних новітніх технологій світовим стандартам та вимогам екологічної безпеки.

До внутрішніх чинників формування інтелектуальної власності підприємств відносяться:

- **економічні** – прибутковості основних видів діяльності підприємства; наявність джерел інвестування інноваційних проектів; прибутковості комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності; терміни окупності інвестування у створення об'єктів інтелектуальної власності; ефективний механізм оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності; система обліку об'єктів інтелектуальної власності; зростання ринкової вартості підприємства. Посилення кризових явищ у вітчизняній економіці, безумовно, негативно впливає на можливості підприємств реалізувати перспективні інноваційні проекти, спрямовані на створення об'єктів інтелектуальної власності. Як правило, діяльність більшості підприємств в Україні низькорентабельна і орієнтована на просте відтворення та виживання у складних ринкових умовах. Однак така поведінка може мати успіх тільки у короткостроковій перспективі. Підприємства, орієнтовані на довгострокову діяльність, повинні сприяти власному інноваційному розвитку, застосовувати новітні технології та виготовляти інноваційну якісну продукцію, що є запорукою підвищення конкурентоспроможності на ринках збуту;

- **техніко-технологічні** – технічний рівень виробництва; наявність дослідно-конструкторської бази (лабораторного та дослідного устаткування та ін.); можливість переналагоджування устаткування для виробництва нової продукції та її випробування. Рівень технічного забезпечення підприємства (устаткування, інструменти, технологічне оснащення, внутрішньовиробничий транспорт, механізація та автоматизація основних та допоміжних процесів), що відповідає сучасним світовим стандартам забезпечує ефективне проходження процесів формування інтелектуальної власності. А наявність лабораторного та дослідного устаткування дозволяє випробовувати і удосконалювати промислові зразки та технології;

- **організаційно-управлінські** – ефективна інноваційна політика підприємства; наявність структурного підрозділу (відділ патентування та раціоналізаторства), який координує процеси формування інтелектуальної власності; удосконалення організаційної структури підприємства; сприятливе творче середовище; орієнтація підприємства на постійні інноваційні зміни; активізація творчості шляхом проведення семінарів, участі фахівців у конференціях; використання евристичних методів для вирішення інноваційних завдань. Керівництво підприємства повинно здійснювати цілеспрямовану інноваційну політику, орієнтовану на систематичне та планомірне

впровадження інновацій. Як зазначає Б. Твісс, інноваційний розвиток підприємств напряму пов'язаний із творчістю та сприйняттям підприємством інновацій, які часто розглядаються персоналом як загроза стабільності. Завдання керівництва полягає у вирішенні конфліктів та створенні сприятливої атмосфери для реалізації інноваційних процесів [19]. Крім того, вважаємо, що виділення окремого підрозділу патентування та раціоналізаторства, спрямованого за організацію процесів формування інтелектуальної власності, суттєво підвищить відповідальність за проходження цих процесів, скоротить терміни їх реалізації та сприятиме узгодженості діяльності усіх зацікавлених підрозділів і ефективності розвитку даного перспективного напрямку діяльності підприємства;

- **кадрові та мотиваційні** – наявність творчого персоналу, спроможного створювати об'єкти інтелектуальної власності; високий рівень кваліфікації персоналу; систематична перепідготовка персоналу; стимулювання винахідництва та раціоналізаторства; налагоджений мотиваційний механізм створення об'єктів інтелектуальної власності; дієва система відповідальності за порушення інноваційних процесів. На думку дослідників, важливого значення набуває наявність загальної та індивідуальної відповідальності за реалізацію інноваційних заходів. «Усі успішні проекти мали принаймні одного здібного та відданого справі лідера, який «проштовхував» їх. Не було жодного успішного проекту, за яким би не стояла така особистість» [20].

- **інформаційні** – доступність інформації щодо патентів та винаходів у даній галузі виробництва в Україні та за кордоном; наявність інформації щодо розробок конкурентів; наявність фахівців, орієнтованих на збір, систематизацію та аналіз науково-технічної та ринкової інформації; впровадження внутрішньої інформаційної системи на рівні підприємства та його підрозділів. Важливим чинником успішної діяльності підприємств у вік інформаційних технологій є, безумовно, безперешкодний доступ до необхідної інформації. Однак на державному рівні сьогодні відсутні спеціалізовані інформаційні системи, орієнтовані на збір та систематизацію необхідної інформації за галузями виробництва, в сфері інноваційної діяльності тощо. Тому збір інформації та її аналіз залишається справою самого підприємства. Саме тому важливого значення набуває формування окремого патентного підрозділу на підприємстві, працівники якого повинні, у тому числі, систематизувати та аналізувати усю необхідну науково-технічну, ринкову та патентну інформацію в певній галузі діяльності.

Виділені нами групи зовнішніх та внутрішніх чинників сприяють проходженню процесів формування інтелектуальної власності вітчизняних підприємств. Їх аналіз на підприємствах дозволить зробити висновки щодо можливості та ефективності реалізації досліджуваних процесів, виділити «вузькі місця» та проблеми, які перешкоджають процесам створення та використання об'єктів інтелектуальної власності.

Висновки. Розглянуті існуючі підходи щодо визначення поняття «чинники» формування інтелектуальної власності. Визначені підходи щодо класифікації основних чинників, що сприяють проходженню процесів формування інтелектуальної власності підприємств. За результатами проведеного нами опитування визначені основні чинники, які перешкоджають проходженню інноваційних процесів та формуванню інтелектуальної власності, до яких, зокрема, відносяться: обмеженість джерел фінансу-

вання, значні витрати на реалізацію інноваційних проектів та високий рівень економічного ризику. В результаті проведеного дослідження нами були виділені наступні групи чинників, що сприяють формуванню інтелектуальної власності підприємств:

1. Зовнішні: політичні; законодавчі; науково-технічні; ринкові; екологічні.

2. Внутрішні: економічні; техніко-технологічні; організаційно-управлінські; кадрові та мотиваційні; інформаційні.

Аналіз виділених чинників дозволить зробити висновки щодо можливості та доцільності активізації процесів створення об'єктів інтелектуальної власності на підприємстві. Результати даного дослідження мають не тільки теоретичне, але і практичне значення. Їх застосування на промислових підприємствах дозволить удосконалити процеси управління інтелектуальною власністю.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці організаційно-економічного механізму формування інтелектуальної власності промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА, 1997. – 576 с.
2. Толковый словарь русского языка : в 4-х т. / Под ред. Д.Н. Ушакова. – М. : ИНФРА, 1994. – 701 с.
3. Словарь русского языка / Под ред. С.И. Ожегова. – М. : Оникс, мир и образование, 2008. – 1200 с.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилиани ; 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
5. Словарь иностранных слов ; 5-е изд., стереотип. – М. : Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1955. – 853 с.
6. Козлов В.С. Общая теория статистики : [учебник для студ. эк. спец. вузов] / [В.С. Козлов, Я.М. Эрлих, Д.Г. Долгушевский, П.И. Полушин] ; изд. 3-е, перераб. и доп. – М. : Статистика, 1975. – 392 с.
7. Статистический словарь ; гл. ред. М.А. Королев ; изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 623 с.
8. Мочерный С.В., Симоненко В.К., Секретарюк В.В., Устенко А.А. Основы экономической теории : [учебник] / [С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко] ; под общ. ред. С.В. Мочерного. – К. : Знання, 2000. – 607 с.
9. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. (Economics: Principles, problems, and policies fourteenth edition) / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с 14-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 915 с.
10. Економіка підприємства : [підручник] / Під. ред. В.І. Осипова. – Одеса : Маяк, 2005. – 724 с.
11. Філіппова С.В., Ковтуненко К.В. Інтелектуальний потенціал як головний чинник формування інтелектуального капіталу / С.В. Філіппова, К.В. Ковтуненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. – № 754. – С. 227–232.
12. Ковтуненко К.В. Особливості формування інтелектуального капіталу підприємства / [К.В. Ковтуненко, Ю.В. Гутарева, Я.В. Шаповал] // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 3–4. – С. 78–83.
13. Князь С.В. Складові системи формування інтелектуального потенціалу підприємства / С.В. Князь, Л.Ю. Холявка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 191–194.
14. Скиба Г. Інтелектуальний потенціал як важлива складова конкурентних переваг підприємства / Г. Скиба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_2_2014_05_22_23/intelektualnij_potencial_jak_vazhliva_skladova_konkurentnikh_perevag_pidpriemstva/60-1-0-960.
15. Мурашко В.В. Організаційно-економічне регулювання використання та розвитку інтелектуального капіталу : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В.В. Мурашко. – Донецьк, 2006. – 22 с.

16. Теницька Н.Б. Структурні та чинники формування інтелектуального потенціалу / Н.Б. Теницька // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 1(4). – Т. 3. – С. 219–223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/prpdaa/4_3/219.pdf.
17. Дядюн О.О. Інтелектуальний потенціал як фактор формування інтелектуального капіталу підприємства / О.О. Дядюн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/38_NIEK_2014/Economics/7_181325.doc.htm.
18. Згуровський М.З., Ільченко М.Ю. Основні проблеми та шляхи державної підтримки інноваційних процесів в Україні / М.З. Згуровський, М.Ю. Ільченко // Інвестиції та інноваційний розвиток. – 2008. – № 1. – С. 7– 11.
19. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс ; сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
20. Томпсон А., Стрикленд Д. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. Томпсон, Д. Стрикленд. – М. : Банки и биржи, Издательское объединение «ЮНИТИ», 1998. – 576 с.

УДК 338.24.01

Собко О.М.*кандидат економічних наук, доцент
Тернопільського національного економічного університету*

МОДЕРНІЗАЦІЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТІВ КРЕАЦІЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, ЗАБЕЗПЕЧЕНИХ РОЗВИТКОМ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті досліджено теорію інтелектуального капіталу та доведено його вплив на креацію вартості підприємства в умовах нової парадигми. Визначено вектори удосконалення методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі функціонування індивідуального інтелектуального капіталу. Запропоновано систему узагальнюючих і часткових показників, які відображають вплив індивідуального інтелектуального капіталу на формування ефектів креації вартості підприємства. Обґрунтовано принципи побудови, критерії та методику розрахунку показників, які використовуються для оцінки ефектів креації вартості підприємства та які мають інтелектуальне походження.

Ключові слова: індивідуальний інтелектуальний капітал підприємства, капітал компетенцій, креація вартості підприємства, особистісні компетенції підприємства, ефект креації вартості підприємства, реальна вартість компетенції, інтелект-потенціальна вартість компетенції.

Собко О.Н. МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТОВ КРЕАЦИИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВЫЗВАННЫХ РАЗВИТИЕМ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

В статье исследована теория интеллектуального капитала и доказано его влияние на креацию стоимости предприятия в условиях новой парадигмы. Определены векторы усовершенствования методики оценки эффектов креации стоимости предприятия, которые возникают на основе функционирования индивидуального интеллектуального капитала. Предложена система обобщающих и частных показателей, отражающих влияние индивидуального интеллектуального капитала на формирование эффектов креации стоимости предприятия. Обоснованы принципы построения, критерии и методика расчета показателей, используемых для оценки эффектов креации стоимости предприятия, имеющих интеллектуальное происхождение.

Ключевые слова: индивидуальный интеллектуальный капитал предприятия, капитал компетенций, креация стоимости предприятия, индивидуальные компетенции, эффект креации стоимости предприятия, реальная стоимость компетенции, интелект-потенциальная стоимость компетенции.

Sobko O.M. MODERNIZATION OF ASSESSMENT METHODS IN BUSINESS VALUE CREATION EFFECTS CAUSED BY INDIVIDUAL INTELLECTUAL CAPITAL DEVELOPMENT

The theory of intellectual capital was investigated and its influence on business value creation effects based on a new paradigm was proved. The vectors of improvement of assessment methods in business value creation effects based on an individual intellectual capital were defined. The system of general and partial indicators showing the impact of an individual intellectual capital on the formation of business value creation effects was suggested. The principles of forming, criteria and calculating indicators methods used for assessment of intellectual business value creation effects were demonstrated.

Keywords: individual intellectual capital, capital competences, enterprise value creation, enterprise competencies, individual competences, effect of enterprise value creation, actual value competence, intellect-potential competence value.

Постановка проблеми. Зміни умов господарювання, спричинені переходом економіки на новий етап розвитку – еру знань та інформації, вимагають від суб'єктів господарювання покращення транспарентності та еластичності, підвищення інноваційності та інтелектомісткості сучасних виробництв. Виконання цих амбітних завдань можна конструктивно реалізувати лише на основі розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, який в сучасних умовах господарювання перетворився на ключовий ресурс креації вартості підприємства. Поступ досліджень у цій проблематиці інтегрує два поняття – індивідуального інтелектуального капіталу та кре-

ації вартості підприємства. Зважаючи на це, стає зрозумілим доцільність виділення їх архітектури та визначення взаємозалежностей.

Ретроспективний погляд на проблематику індивідуального інтелектуального капіталу дозволяє стверджувати про її зародження із появою теорії людського капіталу в нобелістів Т. Шульца, який обґрунтував оцінку інвестицій в освіту та отриманих від них ефектів [23, с. 126–129], назвавши складову набутих людський здібностей людським капіталом [24, с. 48]; та Г. Беккера, що дослідив доцільність інвестицій у підвищення кваліфікації тих напрямків, які впливають на функціонування ефективності підприємства [25; 8].

Свого подальшого розвитку вивчення людського капіталу набуло в межах популяризатора теорії інтелектуального капіталу Т. Стюарта [29, с. 67], науковців В. Геєця, який зауважував, що «інтелектуальний капітал – збірне поняття для визначення нематеріальних цінностей, що об'єктивно підвищують ринкову вартість компанії» [6, с. 192], С. Ілляшенка [1, с. 93], Б. Леонтьєва [4, с. 196], А. Чухна [5] та багатьох інших, де людський капітал, цілком слушно, визнається найважливішим його складовим елементом.

Водночас у другій половині 90-х років ХХ ст. у дослідженнях як науковців, так і практиків, наприклад, у К.Е. Свейбі зустрічаємо поняття «індивідуальний капітал знань» чи пізніше «індивідуальні компетенції» [26, с. 163–184; 27]; у Е. Брукінг – людські активи, які охоплюють «креативність, ініціативність, здатність швидко приймати нестандартні рішення» [10, с. 12] у О. Кендюхова – персоналізований капітал [2], у К. Перехуди – людські засоби [31, с. 64–65] та ін. Таким чином, зважаючи на результативність вищевказаних досліджень, вважаємо за доцільне погодитися із думкою виокремлення і застосування у подальших наукових розвідках поняття «індивідуальний інтелектуальний капітал», що дозволить раціонально планувати і оптимізувати витрати на його формування, використання та позитивно впливатиме на креацію вартості сучасних підприємств.

Орієнтація на підтримку постійних процесів креації вартості дозволяє обмежувати негативний вплив нестабільного ринкового оточення, успішно вирішувати проблеми залучення фінансових ресурсів, підвищувати інвестиційну привабливість, а отже, і конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. Незважаючи на низку переваг, які мають суб'єкти господарювання із високою ринковою вартістю, удосконалення методичних аспектів оцінки ефектів креації вартості підприємства, в основі виникнення яких лежить індивідуальний інтелектуальний капітал, що і є предметом пропонованого дослідження, залишаються актуальними та своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах «економіки знань» у науково-практичному колі спостерігаємо активізацію досліджень як загалом у сфері управління вартістю [25; 32], так і в питаннях процесів креації вартості підприємств. Однак ці напрацювання представляють переважно загальні особливості процесів креації вартості підприємства, як, наприклад, у Дж. Мактаггарт, П. Контес і М. Манкінс [19, с. 2, 69–110]; процесів її міграції вартості у межах різноманітних моделей бізнесу у А. Яблоньські та А. Які [15; 16]. Ґрунтовні результати вивчення впливу людського капіталу на формування ринкової вартості суб'єктів господарювання вміщені у Л. Едвінсона, М. Мелоуна – на прикладі фірми Skandia [12, с. 45; 106]; у М. Братніцко, Я. Стрижини – це виділення блоків компетенцій, мотивації та інтелектуальних здібностей [22, с. 70]; у Ф. М'Ферсона – акцентовано увагу на виділенні нематеріальної сфери функціонування організації та показано вплив людського капіталу на вартість інтелектуального капіталу та її загальну вартість [18, с. 246–260]; та в М. Мак-Лрей [17, с. 35]. Проте дані дослідження не містять розробленої методики оцінки ефектів креації вартості, розглянутих криз призму розвитку індивідуального інтелектуального капіталу підприємства.

Протягом останніх років помітними є дослідження макроекономічного характеру, наприклад, у М. Козирева низки аспектів «економіки інтелекту»

та особливостей оцінки ефектів, які виникають на ринку інтелектуального продукту, «ефекту зростаючої віддачі» [3] тощо.

Розмаїття палітри методів оцінки впливу інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства та визначення її ефектів пропоноване в сучасній економічній літературі, є багатограним і неоднозначним. Серед відомих підходів до методики оцінки ефектів креації вартості підприємств є простіші і складніші, дуже трудомісткі й дорогі при застосуванні. Практична більшість з них дозволяє визначати економічний ефект, базуючись на удосконаленні відомих фінансових показників WACC, DCF, FCF, CFPS, CFROI, EVA, SVA, TIS тощо. Так, наприклад Т. Дудич презентує доцільність креації вартості через удосконалення управління оборотним капіталом суб'єктів господарювання, а збільшення загальної «вартості підприємства бачить на основі нарощування часткових вартостей» [11; 12, с. 30]; Т. Юрковскі стверджує, що показник економічної доданої вартості (EVA) «сконцетрований на створенні вартості» [25, с. 378]; З. Крисяк при моделюванні вартості фірми опирається на показниках майбутніх грошових потоків (FCFF) і середньозваженої вартості капіталу (WACC) [30, с. 157–190]. Водночас інший дослідник Б. Ніта, цілком слушно, представляючи елементи процесів створення вартості підприємства, виділяє переваги та недоліки фінансових методик оцінки її креації [21, с. 107–143], виводячи їх, цілком слушно, в дискусійну площину, що підтверджує перспективність таких векторів спрямування наукових розвідок, які виступають предметом нашого дослідження.

Відтак, не применшуючи цінності вищевказаних досліджень, змушені констатувати, що вони, на жаль, не вміщують універсальної та простої у застосуванні методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, який дозволяв би виявляти її резерви у сфері індивідуального інтелектуального капіталу.

Презентовані вище результати моніторингу методик оцінки ефектів креації вартості підприємства, чинниками інтелектуального походження дозволили виявити низку прогалин і недоопрацювань у цій сфері досліджень, що зумовлено як новизною теорії інтелектуального капіталу, так і постійною динамікою розвитку теорії вартості. Так, пропоновані дослідниками вектори удосконалення оцінки ефективності управління вартістю підприємства переважали в сферах функціонування основного чи оборотного капіталів, сила впливу яких на креацію вартості модерних суб'єктів господарювання буде знижуватися при одночасному зростанні впливу індивідуального інтелектуального капіталу. Відтак, змушені констатувати, що існуючі підходи та методики не в повній мірі відповідають сучасним вимогам та критеріям зрівноваженого розвитку підприємства.

Проведене нами дослідження довело, що на сьогодні бракує конструктивних пропозицій щодо удосконалення методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі розвитку індивідуального інтелектуального капіталу. Акцентування та економічне обґрунтування доцільності креації вартості підприємства, розглянутої криз призму розвитку індивідуального інтелектуального капіталу у бізнесовому секторі, є логічним саме шляхом оцінки її ефектів. Адже позитивний ефект завжди є стимулом до посилення діяльності, в даному випадку, інтелектуальної. Відтак, віддаючи належне напрацюванням усіх дослідників, зазначимо, що модернізація методики оцінки ефектів креації вартості сучасних підприємств, яка



Рис. 1. Модель індивідуального інтелектуального капіталу на підприємстві (авторська розробка)

дозволить визначати вектори розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, є своєчасною та доцільною.

Мета статті. Представлення авторського підходу до модернізації методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають у сфері функціонування індивідуального інтелектуального капіталу, зокрема виділення принципів, критеріїв, систематизації показників, технологій їх розрахунку, а також обґрунтування доцільності застосування в практиці господарювання.

Вклад основного матеріалу. Розвиток сучасних конкурентоспроможних суб'єктів господарювання усе частіше визначається їх потенційними можливостями до налагодження постійних процесів креації вартості. Адже не секрет, що висока вартість відомих світових фірм забезпечує останнім рейтингові місця, визначені та представлені у популярних нині виданнях, наприклад, журнали Fortune, Forbs [13], Fiduciary Network [14] тощо. Зауважимо, що успішність, високий рейтинг представлених тут суб'єктів господарювання і вартість їх брендів є результатом постійної інтелектуалізації праці. Так, у 2015 р. першу десятку найбільших фірм світу у писку Global 2000 вперше в історії очолили китайські представники і низка фірма США, зокрема, Agricultural Bank of China (з ринковою вартістю 189,9 млрд. дол. США), Bank of China (199,1 млрд. дол. США), Berkshire Hathaway (354,8 млрд. дол. США), JP Morgan Chase (225,5 млрд. дол. США), Exho Mobile

(357,1 млрд. дол. США), Petro China (334,6 млрд. дол. США), General Electric (253,5 млрд. дол. США) [3] тощо). Водночас такі модерні фірми, як Apple (вартість бренду у 2015 р. – 145,5 млрд. дол. США та зростання на 17%; у 2014 р. 98,316 млрд. дол. США та зростання на 28%), Google (у 2014 р. 93,291 млрд. дол. США, зростання на 34%), Coca-Cola (у 2014 р. 59,546 млрд. дол. США, зростання на 3%), IBM (у 2014 р. 78,808 млрд. дол. США, зростання на 4%), Microsoft (у 2014 р. 98,316 млрд. дол. США, зростання на 28%), продовжують займати панівні місця у списку найдорожчих брендів, наприклад, у Best Global Brands [20]. Наведені факти є додатковим свідченням важливості у нинішніх умовах господарювання, які, з одного боку, характеризуються глобалізацією економічних процесів, а з іншого – регіоналізацією, управлінням вартістю підприємств.

Важливим напрямом удосконалення управління вартістю нині виступають процеси креації вартості підприємства. У нашому дослідженні пропонуємо дотримуватися погляду на креацію вартості підприємства як постійних у просторі та часі інноваційно-гармонійних процесів інтелектуалізації

праці у виробничій, комерційній чи соціальній сферах його функціонування, які дозволяють мінімізувати величину «лакуни вартості».

Умови нової парадигми господарювання характеризуються посиленням впливу на креацію вартості фактору індивідуального інтелектуального капіталу, який охоплює розвинений людиною капітал знань і сформований капітал компетенцій, інтегрованих такими якісними характеристиками, як креативність, інтелігентність і комунікативність. Виходячи з цього положення, запропоновану нами модель індивідуального інтелектуального капіталу можна схематично представити на рис. 1.

Опираючись на архітектуру інтелектуального капіталу як сукупність індивідуального (капітал знань і капітал компетенцій), колективного (інноваційного, інформаційного та ринкового) та соціального (локальний і публічний) капіталів, враховуючи поняття «лакуна вартості», пропонується авторський підхід до побудови моделі оцінки ефектів креації вартості підприємства, який може бути застосованим при здійсненні їх економічної діагностики. При цьому зауважимо, що ефект креації вартості підприємства, спричинений розвитком інтелектуального капіталу, пропонуємо розглядати як кінцевий результат, отриманий внаслідок зміни величини «лакуни вартості».

Відтак, вважаємо за доцільне виділити фундаментальні положення авторського підходу до модернізації методики оцінки ефектів креації вартості

підприємства, які виникають на основі розвитку інтелектуального капіталу, зокрема:

- «лакуна вартості» (VG) виникає при порівнянні двох величин – потенційної (економічної) (VP) та ринкової (MV) вартості підприємства;
- креація вартості має місце, коли темпи росту потенційної вартості перевищують темпи росту ринкової вартості, тобто $T_{VP} > T_{MV}$;
- ефект креації вартості є позитивним, коли $VP > MV$, і, негативним – $VP < MV$;
- сумарний ефект креації вартості підприємства (E_{Σ}) визначається на основі складання модульних (проміжних) ефектів, отриманих на рівні складових елементів інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання – індивідуального, колективного, соціального. У нашому дослідженні детально зупинимося саме на модулі індивідуального інтелектуального капіталу підприємства як найважливішому чиннику забезпечення ефектів креації вартості.

Модернізацію методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, розглянутих крізь призму розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, пропонуємо здійснювати, дотримуючись низки принципів, перелік яких обґрунтуємо, виходячи з інноваційної моделі розвитку, що є базовою на сучасному етапі розвитку економіки, зокрема:

- науковості – гарантуватиме її базування на сучасних наукових досягненнях, що набуває надзвичайної актуальності в умовах «економіки знань», забезпечуючи швидкість прийняття управлінських рішень;
- креативності – розширить застосування творчих підходів при розробці показників, технологій їх обрахунку;
- гнучкості – забезпечить можливості швидкої адаптації до змін, які виступають важливим атрибутом сучасних наукових розвідок;
- соціальної відповідальності – дозволить утримувати високий рівень розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, який нині виступає в якості ключового чинника процесів креації вартості підприємств.

У свою чергу, підприємницький конструктивізм цілком логічно вимагає базування методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі розвитку індивідуального інтелектуального капіталу на двох основних критеріях:

- максимізації величини ефекту, що виступає в якості обґрунтування її економічної ефективності;
- максимізації корисностей для працівників, що є відповіддю на вимоги соціальної доцільності та необхідності забезпечення високого рівня їх професійної спроможності.

Отже, сумарний ефект креації вартості підприємства, отриманий на основі розвитку інтелектуального капіталу пропонуємо розраховувати за формулою:

$$E_{\Sigma} = E_{KKP} + E_{CDR} \Rightarrow \max, \quad (1)$$

При цьому відмітимо, що ефект креації вартості буде максимальним при умові, коли не лише потенційна вартість перевищуватиме ринкову ($VP > MV$), а й тоді, як темпи росту першої перевищують темпи росту другої ($T_{VP} > T_{MV}$).

Для визначення ефекту креації вартості підприємства, отриманого на основі розвитку інтелектуального капіталу, запропонована авторська методика, яка носить універсальний характер, а межі її практичного застосування не обмежуються питаннями власності, форми, розміру суб'єкта господарювання тощо.

Авторський погляд на методику оцінки ефектів креації вартості, отриманих у межах розвитку інди-

відуального інтелектуального капіталу, передбачає застосування показника вартості капіталу особистісних компетенцій. Запропонований нами синтетичний показник вартості капіталу особистісних компетенцій підприємства дозволяє обчислювати зміну величини «лакуни вартості», показник якої дуже вдало відображає розмір ефекту креації вартості, спричиненого розвитком інтелектуального капіталу.

Для числового вираження і обрахунку показника вартості капіталу компетенцій підприємства пропонуємо скористатися формулою:

$$V_{KK\Sigma} = V_{KKI} + V_{KKK} + V_{KKC} \quad (2)$$

де $V_{KK\Sigma}$ – вартість капіталу компетенцій підприємства;

V_{KKI} – вартість капіталу компетенцій особистісних на підприємстві;

V_{KKK} – вартість капіталу компетенцій колективних на підприємстві;

V_{KKC} – вартість капіталу компетенцій соціальних на підприємстві.

Таким чином, показник «вартість капіталу особистісних компетенцій» є якісним та кількісним вираженням розвитку індивідуального інтелектуального капіталу. Крім цього, застосування розробленого нами показника «вартість капіталу особистісних компетенцій» на практиці дозволяє не лише фіксувати стан індивідуального інтелектуального капіталу, але й може розглядатися в якості стимулюючого його розвиток чинника.

Опираючись на вищевказане, вважаємо, що ефект креації вартості підприємства, який виникає в результаті функціонування і розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, цілком логічно можна розглядати як функцію від капіталу особистісних компетенцій, що відображається формулою:

$$E_{KKI} = f(KKI) \Rightarrow \max, \quad (3)$$

Згідно наших припущень, розвиток капіталу особистісних компетенцій та підвищення ефективності його використання дозволяє зменшувати величину «лакуни вартості», створюючи на цій основі появу резервів для забезпечення зростання ефекту креації вартості підприємства.

Базуючись на цих постулатах, нами запропонована методика оцінки ефекту креації вартості підприємства, створеного індивідуальним інтелектуальним капіталом, яка містить чотири етапи розрахунку наступних показників:

- 1) визначаємо вартість однієї компетенції особи:

$$3 / \Pi_{IK} = \frac{W_{3/n} + B}{N_{K_{\Sigma}}}, \quad (4)$$

де $3 / \Pi_{IK}$ – вартість особистісної компетенції, грн.;

$W_{3/n}$ – заробітна плата, грн.;

B – винагороди, грн.;

$N_{K_{\Sigma}}$ – кількість використаних компетенцій особою, од.

- 2) визначаємо реальну вартість компетенцій особи:

$$W_{KKI_{pi}} = 3 / \Pi_{IK} \times N_{K_{\Sigma}}, \quad (5)$$

де $W_{KKI_{pi}}$ – реальна вартість компетенцій особи, грн.;

$3 / \Pi_{IK}$ – вартість особистісної компетенції, грн.;

$N_{K_{\Sigma}}$ – кількість використаних компетенцій особою, од.

- 3) визначаємо інтелект-потенційну вартість компетенцій особи:

$$W_{KKI_{-ni}} = 3 / \Pi_{IK} \times N_{K_{\Sigma}}, \quad (6)$$

де $W_{KKI_{-ni}}$ – інтелект-потенційна вартість компетенцій особи, грн.;

$3 / \Pi_{IK}$ – вартість особистісної компетенції, грн.;

N_{KB} – загальна кількість компетенцій особи, од.;

4) визначаємо величину «лакуни вартості», сформовану рівнем розвитку індивідуального інтелектуального капіталу:

$$\Delta VG_{KKPi} = W_{I-Pi} - W_{KKPi} = \Delta VG_1, \quad (7)$$

де W_{KKPi} – інтелект-потенційна вартість компетенцій особи, грн.;

W_{KKPi} – реальна вартість компетенцій особи, грн.

Розрахована таким чином величина «лакуни вартості» є проміжним ефектом креації вартості підприємства, отриманим у сфері розвитку індивідуального інтелектуального капіталу. Усі розрахунки відбуваються в межах функціонування і розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, який у запропонованій нами моделі виступає складовим елементом інтелектуального капіталу підприємства.

Крім вищенаведених узагальнюючих показників методики оцінки ефектів креації вартості підприємства на основі розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, вважаємо за доцільне наголосити на можливості використання поряд також низки часткових показників, зокрема:

• «ефекту професійного важеля», запропонованого К.-Е. Свейбі [29]:

$$P_{проф} = \frac{П}{Q_p} \times \frac{Q_p}{Ч} \times \frac{Ч}{Ч_{проф}} \quad (8)$$

де $P_{проф}$ – прибуток на професіонала, гр. од. / особу.;

$П$ – прибуток, гр. од.;

Q_p – обсяг реалізованої продукції, гр. од.;

$Ч$ – кількість працівників, осіб;

$Ч_{проф}$ – кількість професіоналів, осіб;

• індексу компетентності, наведеного у «Моніторі ...» К.-Е. Свейбі [28];

• коефіцієнта плинності компетенцій на підприємстві тощо.

Принадібно зауважимо, що доцільно передбачити поповнення переліку часткових показників, враховуючи новизну даного напрямку дослідження.

Зростання впливу індивідуального інтелектуального капіталу на креацію вартості сучасних підприємств можна вважати характерною ознакою забезпечення стабільного економічного зростання на основі налагодження для персоналу постійних процесів самоосвіти, самоудосконалення та навчання протягом усього життя.

У запропонованому авторському підході до побудови методики оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, акцентуємо увагу доцільності виділення капіталу особистісних компетенцій, який покладено в основу визначення зміни величини «лакуни вартості». Такий підхід, у свою чергу, дозволяє забезпечувати досягнення високих значень показника ефекту креації вартості підприємства шляхом формування потенціалу до розвитку індивідуального інтелектуального капіталу.

Висновки. Найкращим варіантом економічного обґрунтування доцільності забезпечення постійних процесів креації вартості підприємства на основі розвитку індивідуального інтелектуального капіталу виступає показник ефекту.

Аналіз розвитку теоретико-методичних аспектів розвитку теорії креації вартості підприємства засвідчив її перебування на етапі становлення, що пояснює відсутність єдиних, комплексних та систематизованих методичних підходів до оцінки ефектів креації вартості, розглянутих крізь призму розвитку індивідуального інтелектуального капіталу. Посилення

впливу індивідуального інтелектуального капіталу на темпи та ефекти креації вартості підприємств вимагають новелізації підходів у методологічній площині їх оцінки. Вплив рівня розвитку індивідуального інтелектуального капіталу на величину ефекту креації вартості сучасних підприємств нині не викликає сумнівів. Однак, на жаль, в силу новизни як теорії інтелектуального капіталу, так і креації вартості змушені констатувати, що ця тематика є недостатньо дослідженою саме у сфері оцінки ефектів.

Розроблена нами методика оцінки ефектів креації вартості підприємства, які виникають на основі розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, носить універсальний характер, що значно розширює межі її використання суб'єктами різних форм власності, розмірів, об'єднань тощо. В основі побудови рекомендовано дотримання принципів науковості, креативності, гнучкості та соціальної відповідальності, що цілком відповідає вимогам часу.

Запропонована методика оцінки ефектів креації вартості, отриманих у межах розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, побудована на застосуванні синтетичного показника вартості капіталу особистісних компетенцій, який дозволяє обчислювати зміну величини «лакуни вартості», показник якої дуже вдало відображає розмір ефекту креації вартості, отриманого на цій основі. Показник вартості капіталу особистісних компетенцій є якісним і кількісним вираженням розвитку індивідуального інтелектуального капіталу. Розвиток капіталу особистісних компетенцій та підвищення ефективності його використання дозволяє зменшувати величину «лакуни вартості», створюючи на цій основі появу резервів для забезпечення зростання ефекту креації вартості підприємства. Вдалою перевагою запропонованої методики є виділення вимірників реальної та інтелект-потенційної вартості компетенції.

Аргументуючи успішність методики оцінки ефектів креації вартості підприємства на основі розвитку індивідуального інтелектуального капіталу, зауважимо на важливості формування прогресивного, відкритого та інноваційно-налаштованого менеджерського корпусу, спроможного запровадити його в життя. Пропоноване нами дослідження відкриває горизонти для напрацювання конструктивного оціночного інструментарію, технологій та показників, їх систематизації та врахування розмаїтості вимірників у подальших наукових розвідках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С. М. Актуальні проблеми управління інтелектуальним капіталом підприємства / С.М. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 2. – Розд. 2. – С. 91–101.
2. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом : [монографія] / О.В. Кендюхов. – Д. : НАН України; Інститут економіки промисловості; ДОНУЕП, 2008. – 363 с.
3. Козырев А.Н. Экономика интеллектуального капитала / А.Н. Козырев // Научные доклады. – СПб. : НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – № 7(R) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gsom.spbu.ru/files/upload/niim/publishing/papers/Kozyrev.pdf>.
4. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе: оценка, ориентиры, моделирование, защита прав / Б.Б. Леонтьев. – М. : Издательский центр «Акционер», 2002. – 196 с.
5. Чухно А.А. Интеллектуальный капитал: сущность, формы і закономірності розвитку / А.А. Чухно. // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48–55.
6. Україна у вимірі економіки знань / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця ; Інститут економіки та прогнозування НАН України]. – К. : «Основа», 2006. – 588 с.

7. Becker G. S. Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis / Garry S. Becker // *Journal of Political Economy*. – 1962. – P. 9–49.
8. Becker G. S. Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis With Special Reference to Education / Gary S. Becker; [Third Edition]. – London, Chicago: The University of Chicago Press, 1993. – 390 p.– (Winner of the Nobel Prize in Economics).
9. Brooking A. Intellectual Capital. Core Asset for the Third Millennium Enterprise / Annie Brooking. – London: International Thomson Business Press, 1997. – 204 [7] p.
10. Dudycz T. Finansowe narzędzia zarządzanie wartością przedsiębiorstwa / Tadeusz Dudycz; [monografie]. – Wydanie 2. – Wrocław: Wydawnictwo AE, 2002. – 317 s. – (Seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu).
11. Dudycz T. Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa / Tadeusz Dudycz. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2005. – 273 s.
12. Edvinsson L. Kapitał intelektualny. Poznaj prawdziwą wartość swego przedsiębiorstwa odnajdując jego ukryte korzenie / Leif Edvinsson, Michael Malone; [Przekład Monika Marcinkowska] – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, – 2001. – 150 s. – (Seria Przedsiębiorczość).
13. Global 2000 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.forbes.pl/tagi/1736/global-2000/1>.
14. Hurley P. M. Creating, Measuring and Unlocking Enterprise Value in a Wealth Manager / Mark P. Hurley, Benjamin J. Robins, Yvonne N. Kanner, Steven E. Cortez, Shehzad Sippy, Jonatan Yu. – Fiduciary Network, LLC, 2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.fiduciarynetwork.com/site/wp-content/uploads/2014/04/FN_Creating_Measuring.pdf.
15. Jabłoński A. Cykl życia wartości przedsiębiorstw wobec kondycji modelu biznesu / Adam Jabłoński, Marek Jabłoński. // *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*. – 2013. – № 4. – S. 57–63.
16. Jaki A. Wycena i kształtowanie wartości przedsiębiorstwa / Andrzej Jaki. – Wydanie IV poszerzone. – Kraków: Oficyna a Wolters Kluwer business, 2008. – 199 s.
17. McElroy M. W. Social innovation capital / Mark W. McElroy // *Journal of Intellectual Capital*. – 2002. – Vol. 30. – № 1. – P. 30–39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm/journals.htm?issn=1469-1930&volume=3&issue=1&articleid=883948&show=pdf>.
18. M'Pherson Ph. Accounting, empirical management and intellectual capital / Philip M'Pherson, Stephen Pike // *Journal of Intellectual Capital*. – 2001. – Vol. 2. – № 3. – P. 246–260.
19. McTaggart J. The Value Imperative: Managing for Superior Shareholder Returns / James M. McTaggart, Peter W. Kontes, Michael C. Mankins. – New-York: The Free Press, 1994. – 367 p.
20. Najdrozsze marki świata [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.pl/najdrozsze-marki-swiata-top-10-najcenniejszych-marek-swiata,galeria,155662,1,1.html>.
21. Nita B. Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa / Bartłomiej Nita. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007. – 241[1] s.
22. Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny / [Praca zbiorowa pod red. Mariusza Bratnickiego, Janusza Stryżyny; współ. aut. Kamiły Butrym, et. al.]. – Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, 2001. – 205 s. – (Seria: Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach).
23. Schultz T. W. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research / Theodore William Schultz. – New-York, London: The Free Press, 1971. – 272 p.
24. Schultz T. W. Investing in People. The Economics of population Quality / Theodore William Shultz. – Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press, 1980. – 173 p.
25. Strategia Lizbońska a zarządzanie wartością / [Andrzej Drwiłło, Małgorzata Wróblewska, Dorota Czykier-Wierzba i in.]; red. Leszek Pawłowicz. – Warszawa: CeDeWu, 2006. – 529 [1]s.
26. Sveiby K. E. The New Organizational Wealth / Karl-Erik Sveiby. – San Francisco, 1997. – 220 [8] p. – (Managing & Measuring Knowledge-Based Assets).
27. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangibles Assets / Karl –Erik Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
28. Sveiby K. E. The Balanced Score (BSC) and the Intangible Assets Monitor – a Comparison / Karl-Erik Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/BSCandIAM.html>.
29. Steward T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / Tomas A. Steward. – New-York: Doudleday&Currency, 1997. – 278 [2] p.
30. Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa/ [A. Herman, W. Szymański, G.Wójtowicz oraz inni] ; red. Barbary Dobiegały-Korony i Andrzeja Hermana. – Warszawa: Difin, 2006. – 499 [6] s.
31. Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie [red. nauk. Kazimierz Perechuda]. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005. – 230 s.
32. Zarządzanie wartością przedsiębiorstw: finanse – strategie – kompetencje/[praca zbiorowa]; pod red. nauk. Marka Jabłońskiego. – Dąbrowa Górnicza: Wyższa Szkoła Biznesu, 2011. – 481 s.

УДК 656.96:006.1

Стаднік В.Г.

старший викладач кафедри «Менеджмент і маркетинг
на морському транспорті»
Одеського національного морського університету

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ SERVQUAL ДЛЯ ОЦІНКИ СИСТЕМИ ЯКОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена використанню методу SERVQUAL для оцінки якості транспортно-логістичного сервісу. З метою доповнити інформаційну систему якості елементами судження, які дозволяють керувати процесами, фокусуючись на споживача, було запропоновано оцінити сприйняття якості послуг, які пропонують сучасні транспортно-експедиторські та логістичні компанії, безпосередньо клієнтами компанії методом SERVQUAL. Був використаний універсальний методичний підхід, що оснований на використанні GAP-моделі Зейтгамла, або «моделі розходжень», а також виконаний аналіз існуючої системи управління якістю транспортно-експедиторської компанії методом SERVQUAL та виявлена її дієвість по отриманим результатам.

Ключові слова: транспортно-експедиторська компанія, метод SERVQUAL, якість, послуга, споживач.

Стадник В.Г. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА SERVQUAL ДЛЯ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена использованию метода SERVQUAL для оценки качества транспортно-логистического сервиса. С целью дополнить информационную систему качества элементами суждения, которые позволяют управлять процессами, фокусируясь на потребителя, было предложено оценить восприятие качества услуг, которые предлагают современные транспортно-экспедиторские и логистические компании, непосредственно клиентами компании методом SERVQUAL. Был использован универсальный методический подход, основанный на использовании GAP-модели Зейтгамла или «модель расхождений», а также выполнен анализ существующей системы управления качеством транспортно-экспедиторской компании методом SERVQUAL и выявлена ее действенность по полученным результатам.

Ключевые слова: транспортно-экспедиторская компания, метод SERVQUAL, качество, услуга, потребитель.

Stadnik V.G. USING SERVQUAL METHOD FOR ASSESSING THE QUALITY OF TRANSPORT-FORWARDING COMPANY

The article is devoted to the use of SERVQUAL method to assess the quality of transport and logistics services. To complement the information quality system elements of judgment which allows you to manage processes, focusing on the consumer, to rate the perception of quality of services that offer modern freight forwarding and logistics company, directly by customers with SERVQUAL method were asked. A universal methodological approach based on the use of the GAP model Zeithaml or «model differences» was used as well as the analysis of the existing quality management system of freight forwarding company by SERVQUAL method was performed and showed its effectiveness on the obtained results.

Keywords: freight forwarding company, SERVQUAL method, quality, service, consumer.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших принципів, на яких базуються сучасні системи управління якістю, є орієнтація всієї діяльності організації на споживачів, від задоволення вимог і сподівань яких залежить її успіх у ринковій економіці. Тому з метою доповнити інформаційну систему якості елементами судження, які дозволяють керувати процесами, фокусуючись на споживача, можна запропонувати оцінити сприйняття якості послуг, які пропонують сучасні транспортно-експедиторські (ТЕК) та логістичні компанії, безпосередньо клієнтами компанії методом SERVQUAL.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для оцінки якості транспортно-логістичного сервісу можна використати універсальний методичний підхід, що оснований на використанні GAP-моделі Зейтгамла, або «моделі розходжень» [1; 2]. Суть даної моделі полягає у визначенні стратегій і процесів, які фірма може використати для досягнення

переваг у обслуговуванні клієнтів. Центральним елементом моделі є «споживче розходження», що полягає у неспівпадінні споживчих очікувань і сприйняття послуги. На практиці дана модель є складною для застосування, адже елемент «сприйняття послуги» є фактично функцією багатьох перемінних, які необхідно визначити. В загальному вигляді спрощена модель має наступний вигляд (рис. 1.) [3].

Таким чином, за допомогою цієї моделі менеджмент компанії може визначити причини незадоволеності клієнтів якістю логістичного сервісу і прийняти відповідні заходи щодо усунення такого невдоволення. Розглянемо можливі розриви між відповідними процесами транспортно-логістичної системи (рис. 2.) [4].

Модель SERVQUAL дає загальне уявлення якості послуг і має в основі припущення про те, що якість послуги – це результат споживчого порівняння своїх очікувань і сприйняття по 16 аспектам, згрупованих навколо п'яти головних критеріїв якості послуги (quality dimensions). За цими п'ятьма критеріями оцінюються відмінності, які називаються «розбіжностями».

Мета статті. Виконати аналіз існуючої системи управління якістю транспортно-експедиторської компанії методом SERVQUAL та виявити її дієвість по отриманим результатам.

Виклад основного матеріалу. На рис. 3. зображена схема регулювання якості послуг, що надає транспортно-логістична компанія, яка розроблена на

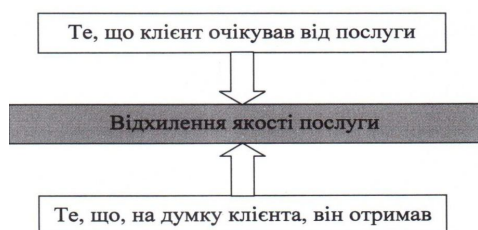


Рис. 1. Спрощена GAP-модель оцінки якості послуг



Рис. 2. Схема розходжень в GAP-моделі Парасурамана, Цайтамлі і Беррі

основі методики безперервного вимірювання і покращення якості послуг SERVQUAL Парасурамана, Цайтамлі і Беррі [5].

В таблиці 1 представлена структура показника оцінки задоволеності споживачів транспортно-експедиторської (логістичної) компанії та шкали оцінки для кожного з показників другого рівня з градацією від 0 до 4, при цьому чим вище бал, тим більший вклад в оцінку.

Розрахунок ваг кожної складової показника оцінки задоволеності споживачів транспортно-експедиторської компанії можна проводити за методикою попарного порівняння, враховуючи аналітичні дані досвідчених співробітників підрозділу контролю якості ТЕК.

Таблиця 1

Структура показників оцінки задоволеності споживачів ТЕО

п/п	Показник 1-го рівня	Умов. познач.	Вага коэф.	Показник 2-го рівня	Умов. рознач.	Вага коэф.	Шкала оцінки
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Гнучкість	A1	a1	Встановлення відхилень через помилки і непередбачені події	A11	a11	4-повна; 3-достатня; 2-недостатня; 1-мінімальна; 0-відсутня
				Модифікація існуючих схем постачань під потреби споживача	A12	a12	4-висока; 3-залишкова; 2-середня; 1-низька; 0-відсутня
				Вбудовування нових замовлень у вже сформований план	A13	a13	4-повна; 3-достатня; 2-недостатня; 1-низька; 0-відсутня
2	Якість услуг	A2	a2	Частка ідеально виконаних замовлень	A21	a21	4-максимальна; 3-висока; 2-середня; 1-низька; 0-дуже низька
				Кількість рекламцій	A22	a22	4-дуже велика; 3-велика; 2-середня; 1-мала; 0-дуже мала
				Відповідність стандартам якості	A23	a23	4-повна; 3-достатня; 2-недостатня; 1-мінімальна; 0-відсутня
				Регулярність і коректність інформування клієнтів	A24	a24	4-повною мірою; 3-хороша; 2-недостатня; 1-погана; 0-відсутня
3	Надійність поставок	A3	a3	Компетентність персоналу	A31	a31	4-висока; 3-вище середньої; 2-недостатня; 1-нижче середньої; 0-низька
				Безпека перевезень та відповідальність матеріалу	A32	a32	4-максимальна; 3-вища; 2-середня; 1-низька; 0-дуже низька
4	Ширина логістичних послуг	A4	a4	Різноманітність пропонуванних схем перевезень	A41	a41	4-дуже висока; 3-висока; 2-середня; 1-низька; 0-дуже низька
				Перелік додаткових робіт	A42	a42	4-широка; 3-вище середнього; 2-середня; 1-вузька; 0-відсутня
				Можливість обробки будь-якої одиниці товару	A43	a43	4-максимальна; 3-хороша; 2-середня; 1-погана; 0-мінімальна
				Пропозиція комплексних рішень	A44	a44	4-повна; 3-гарна; 2-недостатня; 1-низька; 0-відсутня
5	Цінова політика	A5	a5	Рівень цін на послуги	A51	a51	4-найкраща; 3-бажана; 2-середня; 1-низька; 0-найвища
				Відстрочка платежів	A52	a52	4-довгострокова; 3-бажана; 2-достатня; 1-короткострокова; 0-відсутня
				Рівень знижок	A53	a53	4-висока; 3-вище середнього; 2-середня; 1-нижче середнього; 0-відсутня

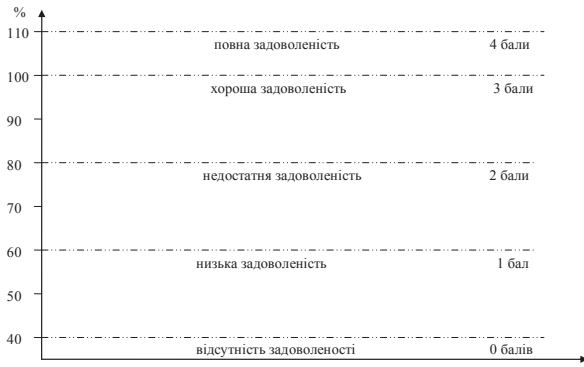


Рис. 3. Зони задоволеності споживачів транспортно-експедиторських послуг

Скориставшись формулами [6]

$$b_i = \sqrt[n]{a_{i1} \cdot a_{i2} \cdot \dots \cdot a_{im}}, \quad i = 1, n, \quad (1)$$

де n – кількість критеріїв.

та
$$\gamma_i = \frac{b_i}{\sum_{i=1}^n b_i}, \quad i = 1, n, \quad (2)$$

отримаємо ваги (анн) для кожної складової задоволеності споживача ТЕО (рис. 3):

Наступним кроком буде розрахунок комплексної оцінки задоволеності [7], використовуючи наступні формули:

$$SE = -\log_2 \left[1 - \left(1 - 2^{-a_1 A_1} \right) \left(1 - 2^{-a_2 A_2} \right) \left(1 - 2^{-a_3 A_3} \right) \left(1 - 2^{-a_4 A_4} \right) \left(1 - 2^{-a_5 A_5} \right) \right], \quad (3)$$

де :

$$\begin{aligned} A_1 &= \sum_{m=1}^3 \alpha_{1m} \times A_{1m}, \\ A_2 &= \sum_{m=1}^6 \alpha_{2m} \times A_{2m}, \\ A_3 &= \alpha_{31} \times A_{31} + \alpha_{32} \times A_{32}, \\ A_4 &= \sum_{m=1}^4 \alpha_{4m} \times A_{4m}, \\ A_5 &= \sum_{m=1}^3 \alpha_{5m} \times A_{5m}. \end{aligned} \quad (4)$$

Для ТЕК завжди існує інтерес отримати розгалужений репрезентативний аналіз задоволеністю, тому необхідно провести опитування між декількома категоріями клієнтів:

1. По умовах контракту і напрямку перевезення (клієнти, що імпортують на умовах CIF, FOB, і ті, що займаються експортом);

2. По строку ведення спільної діяльності (постійні клієнти, клієнти з рідкими відправками);

3. По географічному розташуванню (українські клієнти, іноземні клієнти).

Припустимо, що результати опитування будуть у вигляді таких анкет (табл. 2)

Для кінцевого висновку про задоволеність споживачів ТЕО потрібно порівняти SE з бажаним (нормативним або еталонним) значенням SEE, виходячи з встановлених зон задоволеності (табл. 3). Норматив, який відповідає за задоволення клієнтів послугами понад норми, розраховується підстановкою максимального значення (тобто 4) в усі показники.

Представимо розрахунок оцінок задоволеності кожної групи клієнтів ТЕК у таблиці.

Таким чином, існуюча система управління якістю у розглянутій ТЕК не досить дієва, тільки певні групи клієнтів знаходяться у хорошій або приближеній до повної задоволеності від якості послуг, що надаються компанією (рис. 4).

Таблиця 2

Результати опитування груп клієнтів ТЕК

Показник задоволеності	Клієнти CIF	Клієнти EXP	Клієнти FOB	Клієнти постійні	Клієнти з рідкими відправками	Клієнти з України	Іноземні клієнти
Усунення відхилень через помилок і непередбачених подій	4	4	4	4	4	4	4
Модифікація існуючих схем постачань під потреби споживача	3	4	4	4	4	4	4
Вбудовування нових замовлень у вже сформований план	4	3	3	4	3	3	3
Частка ідеально виконаних замовлень	4	3	3	4	4	3	3
Кількість реклаमाцій	4	4	4	4	4	4	3
Відповідність стандартам якості	4	4	4	4	4	4	4
Регулярність і коректність інформування клієнтів	4	4	4	4	4	4	4
Компетентність персоналу	4	4	4	4	3	4	4
Безпека перевезень та відповідальність матеріалу	4	3	3	4	4	3	3
Різноманітність пропонованих схем перевезень	4	4	4	4	3	3	2
Перелік додаткових робіт	4	4	4	4	4	4	3
Можливість обробки будь-якої одиниці товару	4	4	4	3	4	4	3
Пропозиція комплексних рішень	4	4	3	4	4	4	4
Рівень цін на послуги	4	3	2	4	3	3	3
Відстрочка платежу	3	4	4	4	4	3	4
Рівень знижок	4	4	3	4	3	4	4

Оцінка задоволеності клієнтів послугами ТЕК

Групи клієнтів	SE	SEE	OSE
Клієнти CIF	0,00001193	0,00001373	87%
Клієнти Export	0,00001071	0,00001373	78%
Клієнти FOB	0,00000975	0,00001373	71%
Клієнти постійні	0,00001360	0,00001373	99%
Клієнти з рідкими відправками	0,00001126	0,00001373	82%
Клієнти з України	0,00001167	0,00001373	85%
Іноземні клієнти	0,00000893	0,00001373	65%



Рис. 4. Розподіл груп клієнтів по зонам задоволеності

Так, згідно з розрахунками, постійні клієнти отримують максимально велику частку ідеально виконаних замовлень, в першу чергу через те, що замовлення приймають і відпрацьовують провідні спеціалісти компанії, вони також задоволені рівнем цін і рівнем цілісності вантажу при перевезенні. Крім того, цій групі клієнтів надають максимально широке коло послуг з виконанням додаткових робіт. Тобто через постійний характер відправок цим клієнтам приділяється найбільше уваги, тому і умови пропонуються найкращі, це відзначається на прихильності такої групи клієнтів.

Клієнти з України, а також група клієнтів, що перевозять вантажі на умовах CIF, задоволені якістю послуг, що надає компанія, проте такі критерії, як оперативність, усунення відхилень через помилки у непередбачуваних подіях, різноманітність пропонованих схем перевезень і компетентність персоналу, отримали невелику оцінку.

Клієнти з рідкими відправками потрапили до групи хорошої задоволеності, проте відсоток наближається до нижньої межі (через незадоволеність вищезгаданими критеріями, так як вага їх достатньо велика), що означає необхідність перегляду якості послуг і вживання заходів до покращення рівня сервісу.

Також потрібно детальніше вивчити потреби українських клієнтів-експортерів, так як задоволеність від рівня обслуговування вийшла за межі нормальної. Це може бути пов'язано зі складністю доставки вантажів у реф-контейнерах, складністю пошуку додаткових засобів для упакування вантажів (флексі-танки, термооболочки), так як саме ця група товарів є найбільш перспективною по даному напрямку перевезення.

Як виявилось, найбільш незадоволені рівнем якості обслуговування іноземні клієнти та клієнти з складними схемами доставки (клієнти на умовах

Таблиця 3 FOB). Це перш за все пов'язано з тим, що у Європі, Китаї та США, звідки найчастіше поступають заявки, рівень якості набагато вище, системи протікання бізнес-процесів майже повністю автоматизовані, створені групи з контролю якості у кожному підрозділі, більш жорсткіші стандарти якості і штрафи за їх недотримання, до яких українським компаніям ще потрібно прагнути. Тому для підвищення задоволеності цих груп клієнтів потрібна повна перебудова на міжнародні стандарти, високий рівень професіоналізму персоналу, від якого залежить задоволеність усіма вищезгаданими критеріями якості.

Висновки. В результаті аналізу методом SERVQUAL існуюча система управління якістю в розглянутій ТЕК не досить дієва, так як тільки певні групи клієнтів, а саме постійні клієнти і клієнти, що перевозять вантажі на умовах CIF, знаходяться у хорошій зоні, наближені до повної задоволеності від якості послуг, що надаються компанією. Тому постає необхідність в прийнятті певних заходів щодо покращення задоволеності системою якості споживачами транспортно-експедиторських послуг. Вони полягають у:

- підвищенні оперативності роботи всіх підрозділів компанії в процесі попередніх розрахунків, транспортного забезпечення, проведення процедур в порту і на терміналах;
- збільшенні кількості фахівців – професіоналів оперативного відділу, якості роботи яких і оцінюється, в більшій мірі, споживачами ТЕО;
- розробці нового інформаційно-аналітичного програмного забезпечення, у відповідності з запитами працівників, загальними цілями і завданнями компанії;
- розробці внутрішньої системи відстеження фінансових потоків компанії;
- розвитку нових напрямків роботи компанії по наданню послуг в сфері імпорту товарів, експедирування транспорту за новими географічними напрямками;
- розширенні сфери діяльності компанії в країнах – джерелах основного вантажопотоку компанії, налагоджуючи тісні зв'язки з постачальниками, налагодженні роботи філій на місцях, обмін досвідом;
- розробці всередині компанії системи стандартів якості з різних підгруп і видів послуг.

На основі виявлених проблем в області управління якістю транспортно-експедиторського обслуговування можна здійснювати конкретні заходи щодо покращення бізнес-процесів компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильців Н.М. Передумови та тенденції розвитку глобальної логістики / Н.М. Васильців // Вісник національного університету «Львівська політехніка», 2010. – № 669. – С. 267–274.
2. Інфраструктура товарного ринку / За ред. І.В. Сороки. – К. : НВФ «Студцентр», 2002. – 607 с.
3. Семенов А.И. Предпринимательская логистика / А.И. Семенов. – СПб. : Изд-во Политехника, 1997. – 349 с.
4. Кейнингем Т.Л. Мифы о маркетинге и лояльности потребителей / Т.Л. Кейнингем, Т.Г. Вавра, Л. Аксой, Г. Уоллард ; пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2007. – 344 с.

5. Parasuraman A. SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. / A. Parasuraman, V.A. Zeithaml, L.L. Berry // Journal of Retailing. – 1988. – Spring, pp. 12–40.
6. Очеретенко С.В., Петровская Е.Н. Разработка критерия выбора автоперевозчика на городских маршрутах / С.В. Очеретенко, Е.Н. Петровская // Вестник Харьковского национального автомобильно-дорожного университета, 2010. – № 50. – С. 106–109.
7. Проценко С. Оцінка задоволеності якістю послуги / С. Проценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.archive-online.ru/read/salespro/437>.

УДК 338.4:378.1

Станкевич І.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту та маркетингу
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ НАВЧАЛЬНО-ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОСВІТНЬОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті узагальнено існуючі підходи щодо визначення категорій «управління» та «управління освітньою організацією», виділено характерні риси, притаманні освітній послугі. Досліджено концептуальні підходи до управління освітньою організацією, визначено переваги та недоліки найбільш поширених наукових підходів, що застосовуються в управлінні вишами. Відповідно проведених досліджень, автором обґрунтовано сучасний концептуальний підхід до управління навчально-виробничою діяльністю освітньої організації, заснований на інтеграції концепцій TQM та соціально-етичного маркетингу.

Ключові слова: концептуальний підхід, концепція TQM, концепція соціально-етичного маркетингу, освітня організація, освітня послуга.

Станкевич И.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ УЧЕБНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В работе обобщены существующие подходы к определению категорий «управление» и «управление образовательной организацией», выделены характерные черты, присущие образовательной услуге. Исследованы концептуальные подходы к управлению образовательной организацией, определены преимущества и недостатки наиболее распространенных научных подходов, применяемых в управлении вузами. Согласно проведенным исследованиям, автором обоснован современный концептуальный подход к управлению учебно-производственной деятельностью образовательной организации, основанный на интеграции концепций TQM и социально-этичного маркетинга.

Ключевые слова: концептуальный подход, концепция TQM, концепция социально-этичного маркетинга, образовательная организация, образовательная услуга.

Stankevych I.V. THE CONCEPTUAL APPROACH TO THE MANAGEMENT OF EDUCATIONAL AND PRODUCTIVE ACTIVITIES OF EDUCATIONAL ORGANIZATIONS

The paper summarizes the existing approaches to the definition of the categories of «management» and «management educational organization», highlighted the characteristics inherent in educational services. Abstract conceptual approaches to the management of educational organization, identified the advantages and disadvantages of the most common scientific approaches in the management of universities. According to the research, the author has established a modern conceptual approach to the management of educational and productive activities of an educational organization based on the integration of the concepts of TQM and concept of social-ethical marketing.

Keywords: conceptual approach, the concept of TQM, the concept of social-ethical marketing, educational organization, educational service.

Постановка проблеми. В управління вищими навчальними закладами (надалі – вишами) сьогодні застосовуються основні засади загальної теорії менеджменту, які зорієнтовані переважно на виконання вимог чинного законодавства у сфері вищої освіти, основними з яких є типовість освітніх програм підготовки здобувачів вищої освіти певного освітнього рівня, що забезпечує стандартизований підхід до процесу підготовки майбутніх фахівців за рахунок спеціалізації навчальних закладів, розподілу функцій між працівниками та уніфікації освітніх процесів тощо. Але на сучасному етапі розвитку економіки, в умовах жорстокої конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг концептуальний підхід до управління вишами, як освітніми організаціями, повинен ґрунтуватися, не лише на засадах загальної теорії менеджменту, а й на сучасних підходах та концепціях управління організаціями, які спрямовані на комплексне задоволення індивідуальних вимог та потреб споживачів з

огляду їхніх покликань, інтересів і здібностей більш ефективним порівняно з іншими вишами способом. Саме такий підхід до управління забезпечить сталість розвитку самої освітньої організації та суспільства в цілому, що, відповідно, обумовлює актуальність досліджень у даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні підходи та концепції управління є предметом дослідження ряду науковців, перш за все класиків загальної теорії управління, таких як: Акофф Р. [1], Альберт М. [2], Мескон М. [2], Файлор А. [3] та ін.

Концептуальні підходи до управління та різноманітні погляди на категорії управління освітніх організацій висвітлено у працях: Аношина С.В. [4], Березняка Є.С. [5], Бондаря В.І. [6], Дубінецького В.В. [7], Сльникової Г.В. [8], Ковалевського В.П. [9], Коломінського Н.Л. [10], Лугового В.І. [11], Омарова А.М. [12], Пікельної В.С. [13], Хрикова Є.М. [14], Шакурова Р.Х. [15].

Аналіз наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених показав, що загальні засади управління освітніми організаціями розроблені достатньо, а ось концептуальні підходи до управління навчально-виробничою діяльністю освітніх організацій на сучасному етапі їх розвитку досліджені досить фрагментарно. Реферування літературних джерел свідчить про недостатній ступінь наукової розробленості даної проблеми, тим самим підкреслюючи її актуальність.

Мета статті. Обґрунтування концептуального підходу до управління навчально-виробничою діяльністю освітньої організації на основі аналізу існуючих категорій управління, характерних рис освітніх послуг, наукових підходів та концепцій управління.

Виклад основного матеріалу. Категорія «управління» широко використовується в різних науках, позначаючи функцію, що притаманна передусім організованим системам (соціальним, економічним, біологічним, технічним, механічним тощо). Існує величезна кількість підходів щодо визначень даної категорії, зокрема:

– як процес – «управління – це процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей організації...» [2]; під управлінням розуміють «процеси, основною метою яких є забезпечення здатності соціально-економічних систем зберігати та, у певних межах, змінювати свою якість та кількісну визначеність» [16];

– як діяльність – «управління – це ієрархічно організована діяльність, завдяки якій визначається оптимальний спосіб групування робіт, розподіл повноважень і відповідальності на різних рівнях організації» [3];

– як функція – «управління – це елементарна функція організованих систем різної природи (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує збереження їх певної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію програми, мети діяльності» [17];

– як взаємодія суб'єктів – «управління – це сукупність взаємозв'язаних, взаємодіючих елементів, скоординованих заходів, спрямованих на досягнення певної мети» [18];

– як вплив керуючої системи або органу управління на керовану підсистему або об'єкт управління з метою забезпечення його ефективного функціонування та розвитку [8, 19].

Слід відмітити, що досить часто в одному визначенні поняття «управління» можна зустріти різні підходи, що підкреслює багатогранність даної категорії, та, незважаючи на різноманіття підходів щодо розуміння її сутності, в основі кожного лежить певна ціль, заради якої й існує необхідність управління.

Як було обґрунтовано нами в роботі [20], за своєю сутністю сучасний вищий навчальний заклад є багатовимірною освітньою організацією, в управлінні навчально-виробничою діяльністю якої виявляється

Таблиця 1

Існуючі підходи до визначення сутності категорій управління освітньою організацією вітчизняними вченими

Автор, джерело	Сутність понять «управління освітою» та «управління освітньою організацією»
<i>Управління як вплив</i>	
Омаров А. [12]	«управління освітою» є видом соціального управління, що полягає в науково обґрунтованому впливі суб'єктів управління на суспільну систему з метою орієнтування її на реалізацію цілей і завдань, що стоять перед суспільством
Пікельна В.С., [13]	«управління навчальним закладом є адміністративною функцією керівництва та розглядається як вплив на керовану систему з метою максимального її функціонування, спрямованого на досягнення якісно нових завдань за рахунок циклічно здійснюваних переходів у якісно новий стан»
Березняк Є.С., [5, с. 16]	«управління – це складна і багатогранна сфера діяльності керівника навчального закладу, у якій поєднуються аспекти організаційного, педагогічного, соціального, психологічного та технічного характеру; це процес переведення складної динамічної системи (навчального закладу) з одного якісного стану в інший»
Єльнікова Г.В., [8]	«управління освітою» визначає як цілеспрямований вплив суб'єктів управління різних рівнів (державного, регіонального, місцевого) на всі ланки освіти з метою гармонійного розвитку підростаючого покоління, життєдіяльність якого забезпечує збереження і подальший розвиток соціального організму та культури суспільства
Дубінецький В.В., [7]	управління навчальним закладом являє собою процес переробки інформації, який включає три основних етапи: збір інформації про стан об'єкту; переробка інформації; видача командної інформації (управлінське рішення)
<i>Управління як взаємодія елементів</i>	
Бондар В.І., [6]	«метою управлінської діяльності освітніх організацій є надання дійової допомоги педагогічному колективу в поліпшенні навчання і виховання учнів»
Шакуров Р.Х., [15]	управління освітньою організацією ставить дві головні цілі: 1) організувати навчально-виховний процес і задовольнити таким чином інтереси учнів; 2) задовольнити особисті потреби й інтереси працівників навчального закладу. Для реалізації цих цілей використовується тривірнева система функцій управління (цільові – виробнича та соціальна; соціально-психологічні функції; операційні)
Луговий В.І., [11]	«управління освітою – це цілеспрямована зміна її стану. Ефективне і результативне управління потребує знання природи об'єкта управління, наявності відповідної інформації для прийняття управлінських рішень, механізмів та ресурсів їх реалізації»
Анюшин С.В. [4]	управління установами вищої професійної освіти – багатфункціональна система, структурована таким чином, щоб діяльність її елементів була спрямована на закріплення та підвищення показників продуктивності освітньої діяльності в країні відповідно до цілей і завдань розвитку суспільства і держави
<i>Управління як створення умов для взаємодії</i>	
Хриков Є.М., [14]	управління навчальним закладом є діяльністю керуючої підсистеми, спрямованої на створення прогностичних, педагогічних, психологічних, кадрових, матеріально-фінансових, організаційних, правових, ергономічних, медичних умов, необхідних для нормального функціонування і розвитку навчально-виховного процесу і реалізації цілей навчального закладу

Розроблено автором на основі: [4–8; 11–16]

недостатнім просте копіювання поняття «управління», представлене у загальній теорії управління, з огляду на досить специфічну природу освітньої організації, результату її діяльності та взагалі самої системи вищої освіти. Результат процесу управління в освітніх організаціях, представлений освітньою послугою, є досить специфічним та відмінним від продуктів сфери матеріального виробництва, що передбачає необхідність задіяння аспектів не лише теорії загального менеджменту, а й соціальної, педагогічної та психологічної теорій, які розкривають характерні риси освітніх послуг.

Результат вищої освіти – освітня послуга – завжди є проміжним та є результатом щонайменше однієї дії, обов’язково здійсненої при взаємодії виробника (освітньої організації в особі науково-педагогічного персоналу) та замовника послуги (в особі здобувача вищої освіти). При цьому слід відмітити, що діяльність замовника по засвоєнню знань, відпрацюванні умінь, прийняттю цінностей тощо, послугою не є, хоча становить істотну частину результату освітнього процесу.

Реферування наукових та законодавчих джерел [4; 7–11; 14] дозволило нам виділити наступні характерні риси, притаманні освітній послугі:

- 1) освітні послуги мають нематеріальний характер, тому не можуть накопичуватися;
- 2) споживач освітньої послуги повинен володіти певними додатковими, на відміну від інших споживачів, якостями (наприклад: рівень базової (фундаментальної) освіти, рівень знань тощо);
- 3) освітні послуги надаються та споживаються одночасно;
- 4) якість освітньої послуги залежить не тільки від професійної кваліфікації виробника (освітньої організації), але і від покликань, інтересів і здібностей споживача освітньої послуги (здобувача вищої освіти);
- 5) при наданні освітньої послуги обов’язкова взаємодія виробника (освітньої організації) та споживача послуги;
- 6) обов’язковий державний чи суспільно-державний контроль за якістю надання та споживання освітньої послуги;
- 7) відстрокованість реальної вигоди у часі.

Урахування наведених характерних рис освітньої послуги знайшло відображення у різноманітні розуміння поняття «управління освітньою організацією». Зокрема, вітчизняними вченими у переважній більшості розглядається дане поняття крізь призму принципів впливу, взаємодії між суб’єктами та об’єктами

управління або створення умов для взаємодії (табл. 1).

Аналіз наведених підходів щодо визначення понять «управління освітою» та «управління освітньою організацією» дозволяє нам дійти висновку, що використання принципів управлінської науки як впливу, так і взаємодії, не дає змогу розкрити усієї сукупності наявних зв’язків між структурними елементами освітньої системи, пов’язаними із соціальними, педагогічними, психологічними, економічними та юридичними аспектами. Зокрема, досить складним є урахування характерних рис, притаманних освітній послугі, в управлінні навчально-виробничою діяльністю вишу за впливом чи взаємодією суб’єктів й об’єктів управління.

З нашої точки зору ключовим моментом в управлінні освітньою організацією повинна бути цільова спрямованість управління. З огляду того, що потрібно розуміти, на що саме повинен бути спрямований процес управління, що є ціллю діяльності освітньої організації і за рахунок чого забезпечується її досягнення. З одного боку, освітня організація виконує соціальну місію у суспільстві через забезпечення задоволення індивідуальних та суспільних потреб в освітніх послугах, з іншого – виробничо-господарську, для виконання яких освітня організація потребує певних матеріально-технічних умов, кадрового забезпечення, навчально-методичного, інфраструктурного тощо. За таких обставин слід погодитися з Хриковим Є.М. [14], який вважає що саме умови визначають реалізацію певної цілі діяльності освітньої організації, а не навпаки, та управління слід розглядати не просто як взаємодію елементів, а крізь призму створення умов для такої взаємодії, спрямованих на досягнення певних цілей.

Узагальнення різноманітних поглядів та розумінь явищ і процесів в освіті призвело свого часу до появи різних концепцій та концептуальних підходів в теорії управління освітніми організаціями, результати досліджень яких представлено нами в таблиці 2.

Відповідно до досліджених концептуальних підходів, цілями управління освітніми організаціями є як забезпечення економічної ефективності, так і гнучкості й адаптивності організації відносно вимог суб’єктів та зовнішнього середовища. Але насамперед серед даних підходів виокремлюються такі, що засновані на критеріях гнучкості та релевантності діяльності з огляду того, що саме вони наголошують на відкритості освітніх організацій як систем та їх суб’єктоорієнтованості

Таблиця 2

Концептуальні підходи ХХ ст. до управління освітньою організацією

Концептуальний підхід до управління	Сутність поняття «управління освітньою організацією» з огляду підходу
Підхід, заснований на критерії економічної ефективності освітньої організації	Освітня організація є закритою, механістичною, раціональною системою, управління якою націлено на забезпечення її ефективності
Підхід, заснований на критерії педагогічної ефективності освітньої організації	Освітня організація є напіввідкритою, органічною, природною системою, управління якою спрямоване на інтеграцію складових елементів із метою оптимізації її функціонування. В управлінні освітньою організацією з огляду на дану концепцію домінуючими є людські стосунки та управлінська поведінка
Підхід, заснований на критерії гнучкості освітньої організації, що у концептуальному плані спирається на теорії управління розвитком, розвитку організаційних структур, теорії випадковості, інституціонального розвитку	Освітня організація є відкритою й адаптивною системою, в процесі управління якою основне значення надається ситуаційним змінам зовнішнього середовища з метою забезпечення її гнучкості та адаптивності
Підхід, заснований на критерії релевантності освітньої організації, що у концептуальному плані спирається на положення екзистенціалізму, діалектичного методу, критичного реалізму і теорії людських стосунків	Освітня організація є цілісною системою взаємодіючих елементів. В процесі управління даною організацією слід спиратися на свідомість і критичність суб’єктів, суперечливість і спільність цілей у контексті культурної релевантності

Розроблено автором на основі: [10; 14]

і цілеспрямованості, що враховує як характерні риси освітніх послуг, так і сам підхід до управління через створення умов для взаємодії елементів системи. Відповідно даним таблиці 2, концептуальні підходи до управління освітньою організацією засновані переважно на ситуаційному, системному та процесному підходах. Дані підходи є найбільш поширеними серед наукових підходів до управління, які використовуються сучасним менеджментом для підвищення організованості, якості, ефективності та результативності виробничо-господарської діяльності організацій, але не єдиними. Розглянемо більш детально їх сутність та визначимо переваги і недоліки у застосуванні (табл. 3).

В управлінні навчально-виробничою діяльністю сучасних освітніх організацій необхідний такий підхід, який дозволяв би формалізувати суттєві взаємозв'язки параметрів освітньої діяльності вишів в сукупності з основними параметрами інших видів виробничо-господарської діяльності організації (наприклад, виробничої, наукової, інноваційної тощо), а також параметрами зовнішнього середовища. Необхідною умовою такого підходу є присутність як кількісних, так і якісних показників діяльності освітніх організацій.

З огляду представлених нами переваг та недоліків у застосуванні в організації того чи іншого підходу до управління неможливо виділення одного із них як найбільш дієвого. До того ж системний підхід завжди розглядається та застосовується у поєднанні із процесним підходом, а ситуаційний підхід є сьогодні

необхідною умовою до застосування в управлінні будь-якою організацією з огляду на ситуаційну мінливість зовнішнього середовища функціонування. Тому, на нашу думку, в управлінні вишем буде доцільним поєднання усіх вищезазначених підходів (табл. 3).

Але тут слід відмітити, що концептуальний підхід до управління освітніми організаціями потребує обов'язкової орієнтації на задоволення індивідуальних потреб замовників освітніх послуг. Таким науковим підходом серед існуючих сьогодні є маркетинговий підхід, який передбачає «орієнтацію керуючої підсистеми системи менеджменту на споживача при вирішенні будь-яких завдань, з урахуванням їх потреб та запитів» [22, с. 199–200]. Саме маркетинговий підхід до управління, як зазначено у джерелі [26], забезпечує збалансування інтересів організації, клієнта та суспільства.

Управління освітньою організацією з огляду даних підходів являтиме собою певний процес цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт за допомогою принципів, методів та функцій управління, у результаті якого забезпечується досягнення визначених цілей. Між суб'єктом управління та об'єктом існує певний зв'язок, який носить інформаційний характер і забезпечує можливість суб'єкту впливати на поведінку об'єкта [20]. Як правило, в системах управління, особливо технічних, існує прямиий та зворотний зв'язок про стан об'єкта управління, що дозволяє прийняти відповідні управлінські рішення. Але в освітніх організа-

Таблиця 3

Характеристика найпоширеніших наукових підходів, що застосовуються в управлінні освітніми організаціями на сучасному етапі

Підхід	Сутність підходу	Переваги	Недоліки
Процесний	В основі підходу лежить застосування в межах організації системи процесів разом з їх ідентифікуванням і взаємодіями, а також управлінням ними для отримання бажаного результату [21]	<ul style="list-style-type: none"> – орієнтація на загальний результат освітнього процесу; – координація дій різних функціональних підрозділів вишу у межах процесу; – прозорість та усунення бар'єрів між підрозділами; – скорочення витрат на надання освітніх послуг; – підвищення ефективності та результативності роботи освітньої організації; – виявлення можливостей для цілеспрямованого поліпшення процесів вишу 	<ul style="list-style-type: none"> – обов'язки та критерії успішності управління мають сенс лише в контексті конкретного процесу; – складність управління функціонально-змішаними командами; – підвищена залежність результату від особистих якостей працівників освітньої організації
Системний	Системний підхід – методологія дослідження об'єктів як систем. Система складається з двох складових: зовнішнє оточення, що включає в себе вхід, вихід системи, зв'язок із зовнішнім середовищем, та внутрішня структура – сукупність взаємопов'язаних компонентів, що забезпечують процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, переробку входу у вихід і досягнення цілей системи [22, с. 154–185]	<ul style="list-style-type: none"> – дає можливість детального структурного і факторного аналізу, що дозволяє виявляти міжсистемні взаємозв'язки, взаємообумовлену поведінку елементів; – дає можливість визначення цілей та критеріїв управління й підпорядкування встановлених критеріїв загальній місії вишу; – розглядає всі елементи системи у цілісності та взаємозв'язку; – спрямовується на слабо структуровані проблеми, пошук оптимального варіанта їх вирішення 	<ul style="list-style-type: none"> – складність управління яка залежить від кількості змін у системі та її оточенні; – потребує високого професіоналізму персоналу та використання дорогих технологій й автоматизованих систем управління [23]
Ситуаційний	Ситуаційний підхід концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається конкретною ситуацією, яка виникла в конкретний час [22, с. 214–215]	<ul style="list-style-type: none"> – можливість об'єднання конкретних прийомів і концепцій з певними конкретними ситуаціями для найбільш ефективного досягнення цілей освітньої організації; – забезпечує високий рівень адаптивності управління і розвитку вишу; – враховує непередбачені обставини 	<ul style="list-style-type: none"> – не існує єдиного найкращого способу управління об'єктом; – потрібні глибокі знання засобів професійного управління, які довели свою ефективність [24; 25]

Розроблено автором на основі: [21–25]

ціях з огляду специфіки самих освітніх послуг процес управління дещо відрізняється. При управлінні освітніми організаціями цілі системи управління задаються як ззовні, так і формуються всередині самої системи управління. Зовнішні фактори впливають на формування цілей освітньої організації, що задаються суб'єктами управління, але самі об'єкти також можуть формувати власні цілі і реагувати на управлінський вплив, виходячи із оцінки відповідності управлінських рішень власним інтересам і цілям. Найважливішим в управлінні виробничо-господарською діяльністю в освітній організації є те, що сенсом управлінського впливу мають бути дії керівника, спрямовані на формування у підлеглого працівника чи підрозділу цілей, відповідних загальним цілям освітньої організації.

Ураховуючи усе вищезазначене, в управлінні освітньою організацією потрібно застосовувати і кібернетичний підхід, що розглядає управління як інформаційний процес відповідно до задалегідь визначених цілей [27, с. 51]. У загальному вигляді кібернетична модель управління в освітній організації представлена нами в роботі [20].

У свою чергу, кожен із наукових підходів до управління базується на інтеграції різних концепцій чи є основою тих чи інших концепцій управління, як то системний чи ситуаційний. Процесний підхід покладено в основу таких концепцій, як:

– TQM (Total Quality Management) – тотальний менеджмент якості;

– CIP (Continuous Improvement Process) – постійне поліпшення процесів;

– BPI (Business Process Improvement) – удосконалення бізнес-процесів чи BPM (Business Process Management) – управління бізнес-процесами;

– BPR (Business Process Reengineering) – реінжиніринг бізнес-процесів.

Кожна із наведених концепцій має ряд своїх переваг та недоліків, представлених у джерелі [28], але у тому, що стосується управління навчально-виробничою діяльністю освітньої організації, нами вважається за доцільне застосування саме концепції TQM з огляду на те, що саме вона передбачає неперервне поліпшення якості продукції, процесів та системи управління організацією, в основу роботи якої ставиться задоволення споживача.

Реферування наукових джерел [2; 29; 30] дозволило нам виділити ряд концепцій маркетингового підходу, характеристика яких представлена нами в таблиці 4 з огляду їх застосування до управління навчально-виробничою діяльністю освітньої організації.

Перш ніж виокремити певну концепцію маркетингового підходу застосовну до управління навчально-виробничою діяльністю освітньої організації, слід відмітити, що дана сфера, як жодна із сфер економіки, пов'язана із людьми, що, відповідно, в управлінні освітніми організаціями висуває на перше місце принцип «орієнтації на споживача», відомий як один із головних принципів тотального менеджменту якості TQM [31, с. 3]. Реалізація озна-

Таблиця 4

Сутнісна характеристика існуючих концепцій маркетингового підходу до управління, застосована до освітніх організацій

Концепція маркетингового підходу до управління	Сутність концепції	Особливості застосування концепції управління в освітній організації
Концепція інтенсифікації виробництва	В основі концепції інтенсифікації комерційних зусиль лежить підхід «зсередини назовні». Вона відштовхується від інтересів виробництва. Основним об'єктом її уваги є товар. Кінцева ціль – прибуток за рахунок збільшення обсягів продажів досягається за допомогою продажу та просування товару	Управління навчально-виробничою діяльністю освітньої організації за цією концепцією засноване на засадах типовості освітніх програм підготовки здобувачів певного освітнього рівня, що забезпечує стандартизований підхід до процесу підготовки майбутніх фахівців за рахунок спеціалізації навчальних закладів, розподілу функцій між працівниками та уніфікації освітніх процесів тощо
Концепція чистого маркетингу	Ця концепція полягає у тому, що досягнення компанією своїх глобальних цілей залежить від визначення потреб і запитів цільових ринків та від більш ефективного порівняно з компаніями-конкурентами задоволення споживача. Концепція маркетингу використовує підхід «ззовні всередину». Вона відштовхується від ринку, орієнтується на потреби споживачів, використовує комплексні зусилля маркетингу для збільшення прибутку за рахунок задоволення споживачів	Управління в освітній організації спрямоване на максимальне задоволення потреб споживачів освітніх послуг за рахунок дослідження, сегментації та запровадження комплексу маркетингових підходів в управлінні, тобто адаптація навчально-виробничої діяльності освітньої організації до ринкових умов та вимог потенційних замовників освітніх послуг – абітурієнтів, студентів та працевлаштувачів
Концепція логістики	Концепція логістики являє собою систему поглядів на раціоналізацію господарської діяльності шляхом оптимізації матеріальних потоків	Управління в освітній організації засноване на раціональному використанні досягнень менеджменту та маркетингу в навчально-виробничій діяльності, спрямованій на доведення освітньої послуги до кінцевого споживача та досягнення у останнього задоволеності не лише від отримання послуги, а й обслуговування з боку освітньої організації у подальшому
Концепція соціально-етичного маркетингу	Сутність концепції полягає в тому, що компанія повинна визначити потреби та інтереси цільових ринків, а потім забезпечити вищу споживчу цінність ефективнішими порівняно з конкурентами способами, які покращують добробут не тільки клієнта, але й суспільства в цілому	Управління в освітній організації засноване на комплексному задоволенні вимог та потреб споживачів з огляду їхніх покликань, інтересів і здібностей більш ефективним порівняно з іншими вишами способом, що забезпечує досягнення лояльності споживача до вишу, призводить до неперервності освіти («навчання впродовж життя»), забезпечуючи тим самим сталість розвитку самої освітньої організації та суспільства в цілому

Розроблено автором на основі: [2; 29; 30]

ченого принципу потребує організації систематичного вивчення потреб клієнтів. А тому серед усіх концепцій маркетингового підходу в управлінні освітньою організацією найбільш застосовною є концепція саме соціально-етичного маркетингу.

Проведені нами дослідження дозволяють стверджувати, що сучасним концептуальним підходом до управління навчально-виробничою діяльністю освітньої організації є комплексний підхід, що являє собою поєднання системного, процесного, ситуаційного, маркетингового та кібернетичного підходів, заснованих на інтеграції концепцій тотального менеджменту якості (TQM) та соціально-етичного маркетингу. З огляду такого підходу освітня організація являє собою відкриту кібернетичну систему, модель управління якої спрямована на виявлення та комплексне задоволення потреб споживачів освітніх послуг з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей найефективнішим та найрезультативнішим, порівняно з конкурентами, способом через досягнення довгострокової перспективи в якості наданих освітніх послуг та подальшому обслуговуванні споживачів впродовж життя через підвищення кваліфікації, перекваліфікацію, додаткову освіту тощо, забезпечуючи тим самим лояльність споживачів до певної освітньої організації, подальший якісний та кількісний розвиток освітньої організації, тотальність і неперервність вищої освіти у суспільстві.

Висновки. Виділення характерних рис, притаманних освітній послугі, дослідження концептуальних підходів до управління, визначених у загальній теорії управління організацією, та існуючих підходів до визначення сутності категорій управління освітньою організацією вітчизняними вченими дозволило нам дійти висновку, що в управлінні навчально-виробничою діяльністю освітньої організації слід застосовувати концептуальний підхід, що являє собою поєднання системного, процесного, ситуаційного, маркетингового та кібернетичного підходів, заснованих на інтеграції концепцій тотального менеджменту якості (TQM) та соціально-етичного маркетингу. Саме такий підхід до управління стане сьогодні основою, здатною забезпечити задоволення як індивідуальних вимог замовників освітніх послуг, сталість розвитку самої освітньої організації, так і розвитку регіону (країни) та суспільства в цілому.

Конкретизація зазначеного концептуального підходу потребує розроблення універсальної кібернетичної моделі управління освітньою організацією, що утворить відповідний «кібернетичний контур» між керуючою та керованою підсистемами освітньої організації, цілями управління та можливостями їх досягнення, управлінським та зворотнім інформаційним зв'язком між суб'єктами та об'єктами управління, що вимагає проведення подальших розвідок у даному напрямку та є метою майбутніх досліджень автора статті.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф ; пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой. – СПб. : Питер, 2002 – 448 с.
- Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1993. – 702 с.
- Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М. : Республика, 1992. – 349 с.
- Анюшин С.В. Управление высшим учебным заведением: проблемы и особенности / С.В. Анюшин // Образование и право. – 2009. – № 10(2). – С. 33–41.
- Березняк Е.С. Суспільство: системність, пізнання і управління / Е.С. Березняк // Проблеми загальної та педагогічної психології. – 2007. – № 12. – С. 15–20.
- Бондарь В.И. Управленческая деятельность директора школы: дидактический аспект / В.И. Бондарь. – К. : Рад. школа, 1958. – 201 с.
- Дубінецький В.В. Теоретико-методологічні основи управління якістю підготовки спеціалістів на сучасному етапі / В.В. Дубінецький // Педагогіка: гуманітарний вісник. – 2013. – № 28. – С. 94–101 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/gvpdpu_2013_28_2_21.pdf.
- Ельникова Г.В. Адаптивне управління: сутність, характеристика, моніторингові системи : [монографія] / [Г.В. Ельникова, Т.А. Борова, Г.А. Полякова та ін.] ; за заг. ред. Г. В. Ельникової. – Чернівці : Технодрук, 2009. – 570 с.
- Ковалевский В.П. Теоретическое обоснование концепции управления учебным заведением в рыночных условиях / В.П. Ковалевский, А.П. Тяпухин // Вестник ОГУ. – 2001. – № 3. – С. 35–42 [Электронный ресурс] /. – Режим доступа : http://vestnik.osu.ru/2001_3/5.pdf.
- Коломінський Н.Л. Психологія менеджменту в освіті (соціально-психологічний аспект) : [монографія] / Н.Л. Коломінський. – К. : МАУП, 2000. – 286 с.
- Луговой В.І. Управління освітою : [навч. посіб. для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальності «Державне управління»] / В.І. Луговой. – К. : Вид-во УАДУ, 1997. – 302 с.
- Омаров А.М. Социальное управление: некоторые вопросы теории и практики / А.М. Омаров. – М. : Мысль, 1980. – 269 с.
- Пікельна В.С. Управління школою / В.С. Пікельна. – Харків : Основа, 2004. – 112 с.
- Хриков Є.М. Управління навчальним закладом : [навч. посіб.] / Є.М. Хриков. – К. : Знання, 2006. – 365 с.
- Шакуров Р.Х. Социально-психологические основы управления: руководитель и педагогический коллектив / Шакуров Р.Х. – М. : Просвещение, 1990. – 208 с.
- Арістова І.В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти : [монографія] / І.В. Арістова ; за заг. ред. д. ю. н., проф. О.М. Бандурки. – Харків: вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000. – 368 с.
- Философский энциклопедический словарь. – М. : Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.
- Калініна Л.М. Система інформаційного забезпечення управління загальноосвітнім навчальним закладом : дис. ... д. пед. н. : спец. 13.00.06 / Л.М. Калініна – Київ, 2008. – 471 с.
- Афанасьев В.Г. Социальная информация и управление обществом / В.Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1975. – 408 с.
- Станкевич І.В. Управління освітніми організаціями: сутність та функції / І.В. Станкевич // Економіка: реалії часу ; Інститут бізнесу, економіки та інформаційних технологій Одеського національного політехнічного університету. – 2015. – № 1(17). – С. 195–203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n1.html>.
- Системи управління якістю. Вимоги: (ISO 9001: 2008, IDT): ДСТУ ISO 9001:2009. – [На заміну ДСТУ ISO 9001:2001; чинний від 2009 09 01]. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 33 с.
- Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : [учебник] / Р.А. Фатхутдинов ; 4-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с.
- Боловинцев Ю.А. Системный подход к исследованию планирования стратегической деятельности организации / Ю.А. Боловинцев // Российское предпринимательство. – 2013. – № 24(246). – С. 30–40 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://old.creativeconomy.ru/articles/31014/>.
- Кононова І.В. Аналіз підходів до управління підприємством у сучасних умовах / І.В. Кононова // Прометей. – 2013. – № 1(40). – С. 146–151.
- Электронная библиотека: Основы менеджмента, Ситуационный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bibliotekar.ru/biznes-43/48.htm>.
- Преимущества маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://marketolog.biz/Преимущества-page-129.html>.
- Иванова Т.Ю. Теория организации / Т.Ю. Иванова, В.И. Приходько. – СПб. : Питер, 2004. – 272 с.
- Менеджмент качества: процессный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа : kpm.ru.
- Бондар Н.П., Васюхин О.В., Голубев А.А., Подлесных В.И. Эффективное управление фирмой: современная теория и практика / [Н.П. Бондар, О.В. Васюхин, А.А. Голубев, В.И. Подлесных]. – СПб. : Бизнес-пресса, 1999. – 416 с.
- Кальченко А.Г. Логистика : [підручник] / А.Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.
- Quality management principles [Electronic recourse] / Switzerland: ISO. – Accessed mode : http://www.iso.org/iso/ru/qmp_2012.pdf.

УДК 658.29:621

Стрехова С.В.

аспірант

Хмельницького національного університету

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті досліджено питання системи управління персоналом підприємств і запропоновані адаптовані до підприємств машинобудівної галузі методики процесної структуризації системи управління персоналом, які на відміну від відомих методик дозволяють зробити систему управління персоналом більш гнучкою і керованою, що, в свою чергу, максимально підвищує її ефективність.

Ключові слова: персонал, система управління персоналом підприємства, машинобудівні підприємства.

Стрехова С.В. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕХАНИЗМ ЕЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье исследованы вопросы системы управления персоналом предприятий и предложены адаптированные к предприятиям машиностроительной отрасли методики процессной структуризации системы управления персоналом, которые в отличие от известных методик позволяют сделать систему управления персоналом более гибкой и управляемой, что, в свою очередь, максимально повышает ее эффективность.

Ключевые слова: персонал, система управления персоналом предприятия, машиностроительные предприятия.

Strehova S.V. HUMAN RESOURCES MANAGEMENT SYSTEM AT MACHINE BUILDING ENTERPRISES AND THE MECHANISM OF ITS IMPROVEMENT

The article considers the issue of personnel management system at enterprises to propose adjusted for machine building industry methods of process structuring for personnel management system that unlike common methods enable to make this system more flexible and manageable thus more effective.

Keywords: personnel, personnel management system of an enterprise, machine building plants.

Постановка проблеми. Управління персоналом є однією із найважливіших сфер діяльності підприємства, яка може багаторазово підвищити ефективність будь-якого виробництва, а удосконалення системи управління персоналом підприємства обумовлено об'єктивними змінами, що характеризують сучасну діяльність, активну і визначальну роль персоналу в управлінні підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення та розробка системи управління персоналом на підприємстві висвітлювалась останнім часом у науковій літературі у працях таких науковців, як Л.В. Балабанова, О.В. Крушеницька, Л.Б. Пошелюжна, П.Ю. Стасюк, В.А. Спивак, Р.В. Фецир, А.Д. Чикуркова, А.П. Шихвердиева [1–8] та іншими науковцями.

Мета статті. Розробка механізму удосконалення системи управління персоналом на машинобудівних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Функціонально-ієрархічна структура управління довгий час вважалася класичною, вона добре підходила для управління великими заводами, але з розвитком інформаційного суспільства та підвищенням конкуренції все більша кількість підприємств та організацій вишукує нові підходи формування структури управління в цілому та управління персоналом зокрема. В результаті проведених досліджень та аналізу неефективних вузлів у структурі системи управління персоналом, які у силу їх декларативного характеру не зробили помітного впливу на поведінку співробітників, були запропоновані адаптовані до підприємств машинобудівної галузі методики процесної структуризації системи управління персоналом, які на відміну від відомих методик дозволили зробити систему управління персоналом більш гнучкою і керованою, що, в свою чергу, максимально підвищує її ефективність.

В ході дослідження було розглянуто всі нюанси створення та оптимізації структури системи управління персоналом підприємств машинобудівної галузі та зроблений особливий акцент на підвищенні ефективності внутрішніх процесів.

З метою конкретизації шляхів підвищення ефективності системи управління персоналом, розробки методики визначення необхідних типів поведінки в досліджуваних машинобудівних підприємствах був розроблений і прийнятий кодекс корпоративної культури, згідно якого були чітко позначені його мета, пріоритетні цінності, етичні норми, а також форми заохочення і відповідальності співробітників за дотриманням сформульованих принципів.

Однак у ході досліджень стало зрозумілим, що для реального формування прихильності необхідно сформулювати конкретні форми поведінки, важливі для ефективної діяльності, що на відміну від відомих та описаних були б здатні підвищити ефективність системи управління персоналом. Ці форми поведінки можуть бути об'єднані в «роль» співробітника в конкретному процесі. Найкраще виконання своєї «ролі» і буде свідчити про прихильність співробітника цінностям машинобудівного підприємства. Крім того, визначення «ролей» дозволяє конкретизувати вимоги (насамперед особистісні) до співробітників і значно підвищити ефективність процедур відбору персоналу. Але найголовніше, на нашу думку, – наявність такої «ролі» заздалегідь орієнтує людину на ефективні форми поведінки, що на відміну від існуючих полегшує йому завдання пошуку свого місця в колективі машинобудівного підприємства і досягнення найкращої самореалізації.

Вважаємо за необхідне звернути також увагу на ряд принципів концепції управління людськими ресурсами, які традиційно ніколи не належали до сфери управління персоналом і, як правило, не розглядалися фахівцями в галузі управління персоналом як їх власні завдання. Це, як вважають Д. Гест і М. Амстронг [3; 7]: високий ступінь якості, що розуміється як націленість на підвищення якості вироблених машинобудівним підприємством продуктів, і послуг, що супроводжується безперервним підвищенням якості праці; націленість на якісне обслуговування споживачів послуг і задоволення запитів зацікавлених сторін (власників, регулюючих органі-

зацій); гнучкість – наявність організаційної структури, постійно відповідної цілям і завданням, що стоять перед машинобудівним підприємством.

Реалізація цих принципів, на наш погляд, можлива лише в рамках процесного підходу до діяльності машинобудівного підприємства в цілому. Адже саме цей підхід націлений на досягнення високої якості вироблених продуктів (не випадково, він лежить в основі міжнародних стандартів у галузі управління якістю серії ISO), а також якісне обслуговування споживачів і зацікавлених сторін. Крім того, процесний підхід формує основу технології реінжинірингу бізнес-процесів машинобудівного підприємства, яка надає гнучкість організаційній структурі, забезпечуючи постійну відповідність її поточної стратегії машинобудівного підприємства. Враховуючи це, на нашу думку, процесний підхід відповідає і принципам стратегічної інтеграції, дозволяючи конкретизувати прийнятну стратегію у вигляді вимог до процесів машинобудівного підприємства.

Процесний підхід дозволяє сформулювати «ролі» учасників, оскільки в його рамках досить докладно формуються вимоги до процесів для досягнення запланованих цілей, а саме підвищення ефективності системи управління персоналом машинобудівного підприємства.

Таким чином, на наш погляд, найбільш послідовно реалізувати концепцію управління людськими ресурсами можливо у разі реалізації управління персоналом (і машинобудівного підприємства діяльності в цілому) на основі процесного підходу.

В результаті аналізу світової літератури та проведених досліджень виникла ідея адаптувати методику процесного підходу до системи управління персоналом машинобудівних підприємств з метою підвищення ефективності останньої. Процес адаптації був проведений на досліджуваних підприємствах, де в процесі дослідження та аналізу закономірностей виникла послідовність дій, що і дало змогу сформулювати механізм підвищення ефективності системи управління персоналом, тобто її удосконалення. Цей механізм складається з розробки та логічного і послідовного виконання 16 циклів: стратегічного, кадрового, факторного; мотиваційного, систематизації, штатно-кваліфікаційного, розрахунково-кількісного, аналітичного, залучення та відбору персоналу, структурування та розстановки персоналу, планування розстановки персоналу, операційного, стимуляційного, навчального, оптимізаційного, інформаційного.

Цикл вибору стратегії управління, який на відміну від існуючих навчальних програм управління персоналом «збутова стратегія машинобудівного підприємства» дає змогу конкретизувати хибні місця в системі управління персоналом.

На рис. 1 цикл вибору стратегії представлена єдина цілісна модель бізнес-процесів машинобудівного підприємства, відповідно до якої він будується і розвивається. Управління персоналом виступає в даній моделі як допоміжний бізнес-процес, що забезпечує ефективно і якісно виконання основних процесів.

Наступним кроком є формування кадрової стратегії – довгострокове планування і розвиток персоналу на основі аналізу зовнішніх змін і даних, отриманих з моделі ключових процесів. Сюди входять стратегічне планування чисельності персоналу, визначення потреби в працівниках різної кваліфікації та визначення відповідних кваліфікаційних вимог.

Відомо, що середньострокове планування персоналу включає визначення потреби в нових співробітниках, залучення відповідних кандидатів, їх оцінку і відбір. До короткострокової перспективи відносяться планування розміщення співробітників по робочих місцях і логічно впливає з нього завдання – саме розміщення, введення новопризначених працівників у курс справи, всілякі адміністративні дії, пов'язані з прийомом, звільненням, переведенням з однієї роботи на іншу і т. д. Ще дві складові (завдання) пов'язані з розвитком персоналу – це підвищення кваліфікації та робота з молоддю, включаючи сприяння її кар'єрному зростанню, а також планування послідовників та кадрового резерву. Останнім по порядку, але зовсім не за значущістю йде визначення політики винагород.

Так як ми розглядаємо в першу чергу виробничий процес, тобто процес, метою якого є випуск певної продукції (або надання послуги), то спрощення починається зі створення простих продуктів машинобудування. Простим продуктам, як правило, відповідають прості процеси. Так, у разі складального виробництва прості продукти вимагають обмеженої номенклатури деталей, тому можна спростити необхідну роботу з деталями, включаючи їх закупівлю, зберігання на складі та виготовлення у себе. Загалом завдяки застосуванню такого підходу стає простішим весь процес обробки замовлень з функціями планування, управління, виконання та контролю. У свою чергу, спрощення продуктів, процесів і функцій обробки в управлінській та операційній сферах дозволяє обійтися більш простими функціями інформаційно-виробничої системи. З усім цим чудово узгоджуються такі вже не раз згадувані переваги, як скорочення числа стиків, зниження складності структури, підвищення прозорості та керованості процесів і поліпшення синхронізації усіх процесів на машинобудівному підприємстві.

Як було зазначено вище, тривале перебування на ринку та підвищення конкурентного рівня машинобудівного підприємства можливе лише за умов використання необхідних гнучких основних процесів з метою всебічного адаптування до зовнішніх змін. Зрозуміло, зовнішні зміни впливають також на допоміжні процеси, і система управління персоналом не виняток. Вимоги при цьому значно зрос-



Рис. 1. Стратегічний цикл

тають, оскільки децентралізація, орієнтація на процеси і прагнення до загального оптимуму основних процесів припускають інтегрований розвиток персоналу. Необхідно систематично знайомити працівників з новими вимогами, щоб відповісти на цей виклик розвитку як усієї машинобудівної галузі, так і загально національного розвитку України.

Процеси підвищення кваліфікації персоналу сприяють розвитку і закріпленню процесного мислення, що формується створеною корпоративною культурою машинобудівного підприємства.

Факторний цикл – децентралізація вимагає різноманітних спеціалістів, з якими можна випускати невеликі партії унікальних продуктів, орієнтованих на міжнародний ринок; людей, що вміють працювати в групі, справлятися зі зростаючою складністю і освоювати нові технології. Без кваліфікованих працівників немає ні інновацій, ні вдосконалення, ні високої продуктивності, а значить, немає конкурентоспроможності.

У плануванні та розвитку персоналу слід сприяти вдосконаленню саме різнобічної кваліфікації, оскільки співробітники, що володіють нею, стають головною рушійною силою переходу на відміну від вже відомого функціонального принципу організації системи управління персоналом, до запропонованого нами процесного, а успішний перехід, у свою чергу, забезпечує конкурентоспроможність підприємства, що в умовах сучасного розвитку економіки України і є головною метою усіх підприємств машинобудівної галузі.

У мотиваційному циклі здійснюються окремі завдання підвищення кваліфікації із вже відомої функціональної структури в процесну структуру системи управління персоналом, призводять до вирішення спільної мети – самостійної участі в управлінні машинобудівним підприємством, де в рамках децентралізованої організаційної структури потрібні навички самоорганізації, самоврядування, самостійного контролінгу, самоосвіти, самодисципліни і самообслуговування. Працівник, таким чином, цінується не тільки за високий професіоналізм, а й за вміння і бажання вчитися, здатність до роботи в команді, готовність до співпраці, надійність, що загалом і обумовлює розглянуту вище різнобічну кваліфікацію, включаючи соціальний, методичний, професійний і освітній компоненти.

Процес систематизації бізнес-процесів на машинобудівному підприємстві представлено на рис. 2.

Відомо, що процес планування та розвитку надає величезний вплив на всі наступні підпроцеси в рамках забезпечення підвищення ефективності системи управління персоналом: адже саме тут відбувається визначення чисельності і кваліфікації працівників, що потрібна машинобудівному підприємству в майбутньому щодо забезпечення його основних і допоміжних (а також управлінських) процесів. Від правильності зроблених оцінок вирішальним чином залежить подальший успіх новостворених організаційних структур системи управління персоналом, орієнтованих на процеси, і здатність машинобудівного підприємства адаптуватися до зовнішніх змін.

Дослідженнями доведено, що обов'язковою умовою успішного планування та розвитку персоналу є наявність всієї потрібної для цього інформації (рис. 2), де джерелом первинних даних висту-

пає систематичний аналіз бізнес-процесів машинобудівного підприємства, в ході якого досліджується фактичний стан процесів, виявляються їх слабкі місця, вибудовується модель і відповідно до неї описуються нові завдання і напрями діяльності машинобудівного підприємства. Далі визначаються сфери повноважень і відповідальності учасників процесу, а по них, у свою чергу, – необхідна кваліфікація. Потім можна переходити до детального планування потреби в кадрах і заходів з підвищення кваліфікації.

Результат цих дій також представлений на рис. 2. Детальні описи бізнес-процесів дають працівникам розуміння того, як відбувається робота в цілому і що важливо для досягнення загального оптимуму, тому їх кругозір не обмежується одними лише безпосередніми завданнями, що є суттєвою нематеріальною мотивацією в участі в управлінні машинобудівним підприємством у рамках сформованої корпоративної культури, та прискорюють включення в роботу нових співробітників, а комплексний підхід до кваліфікації забезпечує орієнтацію на клієнтів.

Таким чином, завдяки цілісному погляду на процеси досягаються розподіл завдань за принципом партнерства, командне мислення, прагнення до подальшої оптимізації процесів (шляхом участі в процесі безперервного вдосконалення) і готовність до освоєння нових технологій на машинобудівних підприємствах.

Виокремлення процесів запровадження корпоративної культури в опис посадових та функціональних обов'язків дає змогу співробітникам та працівникам брати участь у постійному розвитку запровадженої корпоративної культури машинобудівного підприємства, що, в свою чергу, формує у працівників мотиваційний механізм участі в управлінні машинобудівним підприємством.

Узагальнюючи розроблену методику підвищення ефективності системи управління персоналом машинобудівного підприємства за умов використання процесних технологій, необхідно наголосити, що формування, систематизація та організація збору, обробки та аналізу інформації системи управління персоналом на підприємстві є наріжним каменем в розробці і впровадженні останніх. Тому ефективність обробки інформації залежить від якості комплексу експлуатаційних програм та проектування усього циклу робіт з обробки інформації на ЕОМ, що застосовуються на машинобудівному підприємстві. Так, зокрема, за методом пакетної обробки певна кількість інформації об'єднується в



Рис. 2. Цикл систематизації

пакет за ознакою дослідження і передається по каналах зв'язку за один сеанс. Менеджер з персоналу ставить відповідні завдання, ЕОМ їх розв'язує і записує на запам'ятовуючому пристрої. Після повного розв'язання завдання або за спеціальним запитом керівника департаменту управління персоналом, ЕОМ видає відповідь. Процедура обробки інформації здійснюється стандартними засобами операційної системи, що значно її спрощує, прискорює та дає можливість науково обґрунтувати висновки та пропозиції щодо коригування елементів запропонованих процесів з метою реалізації методики підвищення ефективності системи управління персоналом машинобудівного підприємства.

Висновки. Запропоновані адаптовані до підприємств машинобудівної галузі методики процесної структуризації системи управління персоналом дозволяють зробити систему управління персоналом більш гнучкою і керованою, що, в свою чергу, максимально підвищує її ефективність. Для цього необхідно дослідити такі цикли, як: аналітичний, залучення та відбору персоналу, структурування та розстановки персоналу, планування розстановки персоналу, операційний, стимуляційний, навчальний, оптимізаційний, інформаційний.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Крушеницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом : [навч. посіб.] / О.В. Крушеницька, Д.П. Мельничук. – К. : Кондор, 2006. – 308 с.
3. Пошелюжна Л.Б. Особливості сучасного управління персоналом на вітчизняних підприємствах / Л.Б. Пошелюжна // Інноваційна економіка. – 2010. – № 3. – С. 163–166.
4. Стасюк П.Ю. Управление стоимостью компании как основная задача корпоративного управления / П.Ю. Стасюк // Корпоративные финансы. – 2007. – № 2. – С. 5–16.
5. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом / В.А. Спивак. – СПб. : Питер, 2000. – 416 с.
6. Фещур Р.В., Самуляк В.Ю. Управління розвитком машинобудівних підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Вісник ЛНІ, 2008. – № 5. – С. 100–109.
7. Чикуркова А.Д. Формування організаційної структури управління персоналом стратегічного типу / А.Д. Чикуркова // Вісник ПДАТ, 2010. – № 4. – С. 150–157.
8. Шихвердиева А.П. Корпоративное управление : [учеб. пособ.] / А.П. Шихвердиева ; под ред. А.П. Шихвердиевой. – Сыктывкар : Издательство Академии Государственной службы при Главе Республики Коми, 2002. – 92 с.

УДК 338.24.01

Толкачева Г.В.*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова***Голубев А.К.***кандидат технических наук, профессор,
профессор кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова***Пиралиев Э.***магистр,
аспирант кафедры экономики предприятия
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова***Мустафа Р.***магистр
Одесской национальной академии связи имени А.С. Попова*

МОДЕЛЬ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

В статье изложены результаты исследований авторов, которые касаются некоторых аспектов методологии анализа, планирования и управления рыночной деятельностью предприятий инфокоммуникаций. Построена модель процесса планирования и управления рыночной деятельностью по результатам маркетингового анализа и исследован процесс планирования и управления. Особенностью и преимуществом модели является организация сотрудничества с потребителем на всех этапах процесса.

Ключевые слова: взаимодействие спроса и предложения, услуга, маркетинговый анализ, модель, планирование и управление, предприятие инфокоммуникаций, потребитель, рыночная деятельность.

Толкачова Г.В., Голубев А.К., Пиралієв Е., Мустафа Р. МОДЕЛЬ ПРОЦЕСУ ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ РИНКОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ІНФОКОМУНІКАЦІЙ

У статті викладені результати досліджень авторів, які стосуються деяких аспектів методології аналізу, планування і управління ринковою діяльністю підприємств інфокомунікацій. Побудована модель процесу планування і управління ринковою діяльністю за результатами маркетингового аналізу і досліджений процес планування і управління. Особливістю і перевагою моделі є організація співпраці із споживачем на усіх етапах процесу.

Ключові слова: взаємодія попиту і пропозиції, маркетинговий аналіз, модель, підприємство інфокомунікацій, планування і управління, послуга, споживач, ринкова діяльність.

Tolkachova G.V., Golubev A.K., Pyraliev E., Mustafa R. MODEL PLANNING AND MANAGEMENT OF MARKET ACTIVITIES OF ENTERPRISES INFOCOMMUNICATION

The results of researches of authors, that touch some aspects of methodology analysis, planning and management market activity of enterprises of infocommunication, are expounded in the article. The model of process of planning and management is built by market activity on results a marketing analysis and the process of planning and management is investigational. A feature and advantage of model is organization of collaboration with a consumer on all stages of process.

Keywords: enterprise of infocommunication, consumer, cooperation of demand and supply, marketing analysis, market activity model, planning and management, service.

Постановка проблемы. В условиях быстрого изменения рыночных ситуаций, характерных для рынков, на которых работают предприятия инфокоммуникаций, маркетинг как рыночный подход к управлению деятельностью предприятий становится потенциально эффективным. Достоинством маркетинга как науки является разработка собственного инструмента анализа конкретной рыночной ситуации и адекватности реагирования предприятия на данную ситуацию. Такой метод анализа получил название «маркетинговый (ситуационный) анализ». В современных условиях маркетинговый анализ может быть одним из основных инструментов анализа рыночной деятельности предприятия, выбора рыночной стратегии развития, контроля выполнения этой стратегии [1]. Актуальной проблемой современной экономики является использование результатов маркетингового анализа для организации эффективного управления рыночной деятельностью предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологические аспекты практического использо-

вания результатов маркетингового анализа в процессе маркетинговой деятельности предприятий исследованы недостаточно. В статье авторов, опубликованной в 11-м выпуске журнала «Науковий вісник Херсонського державного університету», посвященной некоторым аспектам использования маркетингового анализа предприятия инфокоммуникаций в условиях современного рынка, уточнено понятие «маркетинговый анализ», сущность и предмет маркетингового анализа, построена модель процесса маркетингового анализа и исследована роль и место данного анализа в общем процессе маркетинговой деятельности [1]. Однако проблема использования результатов маркетингового анализа в процессе инфокоммуникаций в этой работе не рассматривается.

В данной статье авторами поставлена и решена задача исследования процесса планирования и реализации рыночной деятельности предприятий по результатам маркетингового анализа методом моделирования.

Цель статьи. Разработка, обоснование и исследование модели планирования и управления рыночной

деятельностью предприятия по результатам маркетингового анализа.

Изложение основного материала. Маркетинговый анализ, как указывают авторы в упомянутой выше статье, является одним из наиболее сложных видов маркетинговой деятельности. Содержание, формы и методология анализа зависят от особенностей и структуры предприятия, внешних и внутренних условий и могут существенно различаться. Результаты маркетингового анализа позволяют производителю разработать действенную маркетинговую стратегию, реализовав которую предприятие сможет улучшить свое положение на рынке, укрепить связи с потребителями и достичь определенных целей: увеличить доход, обеспечить рост объема сбыта. В конечном счете это поможет не только выжить в кризисных условиях рынка, но и обеспечить стабильную работу в дальнейшем. В отличие от других видов анализа маркетинговый анализ проводится не по окончании какого-нибудь календарного периода, а в зависимости от ситуации [1]. Результаты маркетингового анализа могут быть положены в основу планирования и управления рыночной деятельностью предприятий [2].

Следует отметить, что планирование и управление рыночной деятельностью предприятия является сложным и противоречивым процессом. Его исследование возможно и целесообразно осуществлять с помощью моделирования.

Современная экономическая наука широко использует разнообразные способы моделирования. Согласно Википедии, «моделирование – исследование объектов познания на их моделях; построение и изучение моделей реально существующих объектов, процессов или явлений с целью получения объяснений этих явлений, а также для предсказания явлений, интересующих исследователя» [<https://ru.wikipedia.org/wiki/Моделирование>].

В данном случае под моделью понимается упрощенное (в определенном смысле) отображение (имитация) реального процесса планирования и управления рыночной деятельностью предприятия по результатам маркетингового анализа в виде схемы (рис. 1). Рис. 1. Модель планирования и управления рыночной деятельностью предприятия по результатам маркетингового анализа

Процесс планирования и управления рыночной деятельностью предприятия по результатам маркетингового анализа, согласно рис. 1, протекает следующим образом.

Основным инструментом оценки и критерием адекватности предложения рынку ассортимента и качества товаров и/или услуг спросу потребителей, а также эффективности рыночной стратегии предприятия

является механизм спроса и предложения. Известно, что рынок способен найти баланс интересов производителя, который стремится предлагать рынку тем больший объем товара, чем выше его цена, и интересов потребителя, который спрашивает тем больший объем товара, чем ниже его цена. Согласование интересов заключается в достижении равновесной цены, при которой объем спроса и объем предложения уравниваются. Для равновесной цены характерна ситуация, когда объем товара, предлагаемый производителями, равен объему товара, который спрашивается потребителями. Производители удовлетворены тем, что продали весь предлагаемый рынку объем товара; потребители удовлетворены тем, что купили такой объем товара, который они спрашивали. Равновесная цена достаточно устойчива [3, с. 72–79].

Соответствие спроса и предложения на рынке непрерывно изучается системой маркетинговых исследований (рис. 1). Для обеспечения баланса может осуществляться рыночная корректировка цены в зависимости от спроса. Рынки инфокоммуникационных услуг характеризуются интерактивным взаимодействием предприятий инфокоммуникаций и его потребителей, что определяет высокую динамику процессов взаимодействия спроса и предложения и делает возможным практически полный отказ от постоянной цены и непрерывной корректировки цены в процессе продажи услуг. При этом цена может изме-



Рис. 1. Модель планирования и управления рыночной деятельностью предприятия по результатам маркетингового анализа

няться не только в сторону понижения, но и, при наличии устойчивого спроса, в сторону повышения [4, с. 174–176].

Хотя у предприятий есть большой арсенал способов стимулирования спроса и рыночной корректировки цены, этот арсенал может стать неэффективным при значительном изменении влияния внешних сил. Положение предприятия на рынке может стать критическим. В этом случае система маркетингового контроля с целью выяснения причин ухудшения положения предприятия на рынке предлагает проведение маркетингового анализа (рис. 1).

В процессе маркетингового анализа, в общем случае, проводится: анализ рынка (как изменилась ситуация); изучение потребителей (какие новые требования и пожелания возникли у потребителей, как изменился состав целевых потребителей); анализ конкурентов (какие новые качества услуг появились у конкурентов, в чем их отличия, какие новые конкуренты появились на рынке); оценка взаимодействия с партнерами (какие новые условия выдвигают партнеры, как изменились их возможности); анализ экономической деятельности (результативности производственной деятельности, возможностей иных видов деятельности); анализ маркетинговой деятельности (эффективности рекламы, системы стимулирования сбыта) [1].

Результаты маркетингового анализа должны быть основой планирования рыночной деятельности предприятия.

Планирование деятельности предприятия инфокоммуникаций имеет определенные особенности. В [5] сформулированы принципы планирования рыночной деятельности операторских компаний.

Принцип участия обусловлен сетевым характером отрасли связи, предполагающим участие в технологическом процессе передачи сообщений нескольких взаимодействующих операторских компаний, экономические интересы которых следует учитывать при планировании. Каждый оператор связи планирует свою деятельность самостоятельно, но свободен в выборе только тех плановых решений, которые не подавляют интересов партнеров и вышестоящих организационных структур, а также не требуют средств, выходящих на пределы его финансовых полномочий. *Принцип целостности* предполагает, что при планировании должны учитываться все существенные стороны деятельности компании в комплексе. Нестабильность внешней среды диктует необходимость обеспечения непрерывности и гибкости процесса планирования, то есть возможности внесения корректив в ранее разработанные планы на всех этапах их разработки и реализации в зависимости от сложившейся рыночной конъюнктуры. Отсюда вытекает также *принцип многовариантности* планирования, то есть подготовки нескольких вариантов планов (пессимистического, наиболее вероятного и оптимистического), предусматривающих развитие компании в различных условиях. *Принцип обоснованности* требует объективного отражения и учета в планах реальных условий хозяйственной деятельности, имеющихся ресурсов и возможностей, что способствует повышению эффективности использования потенциала компании. Планирование представляет собой непрерывный циклический процесс, направленный на решение следующих ключевых задач: оценка степени воздействия факторов внешней среды и конкурентных позиций компании на региональном рынке услуг; обоснование целей и стратегий развития компании, а также ресурсов, необходимых для их

достижения; определение конкретных мероприятий по реализации выбранных стратегий [5, с. 127–128].

В процессе планирования рыночной деятельности предприятия осуществляются разработка и выбор рыночных стратегий, адекватных конкретной ситуации, составляется ассортимент товаров и/или услуг, на которые может быть рыночный спрос (рис. 1).

План рыночной деятельности является основой организации экономической деятельности предприятия и рыночной деятельности предприятия.

Экономической деятельностью предприятия становится, если ее осуществление имеет целью производство и предложение рынку товаров или услуг, признаваемых потребителями полезными, и на которые есть спрос. Экономическая деятельность предприятия объединяет все виды работ, которые необходимо выполнить, чтобы потребитель получил необходимые ему товары и услуги. Это совокупность действий, операций, работ (бизнес-процессов), выполнение которых приводит к получению соответствующего набора продукции или услуг, которые могут удовлетворить определенные потребности и могут быть продуктом обмена. Экономическая деятельность становится целесообразной тогда, когда на рынке существует определенный платежеспособный спрос на товары и услуги, которые может предложить предприятие, и когда возможно получение определенной прибыли [3, с. 169–170].

В результате экономической деятельности осуществляется производство планируемого ассортимента товаров и/или услуг. Товары и/или услуги предлагаются рынку (рис. 1).

Рыночная деятельность предприятия заключается в реализации рыночных стратегий, а также в осуществлении рыночной корректировки цены в зависимости от спроса (рис. 1), сущность которой уже рассмотрена выше.

Маркетинговые исследования изучают рынок, исследуют процесс реализации плана, оценивают адекватность стратегии реальной рыночной ситуации, соответствие предложения рыночному спросу... Процесс продолжается.

Особенностью и достоинством данной модели является непрерывное интерактивное взаимодействие предприятия и его целевых потребителей в процессе реализации принятых решений на всех этапах процесса рыночной деятельности предприятия, как это показано на рис. 1.

Выводы. Показано, что в сложных условиях современных рынков инфокоммуникационных услуг предприятиям инфокоммуникаций возможно и целесообразно использовать при планировании и управлении рыночной деятельностью результаты маркетингового анализа.

Построена и обоснована модель процесса планирования и управления рыночной деятельностью предприятия по результатам маркетингового анализа, представленная в виде схемы. Отличительной особенностью модели и ее достоинством является организация интерактивного взаимовыгодного сотрудничества с целевыми потребителями на всех этапах планирования и управления рыночной деятельностью предприятия с целью повышения эффективности работы предприятия и решения проблем кризисных ситуаций.

Основными направлениями дальнейших исследований данной проблемы может быть изучение методов и приемов организации эффективного взаимовыгодного сотрудничества предприятия с его целевыми потребителями, особенно в кризисных ситуациях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Толкачева Г.В., Голубев А.К., Пиралиев Э., Мустафа Р. Модель процесса маркетингового анализа рыночной деятельности предприятия инфокоммуникаций / [Г.В. Толкачева, А.К. Голубев, Э. Пиралиев, Р. Мустафа] // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон : ХДУ, 2015. – Вип. 11. – Ч. 2. – С. 75–78.
2. Ковалев А.И. Маркетинговый анализ / А.В. Ковалев, В.В. Войленко. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 176 с.
3. Голубев А.К., Стрий Л.А., Захарченко Л.А. Экономика и управление на предприятии: основные тенденции и проблемы развития : [монография] / [А.К. Голубев, Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко]; под науч. ред. проф., д. т. н. П.П. Воробийко. – Saarbrücken: LAP Lambert Academic Publishing, 2015. – 292 с.
4. Стрий Л.А., Мамедов М.А., Рустамов О.М. Маркетинг предприятий инфокоммуникаций: современные виды маркетинговой деятельности : [монография] / [Л.А. Стрий, М.А. Мамедов, О.М. Рустамов]; под науч. ред. проф., д. э. н. В.Н. Орлова. – Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2015. – 244 с.
5. Резникова Н.П. Маркетинг в отрасли инфокоммуникаций / Н.П. Резникова, Е.Г. Кухаренко. – М. : Горячая линия-Телеком, 2013. – 152 с.

УДК 658.512.3

Тропицина Ю.С.

*аспірант кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Сємена Кузнеця*

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЗАГАЛЬНОГО ЕФЕКТУ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Наукова стаття присвячена розробці методики оцінки загального ефекту аутсорсингових послуг на підприємстві. Проаналізовано аутсорсингові послуги та їх вплив на діяльність замовника. Наведено комбінації елементів ТЕО та можливі рішення щодо використання аутсорсингу.

Ключові слова: ефективність, загальний ефект аутсорсингу, компетентність аутсорсера, ризик, технологічний процес, якість.

Тропицина Ю.С. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ОБЩЕГО ЭФФЕКТА АУТСОРСИНГОВЫХ УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Научная статья посвящена разработке методики оценки общего эффекта аутсорсинговых услуг на предприятии. Проанализированы аутсорсинговые услуги и их влияние на деятельность заказчика. Приведены комбинации элементов ТЕО и возможные решения по использованию аутсорсинга.

Ключевые слова: эффективность, общий эффект аутсорсинга, компетентность аутсорсера, риск, технологический процесс, качество.

Tropitsyna Yu.S. METHOD OF ASSESSMENT THE TOTAL EFFECT OF OUTSOURCING ON THE ENTERPRISE

The scientific article is devoted to the development of methodology for assessing the total effect of outsourcing services on the enterprise. Outsourcing services are analyzed and their impact on the customer. Given the combination of elements TEО and possible solutions for the use of outsourcing.

Keywords: efficiency, total effect of outsourcing, competence outsourcer, risk, technological process, quality.

Постановка проблеми. Більшість підприємств, які користуються аутсорсинговими послугами у своїй діяльності, не знають, чи призведе використання аутсорсингу до покращення рейтингу, конкурентоспроможності та прибутковості підприємства, а також чи допоможе використання цього інструменту знизити витрати виробництва (залежно від цілей організації) [1; 2]. Практичне проведення аналізу умов використання аутсорсингових послуг дозволить підприємцям та іншим господарюючим суб'єктам обґрунтовано робити вибір оптимального варіанту з усіх наявних даних у своїй діяльності і уникнути можливих негативних наслідків у результаті прийняття випадкових невмотивованих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглянуто праці Е. Андерсона – автор розглядає аутсорсинг у продажах. Ж.-Л. Бравар зосереджує свою увагу на плануванні та використанні аутсорсингових відносин. П. Станьєр вивчає аутсорсинг з точки зору інструменту, що підвищує конкурентоспроможність підприємства. Дж.Б. Хейвуд розглядає аутсорсинг та його конкурентні переваги та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях науковців розробці методики оцінки загального ефекту від використання аутсор-

сингових послуг на підприємстві належна увага не приділяється, чим саме і обґрунтовується актуальність та вибір даної теми.

Формулювання цілей статті. Метою наукової статті є розробка методики з подальшим визначенням конкретних методів і прийомів вирішення питань на користь аутсорсингових послуг.

Виклад основного матеріалу. Для оцінки загального ефекту аутсорсингу (the total effect of outsourcing – ТЕО) необхідно розглянути три взаємопов'язані основні категорії в області аутсорсингових послуг: ризику (risks), ефективність (effectiveness) та якість (quality). Саме узгодження всіх перерахованих елементів та отримання їх оптимальних значень і поєднань визначить найбільш вірну стратегію управлінських рішень на користь аутсорсингових послуг.

Далі послідовно розглянемо методи оцінки загального ефекту аутсорсингу (ТЕО). З моєї точки зору, доцільно розглядати реалізацію аутсорсингу на трьох стадіях:

- 1) переговорний процес;
- 2) виконання договору (виконання зобов'язань по аутсорсингу);
- 3) поновлення/завершення взаємин між аутсорсером і замовником послуг.

І. Ризики (R) доцільно кількісно оцінити на стадії переговорного процесу. Величина ризиків (R) в аутсорсингу характеризується такими основними параметрами:

T – ризик технологічного процесу аутсорсингу (the risk of technological process outsourcing);

C – ризик компетентності аутсорсера (the risk competence of outsourcer);

F – ризик виникнення збоїв (невідповідностей) у процесі аутсорсингу в цілому (the risk of failures in the process of outsourcing);

N – ризик негативного впливу аутсорсингу на кінцевий результат діяльності компанії-замовника (the risk of the negative impact of outsourcing on the end result).

Ризики збоїв (F) і негативний вплив аутсорсингу на кінцевий результат (N) безпосередньо впливають на величину всього ризику $R=F+N$. Слід зазначити, що ризик виникнення збоїв (невідповідностей) в процесі аутсорсингу як складний показник являє собою залежність між ризиком технологічного процесу аутсорсингу (T) і рівнем компетентності працівників (C) аутсорсингової компанії: чим вище професіоналізм, тим менше ризик технологічних збоїв, і навпаки:

$$F = \frac{T}{C} \quad (1)$$

У кінцевому результаті загальна величина ризиків (R) буде складатися з ризику можливих збоїв в процесі аутсорсингу (F) і негативного впливу аутсорсингу на кінцевий результат діяльності замовника (N):

$$R = F + N \quad (2)$$

Остаточно отримуємо з урахуванням формули (1):

$$R = \frac{T}{C} + N \quad (3)$$

Дамо методичні коментарі щодо розрахункових показників:

- 1) T – ризик виникнення технологічних збоїв;
- 2) C – ризик компетентності аутсорсера;
- 3) F – ризик виникнення збоїв у процесі аутсорсингу;
- 4) N – ризик негативного впливу аутсорсингу на кінцевий результат.

Необхідно зробити коментарі щодо кожного виду ризиків.

1. Ризик виникнення технологічних збоїв у процесі аутсорсингу (T).

У рамках даної методики пропонується використовувати:

- чотири оцінюваних показника;
- діапазон шкали значень оцінки ризику – від 1 до 5 балів;
- крок зміни – 1 бал.

У таблиці 1 даються критерії оцінки ризиків виникнення технологічних збоїв. Варто зазначити, що чисельні значення (бали) можуть бути представлені як експертами, так і самим замовником. Значення балів взято умовно.

Чисельне значення оцінки \bar{T} визначається як відношення суми приватних оцінок до кількості цих оцінок, тобто приймає величину середнього показника:

$$\bar{T} = \frac{\sum T_i}{n} = \frac{3+2+5+3}{4} = \frac{13}{4} = 3,250 \quad (4)$$

Надалі цей показник будемо порівнювати у спеціальній матриці для встановлення області ризиків.

2. Визначення критеріїв оцінки компетентності аутсорсера (C).

У таблиці 2 наведено критерії оцінки даного показника з умовними балами.

Кількісне значення оцінки (\bar{C}) визначається як відношення суми приватних оцінок до кількості цих оцінок (критеріїв), а саме:

$$\bar{C} = \frac{\sum C_i}{n} = \frac{4+2+2+5+5+3}{6} = \frac{21}{6} = 3 \quad (5)$$

Таблиця 1

Оцінка ризику виникнення технологічних збоїв (T)

Код	Визначення	Чисельне значення	Характеристика
T1	Ризик пов'язаний з непередбаченим результатом, через відсутність стандартів впровадження конкретного виду аутсорсингу	3	Процес у якому кінцевий результат складно передбачити або економічно недоцільно його розглядати (наприклад, надання консультаційних послуг)
T2	Ризик виникнення відмінного результату від початково поставлених вимог	2	Результати використання аутсорсингу повинні відповідати національним стандартам ДСТУ та міжнародним стандартам
T3	Ризик використання сучасних, новітніх технологій	5	Використання сучасних технологій, які недостатньо апробовані
T4	Ризик невдалого впровадження проекту	3	Основні невідповідності, найчастіше, закладаються на стадії розробки проекту, тому необхідне обдумане складання технологічного процесу
Максимальне значення показника T		5	Наведені критерії оцінки T є умовними і при необхідності можуть бути переглянуті

Таблиця 2

Оцінка ризику компетентності аутсорсера (C)

Код	Визначення	Чисельне значення
C1	Оцінка кваліфікації персоналу	4
C2	Наявність сертифікатів міжнародної акредитації	2
C3	Відповідність стандартам якості видів діяльності	2
C4	Наявність дозволу на послуги, що надаються	5
C5	Досвід роботи у визначеному виді аутсорсингу	5
C6	Наявність позитивних відгуків, а також пропозицій з удосконалення процесу надаваних послуг від замовників	3
Максимальне значення показника C		5

Даний показник ми також будемо розглядати в спеціальній матриці.

3. Визначення ризику можливої появи збоїв (невідповідностей) у процесі аутсорсингу (F).

У рамках даної методики прийнята матрична модель визначення оцінки F на основі її складових: при прямій залежності T (ризик виникнення технологічних збоїв) і зворотній C (ризик компетентності аутсорсера). Будується матриця розміром 3x3. Такий підхід зручний для інтерпретації зон ризиків на такі типи: низьке, середнє та високе значення.

Пропонується шкала (розмірність поля) із значенням кроку «5», що є поширеною величиною в практиці експертних оцінок. (Варто зауважити, що інтервал може бути обраний інший: «3», «4» тощо). Кожна з дев'яти комірок нумерується. З урахуванням спрямованості впливу значень C (зворотна залежність); чим вища кваліфікація аутсорсера, тим менше ризик; і показника T (пряма залежність) – формуються зони кваліфікації та ризику технологічних збоїв (рис. 1). Підсумки такої систематизації наведено у таблиці 3.

Як видно з рисунка 1, значення оцінки C вказані у зворотному порядку, що відповідає залежності, за якою визначається оцінка F. Комбінація оцінок ква-

Т	Компетентність (С)			Ризик технологічних збоїв (Т)
	Висока	Середня	Низька	
15	1	2	3	Високий
10	4	5	6	Середній
5	7	8	9	Низький
0	15	10	5	С

Рис. 1. Матриця компетентності зон ризиків

Таблиця 3

Поділ ризиків за діапазонами значень С і Т

Діапазон значень С		Діапазон значень Т		Зона компетентності аутсорсера/ ризику технологічних збоїв
№ комірки	Бали	№ комірки	Бали	
3; 6; 9	1–5	7; 8; 9	1–5	Низька
2; 5; 8	6–10	4; 5; 6	6–10	Середня
1; 4; 7	11–15	1; 2; 3	11–15	Висока

Розрахунок значень С, Т, F та визначення їх зони ризику

Номер комірки матриці	Сума балів С	Сума балів Т	Ризик виникнення збоїв $F = \frac{T}{C}$	Зона ризику
1	11+12+13+14+15=65	11+12+13+14+15=65	1,000	Середній
2	6+7+8+9+10=40	11+12+13+14+15=65	1,625	Високий
3	1+2+3+4+5=15	11+12+13+14+15=65	4,333	Високий
4	11+12+13+14+15=65	6+7+8+9+10=40	0,615	Низький
5	6+7+8+9+10=40	6+7+8+9+10=40	1,000	Середній
6	1+2+3+4+5=15	6+7+8+9+10=40	2,667	Високий
7	11+12+13+14+15=65	1+2+3+4+5=15	0,231	Низький
8	6+7+8+9+10=40	1+2+3+4+5=15	0,375	Низький
9	1+2+3+4+5=15	1+2+3+4+5=15	1,000	Середній

Таблиця 4

Угрупування показників F та виявлення ймовірності появи невідповідної послуги

Номер області	Комірки								
	7	8	4	1	5	9	2	6	3
Середнє значення оцінки F по мірі зростання	0,231	0,375	0,615	1,000	1,000	1,000	1,625	2,667	4,333
Код області	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9
Зона ризику	Низький ризик			Середній ризик			Високий ризик		

Таблиця 5

ліфікації постачальника (С) і технологічного ризику (Т) дозволяє визначити ймовірність появи «невідповідної» послуги в процесі аутсорсингу F. Області, сформовані оцінками С і Т, розділили діапазон значень оцінок F на дев'ять секторів.

Наведемо допоміжні розрахунки по знаходженню значення F як ймовірності виникнення ризиків через відношення показника T до С у таблиці 4.

Отримані параметри ризиків виникнення збоїв діляться на три зони за показником F, колонка 3: низьке – менше 1; середнє = 1; високе – більше 1.

Визначивши середні значення F у кожній із областей, ми зможемо виділити області низької, середньої і високої ступені ймовірності появи «невідповідної» послуги. Остаточоно отримуємо таке угруповання комірок матриці на необхідні зони ризиків (табл. 5).

З таблиці 5 видно, що:

– області F 1-3 відповідають низькому ступеню ймовірності появи невідповідної аутсорсингової послуги (комірки 7; 8; 4);

– області F 4-6 відповідають середньому ступеню ймовірності появи збоїв в аутсорсингу (комірки 1; 5; 9). Варто взяти до уваги, що полярні комірки 1 і 9 повинні виходити із зони обговорення партнерів тому, що вони містять взаємовиключні стани: високий ризик (№ 1) і низьку кваліфікацію аутсорсера (№ 9) – див. рис. 1;

– області F 7-9 відповідають високому ступеню ймовірності появи ризиків у процесі аутсорсингу (комірки 2; 6; 3).

По мірі збільшення значення F зростає ступінь ймовірності появи невідповідностей у процесі аутсорсингу. Таким чином, аналізуючи ступені ймовірності появи невідповідностей у процесі аутсорсингу, ми можемо встановити пріоритети щодо потенційних виконавців замовлення даного виду послуг (рис. 2). На основі рисунка 1 і таблиці 5 отримуємо в остаточному вигляді зони ризиків у процесі аутсорсингу (затемнені комірки характеризують високу ризикованість проекту).

Виходячи з таблиці 5 і рисунка 2, у розглянутому умовному вище прикладі ми мали T = 3,250 (табл. 1) і C = 3,500 (табл. 2). Імовірна оцінка можливого виникнення збоїв у процесі аутсорсингу (F) становить $0,930 = 3,250:3,500$.

Отже, це область низького ступеня ймовірності появи невідповідної послуги. Далі розглянемо

взаємозв'язок процесу аутсорсингу з видами діяльності на підприємстві замовника. Він поданий у таблиці 6.

Аутсорсингові послуги можуть брати участь у діяльності замовника у таких формах: 1 – в життєвому циклі продукції (послуги); 2 – в менеджменті; 3 – в інших процесах. Ступінь впливу таких послуг на кінцеві результати діяльності замовника наведено у таблиці 6.

4. Визначення ризику негативного впливу аутсорсингу на кінцевий результат діяльності замовника (N).

N – ризик негативного впливу аутсорсингу на кінцевий результат характеризує вплив аутсорсингу за двома напрямками:

1) вихідні дані процесу аутсорсингу є кінцевим результатом діяльності компанії-замовника;

2) вихідні дані аутсорсингу є вхідними даними для інших процесів у компанії-замовника.

Приклади видів аутсорсингу з різними напрямками впливу наведено у таблиці 7.

У разі, якщо аутсорсинг бере участь у кінцевому результаті діяльності компанії-замовника (випадок

I), то величина загального ризику визначається формулою $[R=F]$, де:

$$F = \frac{T}{C} \quad (6)$$

Ризик виникнення збоїв (невідповідностей) у процесі аутсорсингу (F) безпосередньо впливає на діяльність замовника в кінцевому підсумку.

У разі, якщо аутсорсинг є вхідною складовою для інших процесів, наприклад, розробка бізнес-плану в компанії-замовника (випадок II), то його вплив визначається таким чином $[R = F + N]$, де:

$$R = \frac{T}{C} + N \quad (7)$$

Таким чином, він збільшується на ризик майбутнього впливу. В подібних випадках показник N характеризується ступенем якості наданої аутсорсингової послуги, оскільки саме якість буде впливати (позитивно або негативно) на подальші процеси замовника і тим самим зменшувати ризикованість його діяльності.

Показник N доцільно оцінювати після завершення надання аутсорсингових послуг. Нижче (табл. 8) наводимо уніфікований (узагальнений) перелік показників оцінки якості аутсорсингових послуг після їх виконання (фактичний, реальний їх рівень).

Наявність фактичних оцінок, поставлених аутсорсеру за фактом виконання послуг, дозволяє кількісно оцінити якість послуг (the actual quality – AQ) у вигляді відношення кількості показників, оцінених позитивно до загального переліку оцінюваних параметрів:

$$AQ = \frac{[+n]}{n} \times 100\% \quad (8)$$

Таблиця 6

Т	Компетентність (С)			Ризик технологічних збоїв (Т)
	Висока	Середня	Низька	
15	F4	F7	F9	Високий
10	F3	F5	F8	Середній
5	F1	F2	F6	Низький
0	15	10	5	С

Рис. 2. Области ймовірної появи ризиків в процесі використання аутсорсингу

Вплив аутсорсингу на діяльність замовника

Аутсорсинг у діяльності замовника	Ступінь впливу можливих ризиків, (%)	Керованість ризиками
Бере участь у життєвому циклі продукції: - проектування та розробка; - процес визначення та аналізу вимог споживача; - випуск продукції, надання послуги тощо.	Дуже високе, 40-60	Можливо за умови своєчасного виявлення та оперативного реагування на невідповідності та збої, що виникли
Бере участь у менеджменті: - планування; - аналіз; - виділення ресурсів; - аудит тощо.	Високе, 10-40	Необхідний постійний моніторинг стану діяльності підприємства-замовника
Присутній в інших процесах: - процес закупівель; - моніторинг послуги; - проведення маркетингових досліджень тощо.	Незначне, 5-10	Відстеження і плановий контроль цих процесів

Таблиця 7

Аутсорсингові послуги та їх вплив на діяльність замовника

Вихідні дані для замовника є:	ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАМОВНИКА	
	з аутсорсером	подальша діяльність без аутсорсера
I. Кінцевим результатом	Аудит	Перевірка достовірності фінансової звітності замовника за певний період діяльності
	Клінінгові послуги	Прибирання приміщень
	Кейтеринг	Послуга щодо забезпечення працівників обідами
	Аутсорсинг офісного друку	Послуга з використання техніки спеціалізованої компанії для офісного друку
	Логістичні послуги	Використання транспортних послуг, що надаються третьою стороною
II. Вхідними даними для інших процесів	Розробка бізнес-планів	Показує результативність обраної стратегії розвитку замовника
	Маркетингові дослідження	Впливає на розробку нового продукту і обсяг продажів
	Аутстафінг	Впливає на професійний рівень персоналу
	Бухгалтерські послуги	Достовірні дані для прийняття в подальшому управлінських рішень
	IT-аутсорсинг	Впливає на процеси проектування, розробки, впровадження, супроводу і розвитку IT-інфраструктури компанії
Промисловий (виробничий) аутсорсинг	Дає можливість зосередитися на розробці нових продуктів або послуг, а також на удосконаленні існуючих	
Аутсорсинг call-центру	Впливає на якість роботи з клієнтами, дозволяє збільшити їх кількість завдяки фахівцям у даній системі масового обслуговування	

Таблиця 8

Оцінка якості аутсорсингових послуг після їх завершення

№ п/п	Показники якості	Так (+); Ні (-)
1	Факт надання послуг, виконання робіт	
2	Дотримання режиму роботи аутсорсера протягом періоду дії договору	
3	Відповідність наданих послуг вимогам нормативної (технічної) документації	
4	Дотримання термінів надання послуг, виконання робіт	
5	Надання звітних документів про виконання роботи	
6	Забезпечення збереження матеріальних цінностей замовника	
7	Дотримання конфіденційності	
8	Оперативність реагування на виникнення нестандартних ситуацій	

Таблиця 9

Класифікація показників якості за рівнями ризику

Фактична якість, (%)	70 – 100	70 – 50	Менше 50
Рівень фактичної якості	Високий	Середній	Низький
Рівень ризику в перспективі	Низький	Середній	Високий
Управлінське рішення (менеджмент)	Відновлення партнерських відносин	Припинення відносин	

Даний показник може мати такі межі виміру: 0 – 100. Чим ближче фактична якість (AQ) до 100, тим вище оцінюється цей параметр (і, отже, більш якісно надана конкретна послуга). Для управлінських рішень можна запропонувати таку таблицю з межами значень оцінки (AQ) (табл. 9).

Таким чином, значення фактичної якості понад 50% може бути підставою для поновлення партнерських відносин між замовником і аутсорсером. Більш низькі значення свідчать про те, що аутсорсингові компанії не відповідають вимогам замовника за якістю.

Показник N доцільно розглядати як вплив на кінцеву величину ймовірності появи ризику (R) за рахунок діяльності вже самого замовника після виконання конкретної послуги аутсорсером.

II. Ефективність (E)

Другим показником ТЕО є ефективність. В умовах сформованої глобальної економічної кризи, коли практично неможливо прогнозувати зміни ставки дисконтування, а також з метою економії витрат на розрахунки з використанням «динамічних» методів, на мій погляд, доцільно застосовувати метод простої (бухгалтерської) норми прибутку.

$$\text{ПНП} = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} \quad (9)$$

де ПНП – проста норма прибутку;

ЧП – чистий прибуток;

В – витрати на аутсорсинговий проект.

З точки зору проведення економічної оцінки для прийняття рішення на користь аутсорсингу є два варіанти економічного розрахунку як найбільш інформативні та доступні в практиці з позиції:

– собівартості внутрішнього підрозділу самої організації (the cost of the internal divisions of the company – CC);

– вартості аутсорсингу (the cost of outsourcing – CO).

Методи оцінки допомагають оцінити витрати, як прямі, так і непрямі.

Основні показники для порівняння вартості утримання внутрішнього підрозділу і аутсорсингових послуг наведено у таблиці 10, яка є робочим варіантом порівняння витрат аутсорсингової компанії та замовника.

Ефективність в аутсорсингу (E) характеризується такими основними параметрами:

Таблиця 10

Витрати з утримання внутрішнього підрозділу

№ п/п	Структура витрат утримання внутрішнього підрозділу	Характер витрат	Оцінка з позиції максимального навантаження, (%)	Вартість з розрахунку на період договору
1	Заробітна плата	Постійні/змінні		
2	Компенсаційний пакет (10% від ФОП)	Постійні/змінні		
3	Податки на з/п (ЄСВ – 37,26%, фонд охорони праці – 3,6%, податок з доходів найманих працівників – 15%, військовий збір – 5%)	Постійні/змінні		
4	Придбання обладнання	Змінні		
5	Амортизація обладнання	Постійні		
6	Ремонт обладнання	Змінні		
7	Програмне забезпечення	Змінні		
8	Супровід, оновлення програмного забезпечення (10% від ПЗ)	Постійні		
9	Оренда, охорона	Постійні		
10	Комунальні послуги	Постійні/Змінні		
11	Логістика	Змінні		
12	Менеджмент, адміністративні затрати (10% від ФОП)	Постійні/змінні		
13	Підвищення кваліфікації (10% від ФОП)	Змінні		
14	Накладні витрати (канц. витрати, кур'єрські витрати, проїзд тощо) (5% від ФОП)	Постійні/змінні		
15	Разом собівартість утримання внутрішнього підрозділу (CC)			
16	Разом вартість аутсорсингу (CO)			

Е – ефективність аутсорсингу (the effectiveness of outsourcing);

СО – вартість аутсорсингу (the cost of outsourcing);

СС – собівартість утримання внутрішнього підрозділу (the cost of the internal divisions of the company).

Ефективність аутсорсингових послуг пропонується розраховувати у вигляді відношення вартості аутсорсингу (СО) до собівартості утримання внутрішнього підрозділу (СС), а саме:

$$E = \frac{CO}{CC} \quad (10)$$

Даний коефіцієнт Е може приймати такі варіанти значень:

1. > 1 . Економічної вигоди для замовника немає тому, що вартість послуг аутсорсингової компанії вище власних внутрішніх витрат. Вирішальним моментом у даному випадку могло б бути забезпечення якості робіт та оперативні терміни їх виконання. Останні вимагають спеціальних переговорів.

2. $= 1$. Затратні складові рівні. Перевагою на користь послуг сторонньої компанії могла бути якісна складова.

3. < 1 . Даний варіант свідчить про явну економічну вигоду та мотивує скористатися послугами посередницької вузькоспеціалізованої компанії.

III. Якість (Q)

Оцінка якості (Q) послуг в аутсорсингу характеризується наступними основними параметрами:

Q – якість аутсорсингу (the quality of outsourcing);

S – речовинний фактор у процесі аутсорсингу (the substantial factor in the process of outsourcing);

H – людський фактор впливу на процес аутсорсингу (the human factor influence on the process of outsourcing).

Необхідно звернути увагу на те, що коефіцієнт Q характеризується зворотною залежністю між речовинним фактором (S) та людським фактором (H): чим вище якість робочої сили, тим менше втрат речовинного фактора або вище ефективність використання засобів праці і навпаки:

$$Q = \frac{H}{S} \quad (11)$$

За основу цієї методики також прийнята матрична модель визначення оцінки Q на основі її складових при зворотній залежності S (речовинний фактор) і прямої H (людський фактор). Також будується матриця розміром 3x3 для інтерпретації ступеня якості аутсорсингових послуг: низька якість, середня якість, висока якість.

Пропонуємо у шкалу (розмірність поля комірки) вкладати значення «5». З урахуванням спрямованості впливу значень H (зворотна залежність): вище людський потенціал – менше втрат, і показника S (пряма залежність) формуються зони ступеня якості. На рисунку 3 по горизонтальній осі відкладені чисельні значення оцінки

H, а по вертикальній – чисельні значення оцінки S.

Області, сформовані оцінками H і S, розділили діапазон значень оцінок Q на дев'ять секторів. Визначивши середні значення Q у кожному з них, ми зможемо виділити області низького, середнього і високого ступеня появи неякісної послуги.

Наведемо допоміжні розрахунки по знаходженню значення Q як ймовірність виникнення ризиків через відношення показника H до S (табл. 11).

Отримані параметри якості ресурсів аутсорсингу групуються на три зони (за показником Q, колонка 4: низьке – менше 1; середнє = 1; високе – більше 1 (рис. 3).

Для значень H і S визначені такі зони якості ресурсів (табл. 12).

Як видно з рисунка 3, значення оцінки H визначені у прямому порядку, що відповідає залежності, за якою визначається коефіцієнт якості (Q). Комбінація оцінок людського фактора аусорсера (H) і речовинного фактора (S) дозволяє визначити ймовірність появи неякісної послуги в процесі аутсорсингу (Q).

Згрупувавши середні значення Q за ступенем убавання, визначаємо показники ймовірності можливої появи неякісної послуги в процесі аутсорсингу, як показано у таблиці 13.

– області Q 1-3 відповідають високому ступеню якості аутсорсингової послуги;

– області Q 4-6 відповідають середньому ступеню якості в аутсорсингу. З області середньої якості варто вести мову тільки щодо комірки № 5 (зона Q5) із середньою якістю людського фактора і середнім рівнем ефективності використання речовинного фактора. Полярні зони (Q1 і Q9) в кінцевих оцінках не повинні брати участь (низька ефективність людського і речовинного факторів);

– області Q 7-9 відповідають низькому ступеню якості в процесі аутсорсингу.

Таким чином, аналізуючи ступені ймовірності появи невідповідної якості в процесі аутсорсингу, ми можемо встановити пріоритети щодо потенційних виконавців замовлення даного виду послуг. На основі рисунка 3 і таблиці 13 отримуємо в остаточному вигляді зони якості в процесі аутсорсингу (рис. 4):

Визначення оцінки речовинного фактора в процесі аутсорсингу (S).

У рамках даної методики пропонуємо використувувати:

– шість оцінюваних показників;

– діапазон шкали значень оцінки ризику прийняти від 1 до 5 балів;

– крок зміни – 1 бал.

У таблиці 14 наведені критерії визначення речовинного фактора S є умовними і при

Таблиця 11

Розрахунок значень H, S, Q та визначення їх зони якості

Номер комірки матриці	Сума балів H	Сума балів S	Якість $Q = \frac{H}{S}$	Зона якості
1	11+12+13+14+15=65	11+12+13+14+15=65	1,000	Середня
2	6+7+8+9+10=40	11+12+13+14+15=65	0,615	Низька
3	1+2+3+4+5=15	11+12+13+14+15=65	0,231	Низька
4	11+12+13+14+15=65	6+7+8+9+10=40	1,625	Висока
5	6+7+8+9+10=40	6+7+8+9+10=40	1,000	Середня
6	1+2+3+4+5=15	6+7+8+9+10=40	0,375	Низька
7	11+12+13+14+15=65	1+2+3+4+5=15	4,333	Висока
8	6+7+8+9+10=40	1+2+3+4+5=15	2,667	Висока
9	1+2+3+4+5=15	1+2+3+4+5=15	1,000	Середня

необхідності можуть бути переглянуті

Чисельне значення оцінки "S" \bar{S} визначається як відношення суми приватних оцінок до кількості цих оцінок, тобто приймає величину середнього показника:

$$\bar{S} = \frac{\sum S_i}{n} = \frac{3+2+3+3+2+3}{6} = \frac{16}{6} = 2,667 \quad (12)$$

Далі цей показник ми будемо порівнювати в спеціальній матриці для встановлення області якості аутсорсингової послуги.

Визначення оцінки людського фактора [H].

У таблиці 15 наведено критерії оцінки даного показника з умовними балами. Чисельне значення (бали) може також бути проставлено як експертами, так і замовником.

Чисельне значення оцінки "H" \bar{H} визначається як відношення суми приватних оцінок до кількості цих оцінок (критеріїв), тобто:

$$\bar{H} = \frac{\sum H_i}{n} = \frac{4+2+2+5+5+3}{6} = \frac{21}{6} = 3,500 \quad (13)$$

Даний показник також розглядається у спеціальній матриці.

У розглянутому вище умовному прикладі ми мали $S = 2,667$ (табл. 14) і $H = 3,500$ (табл. 15).

S	Якість людського фактора (H)			Ефективність речовинного фактора (S)
	Висока	Середня	Низька	
15	1	2	3	Низька
10	4	5	6	Середня
5	7	8	9	Висока
0	15	10	5	H

Рис. 3. Матриця визначення зон якості аутсорсингових послуг (Q)

Ймовірнісна оцінка якості аутсорсингу (Q) становить $1,312 = 3,500 : 2,667$.

Отже, це область високої якості послуги.

Розроблена методика оцінки загального ефекту аутсорсингових послуг (ТЕО) дає можливість замовникам приймати зважені і обдумані управлінські рішення щодо використання аутсорсингу на підприємстві. Методика допомагає попередньо виявити можливі ризики, прорахувати ефективність і оцінити якість наданих послуг. Дана система може складатися з 27 варіантів комбінацій і трьох блоків можливих ризиків – низький, середній, високий (табл. 16).

У першому блоці (низькі ризики) два перші варіанти практично не викликають сумнівів у користі підписання і виконання договору по аутсорсинговим послугам: низька ризикованість, присутність ефективності за витратними елементами вартості проєкту, висока і середня якість робіт за трудовими і речовинними складовими.

Інші комбінації значень показників у даному блоці вже не мають суворой вказівки на аутсорсингові послуги. Вони вимагають додаткового аналізу і переговорів між партнерами, наприклад, варіант 3 – тільки за якістю; 4, 7 – по ефективності; 5, 8 – одночасно є, спірними і за показниками ефективності та якості; і особливо 6, 9, коли два із аналізованих параметрів є «критичними». Врегулювання таких ситуацій вимагає додаткових зусиль та обопільної зацікавленості партнерів в аутсорсингових послугах, що на практиці може виявитися малоімовірним.

У другому блоці (середні ризики), варіанти 10-17 вимагають додаткової оцінки використання аутсор-

Таблиця 12

Рівні якості за діапазонами значень H та S

Діапазон значень H			Діапазон значень S		
№ комірки	Бали	Зона якості людського фактору	№ комірки	Бали	Зона ефективності речовинного фактору
3; 6; 9	1–5	Низька	7; 8; 9	1–5	Висока
2; 5; 8	6–10	Середня	4; 5; 6	6–10	Середня
1; 4; 7	11–15	Висока	1; 2; 3	11–15	Низька

Таблиця 13

Угрупування показників Q та виявлення ймовірності появи неякісної послуги

Номер області	7	8	4	1	5	9	2	6	3
Середнє значення оцінки Q по мірі убавання	4,333	2,667	1,625	1,000	1,000	1,000	0,615	0,375	0,231
Код області	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9
Зона якості	Висока якість			Середня якість			Низька якість		

Таблиця 14

Оцінка речовинного фактору (S) у процесі аутсорсингу

Код	Визначення	Чисельне значення	Характеристика
S1	Відсутність окремого приміщення	3	Окреме приміщення, призначене для виконання функцій аутсорсера.
S2	Недостатній простір для організації робочого місця	2	Відповідність простору одного робочого місця певним стандартам
S3	Нестача оборотних коштів	3	Необхідний ресурс оборотних коштів для забезпечення безперебійної роботи аутсорсера
S4	Недостатня забезпеченість основними засобами	3	Обладнані робочі місця (комп'ютерна техніка, меблі, транспортні засоби тощо)
S5	Недостатнє інформаційне, програмне забезпечення	2	Довідкові системи, ліцензійні програмні продукти
S6	Відсутність внутрішньої інформаційно-методичної документації	3	Внутрішні стандарти якості, методологія, технологія надання певного виду послуг
Максимальне значення показника S		5	Наведені критерії оцінки S є умовними і при необхідності можуть бути переглянуті

S	Якість людського фактору (H)			Ефективність речовинного фактору (S)
	Висока	Середня	Низька	
15	Q4	Q7	Q9	Низька
10	Q3	Q5	Q8	Середня
5	Q1	Q2	Q6	Висока
0	15	10	5	H

Рис. 4. Матриця зон якості у процесі аутсорсинга

сингу, а також ефективних переговорів між компанією-замовником та компанією-аутсорсером. Варіант 18 найбільш складний для обговорення. За своїми характеристиками він має середній рівень ризику,

низький рівень якості з повністю відсутньою ефективністю від використання аутсорсингу.

У третій макрогрупі з високою ризикованістю аутсорсингових послуг заслуговує на увагу в переговорному процесі тільки варіант 19. Чотири останніх (24, 25, 26, 27) за своїми значеннями не дають шансів для роботи аутсорсингових компаній. Вони вимагають додаткових зусиль і коригування за усіма показниками ТЕО в більшій чи меншій мірі.

Таким чином, переговорний процес по аутсорсинговим послугам має сенс при низькій та середній ризикованості подібних заходів, тому що при бажанні сторін і відпрацьованому менеджменті цілком реальне коригування показників по під-

Таблиця 15

Оцінка якості, пов'язана з людським фактором (H)

Код	Визначення	Чисельне значення
H1	Рівень кваліфікації персоналу компанії-аутсорсера (освіта, сертифікати, тренінги, досвід тощо)	4
H2	Наявність сертифікатів міжнародної акредитації	2
H3	Наявність сертифікованого менеджменту якості, який застосовується до визначених видів діяльності	2
H4	Наявність дозволу на послуги, що надаються	5
H5	Досвід роботи у визначеному виді аутсорсингу	5
H6	Наявність позитивних відгуків, а також пропозицій з удосконалення процесу надаваних послуг від замовників	3
Максимальне значення показника H		5

Таблиця 16

Можливі комбінації елементів ТЕО та можливі рішення щодо використання аутсорсингу

№ п/п	Елементи ТЕО			Рішення щодо використання аутсорсингових послуг	Менеджмент
	Ризики (R)	Ефективність (E)	Якість (Q)		
1	Низькі	+	Висока	+	Ідеальні умови
2	Низькі	+	Середня	+	Ідеальні умови
3	Низькі	+	Низька	+/-	Q
4	Низькі	=	Високі	+/-	E
5	Низькі	=	Середня	+/-	E;Q
6	Низькі	=	Низька	+/-	E;Q
7	Низькі	-	Високі	+/-	E
8	Низькі	-	Середня	+/-	E;Q
9	Низькі	-	Низька	+/-	E;Q
10	Середні	+	Високі	+/-	R
11	Середні	+	Середня	+/-	R;Q
12	Середні	+	Низька	+/-	R;Q
13	Середні	=	Високі	+/-	R;E
14	Середні	=	Середня	+/-	R;E;Q
15	Середні	=	Низька	+/-	R;E;Q
16	Середні	-	Високі	+/-	R;E
17	Середні	-	Середня	+/-	R;E;Q
18	Середні	-	Низька	+/-	R;E;Q
19	Високі	+	Високі	+/-	R
20	Високі	+	Середня	+/-	R;Q
21	Високі	+	Низька	+/-	R;Q
22	Високі	=	Високі	+/-	R;E
23	Високі	=	Середня	+/-	R;E;Q
24	Високі	=	Низька	-	Невигідні умови
25	Високі	-	Високі	-	Невигідні умови
26	Високі	-	Середня	-	Невигідні умови
27	Високі	-	Низька	-	Невигідні умови
28	Кількість варіантів «за» використання аутсорсингових послуг			2	-
29	Кількість варіантів «проти» використання аутсорсингових послуг			4	-
30	Варіанти які потребують детального розгляду та вирішення спірних моментів між замовником та аутсорсером			21	Індивідуальний менеджмент

вищенню ефективності запропонованих послуг та поліпшенню їх якості. При відповідному доопрацюванні параметрів ТЕО використання аутсорсингових послуг може стати реальною практикою. І, як видно з даних таблиці 16, більшість спірних варіантів стосуються параметра якості послуг (якості фахівців аутсорсингової компанії). Рішення подібних проблем очевидно: через підвищення професіоналізму, рівня освіти, стажу роботи кадрових працівників таких компаній.

Висновки з цього дослідження. Як видно із запропонованої методики, часто немає однозначних відповідей на користь аутсорсингових послуг, але, прийнявши за основу базові орієнтири ТЕО, можна цілком цілеспрямовано, аргументовано вибудувати переговорний процес. Дана методика є ефективною. Отримувана система інформації є підставою для вироблення конкретних управлінських дій на різних стадіях виконання контракту з аутсорсингу: вибір постачальника послуг і підписання договору, його практична реалізація та завершення партнер-

ських відносин. Впровадження методики оцінки ТЕО дозволить підвищити ефективність діяльності підприємства, економити свої витрати і підвищувати свою конкурентоспроможність на вітчизняному та світовому ринках [3; 4]. Реалізація методики ТЕО на машинобудівному підприємстві буде наступним дослідженням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андерсон Э. Аутсорсинг в продажах Outsourcing the Sales Function^ The Real Cost of Field Sales: пер. с англ. / Э. Андерсон, Б. Тринкл. – М. : Добрая книга, 2006. – 416 с.
2. Бравар Ж.-Л. Эффективный аутсорсинг. Розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин : пер. з англ. / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
3. Йордон Э. Аутсорсинг. Конкуренция в глобальной гонке за производительностью / Э. Йордон ; пер. с англ. О. Труфанов. – М. : ЛОРИ, 2006. – 384 с.
4. Хейвуд Д.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ : пер. с англ. / Д.Б. Хейвуд. – М. : Вильямс, 2004. – 176 с.



УДК 631.16:336.221.24

Трусова Н.В.*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії
та економіки сільського господарства**Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

КОНЦЕПЦІАЛІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто пріоритетні напрями формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств на засадах фінансового менеджменту. Проведений емпіричний аналіз теорій і концепцій фінансового менеджменту дозволив виділити найбільш альтернативні та інтегрувати їх в систему управління фінансовим потенціалом сільськогосподарських підприємств. Обґрунтовано, що формування фінансового потенціалу взаємопов'язане з трансформаційною властивістю фінансових ресурсів, а саме відокремлюватися від інших економічних ресурсів та перетворюватися в інвестиційний ресурс. Крім того, фінансові ресурси інакше, ніж інші активи, проявляють себе в якості джерела доходів. Для здійснення цієї функції запропоновано модель системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, яка реалізується через рух фінансових потоків, що є наслідком формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, а їх чистий приріст створює додатковий результат цих процесів, через оцінку зміни вартості грошей у часі.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансовий потенціал, система управління, фінансові ресурси, інвестиційні ресурси, фінансові потоки.

Трусова Н.В. КОНЦЕПЦИАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены приоритетные направления формирования финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий на основе финансового менеджмента. Проведенный эмпирический анализ теорий и концепций финансового менеджмента позволил выделить наиболее альтернативные и интегрировать их в систему управления финансовым потенциалом сельскохозяйственных предприятий. Обосновано, что формирование финансового потенциала взаимосвязано с трансформационным свойством финансовых ресурсов, а именно отделяться от других экономических ресурсов и превращаться в инвестиционный ресурс. Кроме того, финансовые ресурсы иначе, чем другие активы, проявляют себя в качестве источника доходов. Для осуществления этой функции предложена модель системы финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий, реализуется через движение финансовых потоков, является следствием формирования, размещения и использования финансовых ресурсов, а их чистый прирост создает дополнительный результат этих процессов, через оценку изменения стоимости денег во времени.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый потенциал, система управления, финансовые ресурсы, инвестиционные ресурсы, финансовые потоки.

Trusova N.V. KONTSEPTSIALIZATSIYA OF SYSTEM FINANCIAL POTENTIAL FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article deals with the priority directions in financial potential formation for agricultural enterprises on the basis of the principles of financial management. The conducted empirical analysis of financial management theories and concepts enabled to determine the most alternative ones for farming and to integrate them into the system of management of financial potential at agrarian enterprises. It has been substantiated that formation of financial potential is interrelated with transformation properties of financial resources, and namely with their ability to be separated from other economic resources and be turned into investment ones. Besides, financial resources as a source of income behave themselves differently from other assets. To implement this function a model of financial potential system for agricultural enterprises has been suggested, which is realized via financial flow movement, being a result of formation, allocation and usage of financial resources; meanwhile these processes additionally result in net gain due to estimation of money value change with time.

Keywords: financial management, financial potential, management system, financial resources, investment resources, financial flows.

Постановка проблеми. Формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери як система пануючих поглядів в теорії та методології управління фінансами, на основі якої здійснюється дослідження та вирішення проблемних питань щодо акумулювання фінансових ресурсів та джерел фінансування, ґрунтується на всебічному пізнанні як єдиного цілого з одночасно поглибленим вивченням, дослідженням основ і принципів природи функціонування, взаємодії його окремих елементів, впливу різноманітних чинників на стабільність та надійність фінансового забезпечення сільського господарства. Це означає, що воно підпорядковане фінансовому управлінню і спрямоване на забезпечення цільових параметрів фінансової діяльності підприємств. Об'єктивна оцінка фінансових можливостей сільського господарства, а також параметрів і характеристик прийняття сучасних економічних, технологічних та інших господарських рішень для поточного та перспективного розвитку, вимагає визначення пріоритетних напрямів формування фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери на основі фінансового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність адаптації до вітчизняних ринкових умов розроблених закордонними вченими концепцій і методів фінансового менеджменту визнається і, очевидно, усвідомлюється широким колом науковців та практиків. Особливо актуальним це питання є для аграрної сфери. Теоретичний базис і прикладний інструментарій вирішення питань формування фінансового потенціалу постійно знаходяться у центрі наукових досліджень учених О.Є. Гудзь, О.В. Гривківської, М.Я. Дем'яненко, І.М. Заліско, К.А. Пріб, П.Т. Саблука, П.А. Стецюка, Ю.В. Сердюк-Копчекчи та ін. Їхні результати дослідження створили наукові передумови для подальшого наукового пошуку у сфері управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств. Разом з тим залишається значна частина проблемних питань, обумовлених постійною динамічною зміною структури та траєкторії розвитку фінансового оточення сільського господарства, орієнтованого на розширення діапазону зовнішнього впливу.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є розробка концептуальної позиції щодо формування

системи фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, важливою умовою якої є акумулювання і використання фінансових ресурсів, що забезпечують безперервність руху фінансових потоків за умов мінімізації ризику.

Виклад основного матеріалу. Зростання значущості фінансового потенціалу в економіці пов'язане з двома тенденціями. Перша – математизація економіки, тобто прагнення до опису її законів у модельній формі вимагає точного визначення необхідних параметрів (а вони, як правило, мають вартісну грошову форму). Друга тенденція – використання концепцій і методів фінансового менеджменту на практиці, тобто здійснення фінансових процесів та управління фінансовими ресурсами, що потребує поглибленого вивчення й модельного опису фінансових потоків і пов'язаних з ними фінансових ризиків.

Фінансування на основі використання власних або позикових джерел фінансових ресурсів має як ряд переваг, так і недоліків. Якщо пріоритетним є фінансуванні є власні джерела, це збільшує параметри фінансової стійкості підприємства, а при низьких дивідендних виплатах мінімізує вартість капіталу. На жаль, на практиці власних коштів підприємства, як правило, буває недостатньо, що особливо проявляється при фінансуванні капіталомістких проєктів. У цьому випадку використовуються довгострокові джерела фінансування.

При управлінні вартістю джерел фінансування пріоритетним напрямом у цьому питанні, на нашу думку, є встановлення оптимізації вартості кредитного портфеля та зниження рівня кредитного ризику, що досягається підвищенням ступеня прозорості фінансових потоків підприємства. Основним аспектом у цьому напрямі є здешевлення вартості позикових джерел фінансових ресурсів, через залучення нових фінансових інструментів.

Оцінка дохідності фінансових активів (капітальних вкладень), гіпотезою якої є модель САМР [8, с. 425-442], заснована на аналізі ринку фінансових ресурсів, який намагається досягнути такого стану, в якому всі підприємства при здійсненні фінансових заходів максимізують власну корисність (функцію переваг). Модель САМР, як стверджують зарубіжні автори, добре зарекомендувала себе в реальних умовах розвинутого ринку фінансових ресурсів. Згідно з цією моделлю, вартість власних джерел фінансування розраховується за формулою:

$$k_{vk} = Z + (\overline{k}_m - Z) \times \beta + e \quad , \quad (2)$$

де Z – ставка дохідності безризикових фінансових активів (капітальних вкладень) (для капітальних вкладень в Україні може бути використано ставку за валютними депозитами Ощадбанку; для фінансових активів – за даними фондового ринку); \overline{k}_m – очікуваний показник дохідності в середньому з фондового ринку; $(\overline{k}_m - Z)$ – ринкова премія за ризик; β – показник ризику підприємства ($\beta = 1$ свідчить, що акції даного підприємства мають середній ступінь ризику, який склався на ринку в цілому; $\beta = -0,5$ – ризик дорівнює половині ринкового, але напрям руху залежності доходів підприємства протилежний ринковому); – показник похибки, що відображає несистематичний ризик залежно від особистих характеристик підприємства (вводиться до формули, оскільки фактичний прибуток досить імовірно буде відрізнятися від прогнозного).

β -коефіцієнт за фінансовими активами (капітальних вкладень) i -го підприємства розраховується як відношення коваріації доходу за його фінансовими активами (капітальними вкладеннями) та ринкового

портфеля інвестицій (m) до варіації доходів за ринковим портфелем з урахуванням можливих коливань ставок з безризикових фінансових активів (капітальних вкладень):

$$\beta = \frac{\sum_{t=1}^n ((k_i)_t - Z_t - \overline{k}_i + \overline{Z}) \times ((k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t))}{\sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t - \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n ((k_m)_t - Z_t))^2} \quad (3)$$

де $(k_i)_t$ – дохідність (вартість) фінансових активів (капітальних вкладень) i -го підприємства в періоді t . У розвинутих країнах k_m розраховується на основі індексів фондового ринку (наприклад, у США індекси Доу-Джонса та «Стандарт енд Пурс 500»). Українськими експертами розроблено індекси IPI-U, WOOD-15, ProU-50, ПФТС, КАС-20, що дозволяють оцінити середню ринкову дохідність, причому методика їх розрахунку враховує як світовий досвід, так і вітчизняну специфіку.

Роберт Хомада об'єднав модель САМР із моделлю Модільяні-Міллера із урахуванням податків [5, с. 411-433], стверджуючи, що β -коефіцієнт залежить від співвідношення власних та позикових джерел фінансових ресурсів на підприємстві, яке одночасно характеризує і його фінансову стійкість, і пов'язаний з цим фінансовий ризик [1, с. 379]. Крім того, Т. Конин, М. Тамаркін поширили висновки Роберта Хамади і на ризикову заборгованість [4, с. 54-58].

Вартість власних джерел фінансових ресурсів можна також отримати за допомогою моделі САМР, де за β - коефіцієнт власних джерел фінансових ресурсів береться значення ризику активів з урахуванням податків і структури джерел фінансування в термінах коефіцієнта - актив (згідно з моделлю структури капіталу Модільяні-Міллера):

$$\beta_{\text{влас. капітал}} = \beta_{\text{активи}} + \frac{V_p \times (1 - P)}{V_E} \times (\beta_{\text{активи}} - \beta_{\text{поз. капітал}}) \quad , \quad (4)$$

де $\beta_{\text{активи}}$ - показник чутливості доходів активів підприємства і доходів ринкового портфеля; V_E - облікова оцінка власного капіталу; V_p - позикові джерела фінансування; P - ставка податку на прибуток.

Аналізуючи ці моделі рівнянь, необхідно мати на увазі, що при зміні співвідношення «борг – власні джерела фінансування» значення - коефіцієнта всіх активів підприємства не змінюється. За умови, що значення - коефіцієнта боргу також не змінюється, збільшення співвідношення «борг – власні джерела фінансування» призводить до відповідного зростання - коефіцієнта власних джерел фінансових ресурсів, і навпаки (пояснюється тим, що прибуток підприємства після сплати податків стає менш схильним до коливань).

Нами запропоновано у базовому рівнянні моделі САМР при визначенні ринкової премії за ризик брати показник середньої ринкової дохідності фінансових активів (капітальних вкладень) не тільки очікувану дохідність у середньому на фондовому ринку, а й середню по галузі сільського господарства, річну рентабельність операційних витрат сільськогосподарських підприємств (відношення фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування до сумарних операційних витрат), що розраховується за даними останнього кварталу або рік. При номенклатурі фінансових ресурсів (для певного виду діяльності, виробництва продукції), куди інвестуються кошти, з невираженим критичним фінансовим ресурсом (на який припадає підвищена частка собівартості), β - коефіцієнт визначатиметься за формулою:

$$\bar{\beta} = \frac{\sum_{t=1}^n ((I_p)_t - \bar{I}_p) \times (i_t - \bar{i})}{\sum_{t=1}^n (i_t - \bar{i})^2}, \quad (5)$$

де $(I_p)_t$ – індекси зміни цін на продукцію галузі сільського господарства, в яку передбачається інвестувати за окремими місяцями (квартала тощо); n – ретроспективного періоду ($t = 1, 2, \dots, n$); i_t – індекс інфляції за відповідні проміжки часу t ; \bar{I}_p та \bar{i} – відповідно середні за місяць (квартал тощо) індекси зміни цін на продукцію галузі сільського господарства, в яку передбачається інвестувати та інфляція (протягом усього ретроспективного періоду).

Якщо серед номенклатури фінансових ресурсів підприємств аграрної сфери, куди вкладаються кошти, присутній явно виражений критичний фінансовий ресурс, то у запропонованій нами моделі замість індексу загального рівня інфляції використовувати індекс цін на критичний фінансовий ресурс. Модифіковану модель доцільно застосовувати у випадках, коли в ретроспективному періоді ринкова премія за ризик

фінансування, відображена за даними фондового ринку, виявляється від'ємною (або є підстави вважати, що вона занижена внаслідок заниженості даних для розрахунку показника k_m).

Концепція взаємозв'язку (компромісу) між рівнем ризику та дохідністю запропоновану Френком Найтом [2, с. 147] має принципове значення в системі управління формуванням фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери. Її аксіома зводиться до того, що отримання доходу на вкладені джерела фінансування завжди асоціюється з певним ризиком. Між дохідністю та ризиком постійно існує прямо пропорційна залежність: чим вища очікувана інвестором дохідність вкладених джерел фінансування, тим вищий рівень ризику її неотримання. І навпаки – нижчому рівню дохідності завжди відповідає нижчий рівень ризику. Це зумовлює необхідність постійного знаходження компромісного фінансового рішення – як необхідність враховувати дохідність або вартість найкращого з можливих варіантів джерел фінансування і як базу для порівняння при вирішенні питання про доцільність капітальних вкладень.

При такому методичному підході аспект теорії зводиться до вибору альтернативного варіанту кредитування підприємств аграрної сфери на основі встановленої величини дохідності капітальних вкладень. Очевидно, що потенціальні можливості отримання певного рівня дохідності не є гарантією отримання саме такого фінансового результату. Крім того, вищий за рівнем дохідності варіант фінансування не завжди відповідає економічним інтересам підприємства та його власників.

Фінансові ресурси інакше, ніж інші активи, проявляють себе в якості джерела доходів. Для реалізації цієї функції їх необхідно відособити й відокремити від інших економічних ресурсів сільськогосподарського підприємства та перетворити в інвестиційний ресурс. Це може відбуватися шляхом передачі на умовах платності тимчасово вільних коштів підприємства іншим суб'єктам господарювання. Зокрема, розміщення їх на поточних розрахункових та валютних рахунках у банках; придбання пайових та боргових зобов'язань, емітованими іншими суб'єктами господарювання тощо. Формою плати за користування цими коштами виступає відсоток. Для підприємства останній є доходом, отримання якого забезпечують фінансові ресурси. Їх формування як інвестиційного ресурсу вирішує завдання диверсифіка-



Рис. 1. Концептуальна модель формування системи фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери*

* удосконалення автора на основі [2, с. 147; 3, с. 368; 7, с. 266; 8, с. 433]

ції капітальних вкладень; акумуляції фінансових ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності та реалізації фінансової стратегії; продовження своєї присутності на ринку та стійкого фінансового розвитку сільськогосподарського підприємства.

Крім того, формування фінансових ресурсів взаємопов'язане з трансформаційною властивістю фінансових ресурсів, яка у фінансовій моделі підприємства реалізується через рух фінансових потоків. У такий спосіб здійснюється безпосередній взаємозв'язок між фінансовими та іншими видами економічних ресурсів підприємства. Їх вартість змінюється з урахуванням норми прибутку, в якості якого виступає норма позикового відсотка, або сума доходу від використання грошей на ринку фінансових ресурсів [3, с. 77]. З такого розуміння, на нашу думку, фінансові потоки є наслідком формування фінансових ресурсів, а їх чисте прирістне значення створює результат цих процесів, через оцінку зміни вартості грошей у часі.

Запропоновано концептуальну модель системи формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, яка базується на: встановленні пріоритетів та альтернативних напрямів використання фінансових ресурсів, адекватних фінансовій стратегії та поточним потребам підприємства; прогнозуванні фінансових потоків, які генерують об'єкти розміщення фінансових ресурсів; визначенні можливих та доступних джерел фінансових ресурсів, оптимізації їх структури за критерієм мінімізації середньозваженої вартості та рівнів фінансових ризиків; виборі кращої з можливих альтернатив при певних, встановлених підприємством, ресурсних та часових обмеженнях і нормативах. Такими нормативами та обмеженнями є: а) максимальний обсяг фінансових ресурсів, що може бути використаний для досягнення запланованих результатів; б) період часу, протягом якого необхідно досягти запланованих результатів; в) мінімальний обсяг доходу (прибутку), який необхідно отримати; г) мінімальний рівень витрат; д) найбільший рівень дохідності (рентабельності) або найменший рівень фінансових ризиків, пов'язаних з оцінюваними альтернативами.

Висновки. Як показує практика, застосування домінуючих у централізованій економіці методів фінансового управління не завжди забезпечує адекватні нинішнім економічним умовам результати, а інколи негативно на них відображається та гальмує подальший розвиток суб'єктів господарювання. Очевидно, що тут має вплив негативна дія комплексу внутрішніх та зовнішніх чинників. Однак невідповідність сформованої багатьма підприємствами системи фінансування сучасним умовам господарювання не викликає сумніву. Тому система фінансового потенціалу підприємств аграрної сфери повинна мати свою внутрішню логіку, яка зумовлює послідовне здійснення певних процедур та етапів: визначення цільових параметрів; розробка стратегії управління; обґрунтування методів та прийомів ухвалення рішень щодо розподілу фінансових ресурсів; визначення регламенту і процедур прогнозування; організація контролю і моніторингу у відповідності до потреб фінансування аграрних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бриггем Ю., Гапенский Л. Финансовый менеджмент : Полный курс : в 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. – СПб., 2000. – Т. 1. – 450 с.
2. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт ; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
3. Правик Ю.М. Инвестиционный менеджмент : навчальний посібник / Ю.М. Правик. – К. : Знання, 2007. – 431 с.
4. Conine T., Tamarkin M. Divisional Cost of Capital Estimation: Adjusting for Leverage // Financial Management. – 1985. Spring. – P. 54-58.
5. Inventas vitam juvat excoluisse per artes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chg.ru/Newspaper/393/article6.html>. – Заголовок з екрану.
6. Miller M., Modigliani F. Dividend policy, Groth and the Valuation of Shares // Journal of Business. – 1991. – October. – P. 411-433.
7. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. / F. Modigliani, M. Miller. American Economic Review. – 1958. – Vol. 48. – P. 261-297.
8. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / W.F. Sharpe // Journal of Finance. – 1964. – Vol. 3. – P. 425-442.

УДК 658.15

Тульчинський Р.В.*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту організації
Міжнародного науково-технічного університету імені академіка Юрія Бугая***Кириченко С.О.***старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»*

НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті досліджено сутність фінансової безпеки підприємств та визначено її складну динамічну природу. Систематизовано та узагальнено фактори впливу на фінансову безпеку підприємств шляхом розподілу на складові: внутрішні, які залежать безпосередньо від підприємств; зовнішні – від поточного стану національного господарства та особливостей державного регулювання. Обґрунтовано дестабілізуючий вплив зазначених факторів на забезпечення фінансової безпеки вітчизняних підприємств шляхом розгорнутого їхнього аналізу. Запропоновано напрями забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах системної кризи національного господарства.

Ключові слова: фінанси підприємств, фінансова безпека, фактори загроз, система управління фінансовою безпекою, державне регулювання, системна криза.

Тульчинський Р.В., Кириченко С.А. НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье исследована сущность финансовой безопасности предприятий и определена ее сложная динамическая природа. Систематизированы и обобщены факторы влияния на финансовую безопасность предприятий путем деления на составляющие: внутренние, которые зависят непосредственно от предприятий; внешние – от текущего состояния национального хозяйства и особенностей государственного регулирования. Обосновано дестабилизирующее влияние указанных факторов на обеспечение финансовой безопасности отечественных предприятий путем развернутого их анализа. Предложены направления обеспечения финансовой безопасности предприятий в условиях системного кризиса национального хозяйства.

Ключевые слова: финансы предприятий, финансовая безопасность, факторы угроз, система управления финансовой безопасностью, государственное регулирование, системный кризис.

Tulchinskiy R.V., Kyrychenko S.O., DIRECTIONS OF FINANCIAL SECURITY PROVIDING ENTERPRISES UNDER SYSTEMIC CRISIS OF THE NATIONAL ECONOMY

This article explores the essence of financial security of the companies and determines its complex dynamic nature. There were systematized and generalized impacts on financial security companies by dividing the components, which depend directly from enterprises; external – depend from the current state of the national economy and the features state. The destabilizing factor was proved to effect on financial security ensuring by making their further analysis. Directions to ensure the financial security of enterprises in a systemic crisis of the national economy were named.

Keywords: finances of the companies, financial security, threat factors, system's of financial security control, government regulation, systemic crisis.

Постановка проблеми. У сучасних умовах системної кризи національного господарства виникає проблема зниження ефективності у забезпеченні економічної безпеки держави в цілому та фінансової безпеки окремих підприємств у тому числі. Наразі найбільш вразливими є підприємства, які не мають відпрацьованої адаптивної системи управління фінансовою безпекою, особливо з точки зору мінімізації загроз зовнішнього середовища. Саме тому завдання забезпечення фінансової безпеки підприємств набувають своєї актуальності та практичної значущості. Їх вирішення є запорукою та вирішальною умовою підтримки та можливості забезпечення стабільного стратегічно-орієнтованого розвитку, що сприятиме досягненню цілей, поставлених як підприємствами, так і економікою загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сутності фінансової безпеки, дослідженню факторів загроз її забезпеченню, ризиків, що виникають при неефективній системі управління та її складових присвячено праці як іноземних, так і вітчизняних науковців. Серед них варто виділити роботи Е. Альтмана, Дж. Аргенті, О.І. Барановського, І.А. Бланка, М.М. Єрмошенко, С.М. Ілляшенко, Л.О. Лігоненко, Т.М. Мельника, Р. Тоффлера, О.О. Терещенко, Е.А. Уткіна, О.І. Хитрін та ін.

У той же час, незважаючи на постійний моніторинг вказаних питань, аналітичне обґрунтування вирішення ряду ключових проблемних блоків потребує свого подальшого дослідження. Серед таких варто зазначити діагностування факторів дестабілізуючого впливу на фінансову безпеку підприємств в умовах системної кризи національного господарства та напрямів її забезпечення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування комплексу напрямів забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах системної кризи національного господарства. Задля досягнення мети необхідно: розмежувати фактори впливу на фінансову безпеку підприємства; визначити базові індикатори фінансової безпеки; визначити основні напрями забезпечення фінансової безпеки на рівні держави та підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взагалі, поняття «економічна безпека» пройшло чимало переосмислень її сутності, що пов'язано перш за все із зміною умов зовнішнього середовища та зміною факторів, які визначають процеси управління тощо.

Результати аналізу сутності фінансової безпеки свідчать про те, що найчастіше під нею розуміють підсистему соціально-економічної безпеки, яка спря-

мована на створення умов, вироблення механізмів протидії негативному впливу середовища на функціонування підприємства, формування механізмів швидкого реагування та адаптації до змін з метою усунення, попередження чи мінімізації настання негативних наслідків шляхом використання гнучких фінансових інструментів, раціонального використання фінансових ресурсів і оптимального управління фінансовим потенціалом у тісному зв'язку з іншими видами потенціалу (організаційним, техніко-технологічним, інтелектуально-інформаційним та ін.) [5, с. 6].

Фінансова безпека підприємства – це поняття, яке не просто відображає орієнтацію на створення умов, за яких підприємство мало б змогу планомірно розвиватися, зберігати свою фінансово-економічну стійкість, будучи максимально ліквідним та маючи змогу розширювати масштаби своєї діяльності, а і характеризує ступінь узгодження інтересів підприємства та його зацікавлених сторін [2, с. 243]. По суті, у процесі узгодження різновекторних інтересів підприємства та його стейкхолдерів (внутрішніх та зовнішніх) вибудовуються механізми щодо її ефективного забезпечення.

На забезпечення і підтримку фінансової безпеки впливає багато факторів. Вони можуть бути класифіковані за різними ознаками: напрямом впливу, ступенем сформованості, тривалістю, суб'єктами, можливістю управління і регулювання, наслідками, масштабами впливу, можливостями прогнозування, інтересами, джерелами виникнення та ін. [4, с. 20]. Також вони можуть розглядатися як фактори внутрішнього та зовнішнього середовища і саме така класифікація, на наш погляд, є первинною по відношенню до забезпечення саме фінансової безпеки.

До внутрішніх факторів належать кваліфікація та навички вищого керівництва підприємства; професіоналізм персоналу фінансово-економічних підрозділів; юридичне забезпечення; експертиза договорів і контрактів підприємства; система внутрішнього контролю; касова, митна і платіжна дисципліни; а також стратегія підприємства, рівень протидії шахрайству тощо.

До зовнішніх факторів відносять: законодавчу та нормативну базу, що регулює господарську діяльність; права захисту підприємців; платоспроможність дебіторів; коливання попиту та пропозиції на ринку; діяльність державних органів та органів місцевого самоуправління; активність кредиторів з точки зору вимоги боргів; ефективні ділові відносини з кредитною системою (здатність та можливість залучати кредитні ресурси за мінімально можливою ціною); надійність партнерів та інших контрагентів; платоспроможність споживачів; «правила гри» на ринку; рівень монополізації; рівень тінізації економіки та ін. [1; 9, с. 232].

Крім того, оскільки фінансова безпека підприємств тісно пов'язана з фінансовою безпекою держави, особливо, якщо мова йде про експорто-орієнтовані підприємства, підприємства з іноземними інвестиціями, спільні підприємства з урахуванням їх діяльності у міжнародній економіці, то варто серед зовнішніх факторів виділяти також безпеку інвестицій, фактори міжнародного фінансового ринку, стан грошово-кредитної системи, збалансованість (чи незбалансованість) бюджету, його дефіцит, державний борг країни, стан податкової системи і особливості податкового процесу тощо.

Після розподілу факторів впливу на фінансову безпеку підприємства їх, на наш погляд, доцільно поділяти на такі, що залежать від підприємства або від економічної системи та державного регулювання.

Вказані фактори також можуть розглядатися як стабілізуючі (чинять позитивний вплив на фінансову безпеку), так і як дестабілізуючі (несуть загрози фінансовій безпеці). Якщо визначити можливість підприємства впливати на фактори, що можуть нести загрозу фінансовій безпеці, то прямо такий вплив може бути реалізований лише на ті фактори, що залежать від підприємства як шляхом їх недопущення так і шляхом мінімізації та усунення небажаних наслідків. Загрози ж, які ідуть від економічної системи та державного регулювання, є фактично

Таблиця 1

Базові індикатори фінансової безпеки підприємства

Показники	Порогові значення	Примітки
Коефіцієнт покриття	1,0	Значення показника повинно бути не менше за порогові
Коефіцієнт автономії	0,3	Значення показника повинно бути не менше за порогові
Рівень фінансового левериджу	3,0	Значення показника повинно бути не більше за порогові
Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати	3,0	Значення показника повинно бути не менше за порогові
Рентабельність активів	Інф.	Значення показника повинно бути не менше за порогові ($I_{\text{инф}}$ – індекс інфляції)
Рентабельність власного капіталу	15 %	Значення показника повинно бути не менше за порогові
Середньозважена вартість капіталу	Рентабельність інвестицій	Значення показника повинно бути не менше за порогові
Показник розвитку компанії	1,0	Значення показника повинно бути не менше за порогові
Тимчасова структура кредитів	Кредити, строком до 1 року < 30 %; Кредити, строком більше 1 року < 70 %	Значення показника повинно бути не менше за порогові
Показники диверсифікації	10 %	Значення показника повинно бути не більше за порогові
Темпи зростання прибутку, реалізації продукції, активів	Темпи росту прибутку > темпів росту реалізації продукції > темпів росту активів	
Співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості	Період обороту дебіторської заборгованості > період обороту кредиторської заборгованості	

Джерело: складено на основі [2; 7, с. 12]

нерегульованими або ж слабо регульованими з боку підприємства. Їх можна передбачати та вчасно адаптуватися до них, формувати заходи щодо мінімізації негативних наслідків впливу. Наразі зазначені фактори також можна розглядати як носії загроз, що створюють небезпеку для вітчизняних підприємств. Серед них насамперед варто виділити ті, що йдуть від економічної системи та державного регулювання.

Важливу роль у забезпеченні фінансової безпеки підприємств відіграють внутрішні фактори. Вони можуть бути кількісно проаналізовані через індикатори фінансової безпеки підприємства, що наведені у таблиці 1.

Зазначені індикатори дають можливість характеризувати фінансову безпеку через: рівень забезпеченості необхідними засобами для фінансування інвестиційних проектів; ступінь нормалізації фінансових потоків та розрахункових відносин; характер фінансового стану підприємства; ступінь стійкості відносин з фінансовими партнерами (інвесторами, банками тощо); ступінь захищеності інтересів акціонерів; забезпечення фінансових умов для активізації діяльності підприємства; рівень контролю внутрішніх та зовнішніх фінансових ризиків не лише з позицій функціонування фінансової системи підприємства, а також і з позицій впливу на неї параметрів зовнішнього середовища [7, с. 12].

За більшістю вказаних індикаторів, як свідчить аналіз статистичних даних, вітчизняні підприємства мають негативні показники. Ситуація ускладнюється ще і досить непродуктивною практикою банкрутств і оздоровлення підприємств. За даними рейтингу легкості ведення бізнесу за показниками «закриття бізнесу» Україна посідає одну з найнижчих позицій [6].

Дуже важливого значення, на наш погляд, при забезпеченні фінансової безпеки набувають і питання

протидії корпоративному шахрайству та корупції. За показниками корпоративного шахрайства та методиками боротьби з ним Україна посідає одні з найгірших позицій серед країн Європи. Особливо випадки корпоративного шахрайства активізувалися в останні роки. Так, за даними PwC, у 2011 р. з корпоративним шахрайством зіткнулися 36% українських компаній, а на початок 2014 р. – понад 60%. За цим показником Україна поступається тільки ПАР (69%) [8].

З урахуванням визначених зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на фінансову безпеку підприємства можна визначити основні напрями її забезпечення в сучасних умовах. По-перше, по відношенню до зовнішніх факторів впливу варто вказати на необхідність удосконалення системи і практик державного регулювання, що має забезпечити поступове відновлення економіки країни та підприємств. Насамперед мова йде про реальне запровадження декларованих антикорупційних практик, забезпечення відкритості інститутів з метою зменшення випадків зловживання владою, чорного лобізму, перенесення політичної гри на економічні процеси, запровадження індикаторів ефективності роботи уряду на основі реалізації пропонованих реформ з відповідними нормами відповідальності, удосконалення законодавства щодо захисту прав власності.

По-друге, не менше уваги варто приділити запровадженню кодексів та дієвих механізмів боротьби з корпоративним шахрайством і корупцією. Такі заходи дадуть можливість вибудувати єдину систему контролю забезпечення фінансової безпеки. Доцільно у процесі контролю брати до уваги і координувати процеси ухилення від сплати податків, несплати податків через втрату ліквідності та відсутність податкової бази, порушення касової та платіжної дисципліни, незадовільний стан рахунків з контрагентами тощо.

Якщо казати про внутрішні фактори забезпечення фінансової безпеки підприємства, то на рівні підприємств, на наш погляд, для зниження негативного впливу зовнішніх факторів та протидії внутрішнім загрозам фінансовій безпеці підприємствам необхідно, перш за все, вибудувати та підтримувати функціонування системи управління фінансовою безпекою, яка здатна буде адаптуватися до змін у середовищі, їх ідентифікації, координації та контролю, модель якої представлена на рисунку 1.

Управління фінансовою безпекою має носити стратегічно орієнтований антикризовий характер та бути реалізоване у планах, програмах, бюджетах, контрактній та іншій роботі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, процес забезпечення фінансової безпеки підприємства має включати аналіз загроз негативних дій щодо політико-правової економічної безпеки (стан економіки і державного регулювання); оцінку поточного стану фінансової безпеки та ефективності запобігання можливій шкоді від різнома-

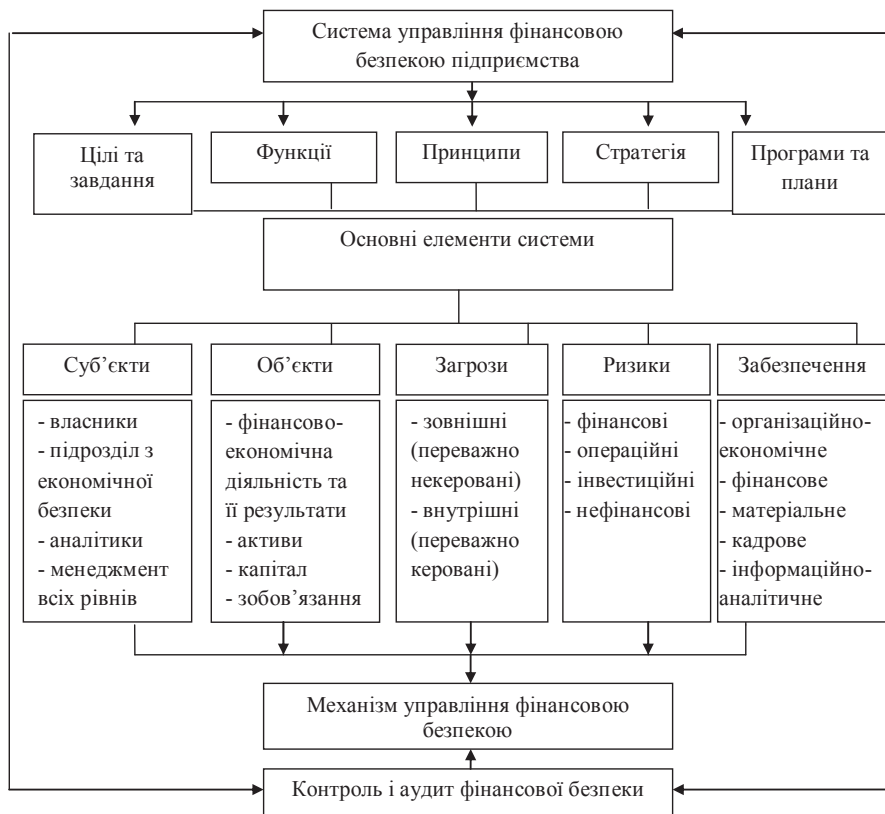


Рис. 1. Модель системи управління фінансовою безпекою підприємства (уточнено на основі [3; с. 2])

нітних факторів; планування комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки та розробку рекомендацій відносно його реалізації.

Вироблення таких механізмів може бути здійснене у першу чергу за рахунок активної участі самих підприємств, які для цього мають формувати комплексні адаптивні системи управління фінансовою безпекою. Вони мають бути спрямованими на ефективну взаємодію підприємства та зовнішнього середовища, оскільки саме у зовнішньому середовищі наразі формуються найбільш серйозні загрози фінансовій безпеці підприємства.

Однак не менш важливою є більш активна участь держави у процесі захисту підприємства від фінансових загроз. Основними її інструментами мають стати удосконалення та приведення до міжнародних стандартів нормативної бази, яка була б спрямована на зменшення рівня тінізації економіки, втручання у діяльність фінансово-банківської системи з метою створення ефективного інвестиційного середовища, удосконалення та забезпечення прозорості бюджетного процесу, руху матеріальних і грошових потоків тощо.

Усе це дозволить поступово зняти напруження з фінансової сфери, яка на сьогоднішній день перебуває у відчутній кризі, сформувати потужний потенціал гарантування і підтримки фінансової безпеки та забезпечити поступові умови для виходу з кризового стану вітчизняних підприємств різних сфер та форм власності.

УДК 330.341.2

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов О.Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2011/4_0/76_80.pdf.
2. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства : [Текст] / І.А. Бланк. – 2-ге вид. – К. : Эльга, 2009. – 776 с.
3. Загорільська Т.Ю. Фінансова безпека підприємства як об'єкт управління : [Текст] / Т.Ю. Загорільська // Наукові праці ДонНТУ. Серія Економіка. – 2006. – № 103. – С. 1-4.
4. Запорожцева Л.А. Фінансова безпека підприємства при переході на МСФО : [Текст] / Л.А. Запорожцева // Міжнародний бухгалтерський облік. – 2011. – № 36 – С. 20-21.
5. Кіров А.В. Фінансова безпека як умова фінансової стійкості фірми : [Текст] / А.В. Кіров // Фінансовий вісник: фінанси, податки, страхування, бухгалтерський облік. – 2010. – № 6. – С. 5-8.
6. Місця країн у глобальному рейтингу конкурентоспроможності за основними показниками 2013–2014 рр. [Електронний ресурс] : World Economic Forum. – Режим доступу : <http://fr.slideshare.net/andrewwilliamsjr/world-economic-forum-globa-l-competitivenessreport-201314>.
7. Парфенова Т.А. Фінансова безпека підприємства: системний підхід : [Текст] / Т.А. Парфенова // Консультант. – 2011. – № 15 – С. 11-14.
8. Рижов О.В. Вклад українців у своїх роботодавців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodnya.ua/economics/business/ukraincy-ukrali-u-svoih-rabotodateley-55-mrld-554767.html>.
9. Фінансова безпека підприємства – провідна складова економічної безпеки та засіб попередження кризи підприємств : [Текст] / Ю.І. Васюкова // Наука й економіка. – 2014. – С. 230-234.

Турило А.А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту
та адміністрування підприємств ГМК
Криворізького національного університету*

РІВЕНЬ КОНКУРЕНЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

У науковій статті відображено актуальну проблему конкурентного розвитку вітчизняних підприємств. Досліджено зміст категорій «конкурентоспроможність підприємства» і «конкурентоздатність підприємства». Надано класифікацію видів конкурентності підприємства з інноваціями.

Ключові слова: підприємство, потенціал, конкурентність підприємства, види конкурентності, інноваційний розвиток.

Турило А.А. УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В научной статье отражена актуальная проблема конкурентного развития отечественных предприятий. Исследовано содержание категории «конкурентоспособность предприятия». Предложена классификация видов конкурентности предприятия с инновациями.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, конкурентоспособность предприятия, виды конкуренции, инновационное развитие.

Turylo A.A. COMPETITION AND INNOVATION ENTERPRISE DEVELOPMENT

In the scientific article reflects actual problem of competitive domestic enterprises. The content categories of «competitiveness» and «competitive enterprise.» Courtesy classification of competitive enterprises with innovation

Keywords: enterprise, potential, competitive enterprises, types of competitive, innovative development.

Постановка проблеми. Сучасна стадія розвитку господарства країни і його основних галузей характеризується нестабільністю, мінливістю зовнішнього середовища, недостатнім рівнем конкурентоспроможності підприємств і їх продукції. На складний фінансово-економічний стан підприємств та рівень їх конкурентоспроможності суттєво впливають сучасний соціально-економічний стан в Україні та значна обмеженість у зовнішніх та внутрішніх інвестиційних ресурсах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність конкуренції досліджували такі відомі вчені, як: М. Портер, О. Амоша, Т.О. Зогорна, Р.А. Фатхутдінов, Г.Л. Азоев та багато ін.

Постановка завдання. Мета дослідження – визначити види конкурентності підприємства і їх зв'язок з інноваційним розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства всіх галузей народного господарства розуміють всю необхідність розвиватися на засадах ефек-

тивності, бо це є єдиним шляхом, який надає їм впевненості в майбутньому існуванні.

Для цього є певні підстави, серед яких потрібно виокремити конкурентний потенціал підприємства (рис. 1).

Існує багато складових щодо формування конкурентного потенціалу підприємства, і всі вони важливі. Однак, як правило, вони потребують серйозних обсягів фінансування. Разом з тим серед основних складових конкурентного потенціалу підприємства є і такі, що вже зараз, без додаткових інвестицій, несуть в собі високий потенціал. До таких складових можна у більшості випадків віднести наявність висококваліфікованих працівників, виробничий, госпо-

дарський та управлінський досвід персоналу, науково-технічна база підприємства тощо.

Який би не був важливий конкурентний потенціал підприємства, а в кінцевому підсумку має значення реальний (фактичний) рівень конкуренції підприємства, бо тільки реалізація потенціалу надає реальні кінцеві результати підприємства.

Звідси важливо більш ґрунтовно підійти до розгляду категорій, що пов'язані і відображають конкурентну діяльність підприємства.

На сьогодні в економічній літературі широко використовуються терміни «конкурентоспроможність підприємства» і «конкурентоздатність підприємства» [1; 2; 3; 4 та ін.].

Аналіз публікацій показує, що існує багато визначень цих термінів і вони сприймаються авторами цих робіт в принципі як тотожні. Виходячи з того, що у більшій частині публікацій по конкурентному розвитку підприємств використовується термін «конкурентоспроможність підприємства», будемо саме його розглядати у нашій роботі.

Існує багато визначень категорії «конкурентоспроможність підприємства» [1; 2; 3; 4 та ін.], однак при цьому важливо зробити акцент на смисл самого слова «конкурентоспроможність». Він простий і зрозумілий. Конкурентоспроможність по відношенню до підприємства вказує на те, що дане підприємство в умовах ринкового господарювання, спроможне до конкуренції, тобто воно може функціонувати в конкурентному середовищі і в процесі своєї діяльності витримувати конкурентну боротьбу по відношенню до інших підприємств галузі.

Разом з тим вважаємо, що для характеристики, аналізу і планування конкурентної діяльності підприємства однієї такої категорії як «конкурентоздатність підприємства» явно недостатньо. Має бути спектр термінів, які б деталізували і поглибили процес дослідження діяльності в умовах конкурентної боротьби.

Для цього ними пропонується наступна сукупність термінів, що характеризують дане економічне явище.

На рисунку 2 представлена класифікація таких термінів.

Конкурентопереможність – характеризує таке підприємство, що є лідером серед інших підприємств конкурентів (або входить в групу лідерів). Така позиція підприємства дозволяє йому отримувати певну сукупність

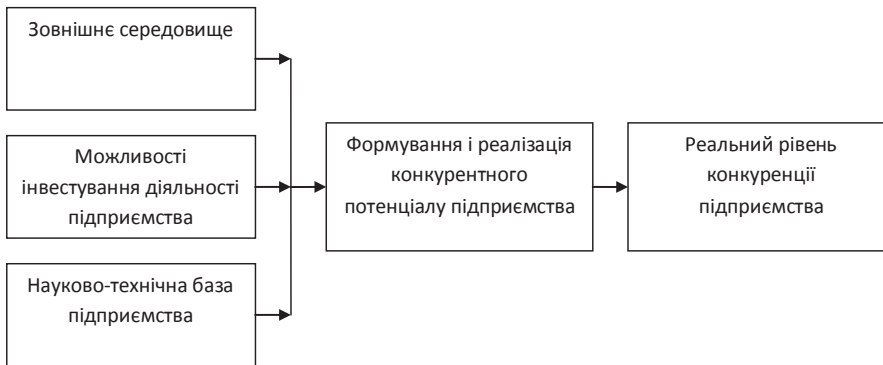
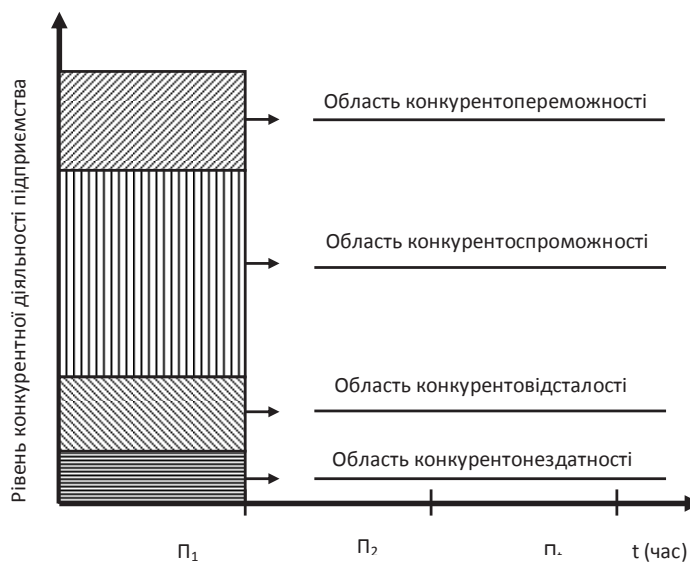


Рис. 1. Конкурентний потенціал підприємства і рівень його конкуренції.



Рис. 2. Класифікація термінів, що характеризують конкурентну діяльність підприємства.



де P_1, P_2, \dots, P_t – певні періоди, для яких визначаються рівні (види) конкурентного розвитку підприємства

Рис. 3. Види конкурентного розвитку підприємства для певних періодів часу.

різних додаткових вигод і в першу чергу економічних (наприклад, надприбутків).

Конкурентоспроможність – вказує та який стан підприємства, який дозволяє йому достатньо впевнено функціонувати в ринковому середовищі. Підприємство з таким статусом конкуренції не отримує додаткових вигод (як це визначено для конкурентопереможності), але має такі результати діяльності, і в першу чергу економічні, які дозволяють йому функціонувати на принципах самофінансування і впевненості у перспективах подальшого розвитку.

Конкурентовідсталість – характеризує таке підприємство, яке є або входить до групи підприємств, що визначаються у конкурентному середовищі як аутсайтери.

Підприємство такого рівня конкуренції функціонує на грані можливостей щодо своєї ефективності і перспектив розвитку.

Конкурентонездатність характеризує таке підприємство, яке не здатне конкурувати з іншими, спорідненими за видом діяльності, підприємствами.

Конкурентонездатне підприємство може триматися на ринку нетривалий час. Це залежить від кількості і сили впливу ринкових і внутрішніх чинників функціонування підприємства.

Графічно чотири види конкурентного розвитку підприємства представлено на рисунку 3.

На рисунку 3 масштаби представлених видів конкурентного розвитку підприємства є умовними. Вони визначаються у кожному конкретному випадку окремо, залежно від вибраного періоду й системи оцінки, у галузі народного господарства і визначених критеріїв розмежування видів конкуренції підприємства.

Від конкурентоспроможності до моменту конкурентонездатності підприємства мають місце рівні фази.

Розглянемо ці фази у загальному вигляді.

1 фаза. У конкурентоспроможного підприємства з'являються перші ознаки зниження ключових індикаторів конкуренції.

2 фаза. Поява певних збоїв у налагодженій системності розвитку підприємства.

3 фаза. З'являються перебої в інноваційному відновленні виробництва.

4 фаза. Певна втрата обсягів і джерел фінансування діяльності підприємства.

5 фаза. Відбувається зниження ефективності соціально-економічних відносин на підприємстві.

6 фаза. З'являються проблеми з клієнтською базою і на ринках підприємства.

7 фаза. Кризові явища в операційній, інвестиційно-інноваційній та фінансовій діяльності підприємства.

8 фаза. Відбувається надання виробництва і

з'являються системні неплатоспроможність і збитковість у діяльності підприємства.

У таблиці 1 представлено матрицю, яка показує певний зв'язок рівня інноваційного розвитку з можливими видами конкурентної діяльності підприємства, які розглянуті вище.

Необхідно відзначити, що для предметного розмежування представлених на рисунках 2 і 3 видів конкурентності діяльності підприємства потрібно мати відповідний економічний інструментарій (сукупність оціночних показників, критеріїв, характерних ознак тощо).

У літературі є достатньо обґрунтовані методики по визначенню часткових, локальних і інтегрального показника, що характеризують рівень конкуренції підприємства і які можна використати для вирішення задачі по розмежуванню між собою різних видів конкурентності підприємства (конкурентопереможність, КП; конкурентоспроможність, КС; конкурентовідсталість, КВ; конкурентонездатність, КН).

Рівень конкуренції підприємства є узагальнюючою категорією по відношенню до різних її видів (рис. 2 і 3), бо останні являють собою лише один із варіантів її прояву в реальній дійсності ринкового функціонування підприємств (маються на увазі варіанти за запропонованою вище класифікацією видів конкуренції підприємства).

Для усіх видів конкуренції підприємства (КП, КС, КВ, КН) приймається єдина методика розрахунку її показників. На базі сукупності розрахунків визначаються певні області конкурентності підприємства за його видами.

При визначенні областей конкуренції підприємства за чотирма його видами використовується експортний метод дослідження. За допомогою даного методу враховується важлива сукупність обставин, що пов'язані зі специфікою діяльності галузі, періодом оцінки, рівнем мінливості зовнішнього середовища та суб'єктивними допусками за предметом дослідження.

Для абсолютно конкурентопереможного підприємства інтегральний показник конкурентоспроможності [Ін. п. к] є максимальним, а локальні і часткові – переважно максимальні.

При ситуації, коли кілька підприємств претендує на таку нішу конкурентного розвитку експертним методом, як визначалося раніше, формується певна область конкурентопереможності:

$$a \text{ Ін.п.к.мах} \leq \text{Ін.п.кп} \leq \text{Ін.п.к.мах} , \quad (1)$$

де Ін.п.к. мах – максимальний із всіх значень інтегральний показник конкуренції;

Ін.п.КП – інтегральний показник конкурентопереможності.

Таблиця 1

Матриця, що показує певний зв'язок виду конкурентної діяльності підприємства з рівнем його інноваційного розвитку

Вид КДП \ Рівень ІРП	Високий рівень ІРП	Допустимий рівень ІРП	Низький рівень ІРП	Недопустимо низький рівень ІРП
Конкурентопереможність підприємства, К.П.	Лідер в конкурентному середовищі	Потреба підтримки конкурентопереможності	Велика ймовірність втрати конкурентопереможності	Втрата конкурентопереможності
Конкурентоспроможність підприємства, К.С.	Належні умови щодо забезпечення конкурентоспроможності	Потреба постійної підтримки конкурентоспроможності	Велика ймовірність втрати конкурентоспроможності	Втрата конкурентоспроможності
Конкурентовідсталість підприємства, К.В.	Системна криза в розвитку	Значні кризові явища в розвитку	Велика ймовірність банкрутства	Банкрутство
Конкурентонездатність підприємства, К.Н.	Велика ймовірність банкрутства	Велика ймовірність банкрутства	Банкрутство	Банкрутство

Позначення: ІРП – інноваційний розвиток підприємства; КДП – конкурентна діяльність підприємства.

а – коефіцієнт, який визначається експертним методом (його значення менше одиниці, $0 < a < 1,0$).

Нерівність (1) і всі інші нерівності такого типу, що будуть розглянуті далі, виступають критеріями визначення певного виду конкуренції для підприємства.

По аналогії з визначенням конкурентопереможності розраховується і конкурентовідсталість підприємства.

Спочатку виокремлюється абсолютно конкурентовідстале підприємство (де $И.п.к. \in$ мінімальним за величиною, а локальні і часткові показники переважно мінімальними).

При ситуації коли кілька підприємств можна віднести до такого виду конкуренції, визначається відповідна область конкурентовідсталості:

$$И.п.к. \min \leq И.п.к.в \leq И.п.к. \max, \quad (2)$$

Де $И.п.к. \min$ – мінімальний із всіх всіх значень інтегральний показник конкуренції; $И.п.к. \max$ – інтегральний показник конкурентовідсталості; b – коефіцієнт, який визначається експертним методом (його значення більше одиниці $1,0 < b < 2,0$);

Далі розглянемо область конкурентоспроможності:

$$в \text{ в } И.п.к. \min < И.п.к. < a \text{ в } И.п.к. \max, \quad (3)$$

де $И.п.к.$ – інтегральний показник конкурентоспроможності.

Критерій конкурентоздатності має такий вигляд:

$$И.п.к.Н < И.п.к. \min, \quad (4)$$

де $И.п.к.Н$ – інтегральний показник конкурентоздатності.

Рівень конкуренції, визначений у межах $И.п.к.С$ за нерівністю (3), дозволяє достатньо безпечно функціонувати підприємством.

Рівень конкуренції, визначений для підприємств, що перебувають у межах $И.п.к.В$ за нерівністю (2), надає ще можливість таким підприємствам за умови термінових, ґрунтовних і системних заходів перейти в категорію підприємств, що є конкурентоспроможними.

Рівень конкуренції підприємств, у яких $И.п.к.Н$ менше мінімального його значення (нерівність (4)), характеризує такі підприємства, які є неконкурентоздатними. Тобто, і це важливо відмітити, мінімальний рівень інтегрального показника конкуренції ($И.п.к. \min$) визначається таким чином у загальній класифікації видів конкуренції, що підприємство, яке має нижче значення свого $И.п.к.$ по відношенню до $И.п.к. \min$, вже не зможе, або це цілком економічно недоцільно, перейти в категорію підприємств, що належать до конкурентовідсталих.

Саме такі аспекти і розглянуто у матриці на рисунку 3.

Нерівності (1; 2; 3; 4) і матриця (рис. 3) дозволяють логічно підійти до визначення резервів зростання або забезпечення стабільності рівня конкуренції підприємства для різних його видів залежно від поставлених цілей і завдань.

Резерв зростання рівня конкуренції:

$$1) \Delta \text{ Рез.кп} = \text{Рін.п.кп.р.п} - \text{Рін.п.кп.ф}, \quad (5)$$

де $\Delta \text{ Рез.кп}$ – величина резерву зростання рівня конкуренції для конкурентопереможного підприємства;

Рін.п.кп.р.п – реально потенційний рівень інтегрального показника для конкурентопереможного

підприємства (це такий рівень, який реально досягнений підприємством в умовно короткі терміни і існуючих можливостях);

Рін.п.кп.ф – фактичний рівень інтегрального показника для конкурентопереможного підприємства.

2) для конкурентоспроможного підприємства:

2.1.) з умовою переходу в іншу, більш високу, категорію:

$$\Delta \text{ Рез.кс} = \text{Рін.п.кп.ф} - \text{Рін.п.кп.ф}, \quad (6)$$

де, $\Delta \text{ Рез.кс}$ – величина резерву зростання рівня конкуренції для конкурентоспроможного підприємства;

Рін.п.кп.ф – фактичний рівень інтегрального показника для конкурентоспроможного підприємства.

2.2.) з умовою потенційних можливостей розвитку підприємства в межах його конкурентоспроможності:

$$\Delta \text{ Рез.кс} = \text{Рін.п.кп.р.п} - \text{Рін.п.кп.ф}, \quad (7)$$

де Рін.п.кп.р.п – реально потенційний рівень інтегрального показника для конкурентоспроможного підприємства.

3) для конкурентовідсталого підприємства:

3.1.) з умовою переходу в іншу, більш високу категорію:

$$\Delta \text{ Рез.кв} = \text{Рін.п.кп.ф} - \text{Рін.п.кп.ф}, \quad (8)$$

де Рін.п.кп.ф – фактичний рівень інтегрального показника для конкурентовідсталого підприємства.

3.2.) з умовою потенційних можливостей розвитку підприємства, в межах його конкурентовідсталості:

$$\Delta \text{ Рез.кв} = \text{Рін.п.кп.р.п} - \text{Рін.п.кп.ф}, \quad (9)$$

де Рін.п.кп.р.п – реально потенційний рівень інтегрального показника для конкурентовідсталого підприємства.

Забезпечення реалізації резервів зростання рівня конкуренції підприємства за його чотирма видами (формули 5-9) базується на реалізації прогресивних заходів (організаційних, технічних, економічних, соціальних, інформаційних тощо) і, зокрема, таких важливих, як інноваційні, мотиваційні та інтелектуальні.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розглянуті вище в цілому теоретико-методичні засади дозволяють більш ґрунтовно підійти до оцінки і управління інноваційними розвитком підприємства у межах визначеного для нього виду конкурентної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Стратегія конкуренції і методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. – К.: Основи, 1997. – 451 с.
2. Загорна Т.О. Конкурентоздатність фірми в системі стратегічного маркетингу // Торгівля і ринок України. – Донецьк: ДУЕТ, 2000. – Вип. 11. т. 1. – С. 87-91.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА – М, 2000. – 351 с.
4. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 280 с.
5. Амоша О., Збарська Л. Конкурентоспроможність вітчизняного промислового виробництва та проблеми вступу України до світової організації торгівлі // Вісник ТАНД. – Випуск № 8-2. – 2002. – С. 70-73.
6. Астахова Н. Повышение конкурентоспособности изделий // Бизнес-информ. – 1997. – № 21. – С. 71-74.
7. Воротников А. Стратегии повышения конкурентоспособности региона // Экономические стратегии. 2001. – С. 144-149.
8. Воронов А.А. К оценке уровня конкурентоспособности машиностроитель. – 2000. – № 12. – С. 27-29.

УДК 330.341.1

Чорній Б.П.

аспірант

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЇ» В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті охарактеризовано сутність економічної категорії «інвестиції». Доведено, що інвестиції на мікрорівні слід визначати як вкладення в розвиток продуктивних сил підприємства, відносин економічної власності. Інвестиціями також можуть бути вкладення в будь-які реальні фінансові активи заради отримання прибутку або соціального, екологічного та інших ефектів. Для того щоб визначення інвестицій було вичерпним, дано припущення, що інвестиції пов'язані з ризиками.

Ключові слова: інвестиції, теорія інвестування, інвестиційний процес, інвестиційні ресурси, економічна категорія.

Черний Б.П. СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ИНВЕСТИЦИИ» В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье охарактеризована сущность экономической категории «инвестиции». Доказано, что инвестиции на микроуровне следует определять как вложения в развитие производительных сил предприятия, отношений собственности. Инвестициями также могут быть вложения в любые реальные финансовые активы ради получения прибыли или социального, экологического и других эффектов. Для того чтобы определение инвестиций было исчерпывающим, дано предположение, что инвестиции связаны с рисками.

Ключевые слова: инвестиции, теория инвестирования, инвестиционный процесс, инвестиционные ресурсы, экономическая категория.

Chorniy B.P. THE ESSENCE OF THE CONCEPT «INVESTMENTS» IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT DOMESTIC ENTERPRISES

The article describes the essence of an economic category «investment». It is proved that the investment should be determined at the micro level. The investments in the development of the productive forces of enterprise, economic property relations, and investments may also invest in any real financial assets for profit or social, environmental and other effects. In order to determine the investment was exhaustive given the assumption that investments involve risks.

Keywords: investment, theory of investment, investment process, investment funds, economic category.

Постановка проблеми. Розширення економічного потенціалу вітчизняних підприємств, більш ефективно його використання пов'язано із обґрунтуванням та реалізацією процесу ефективних форм вкладення капіталу – інвестуванням, що забезпечується системою правового регулювання відносин суб'єктів, форм, методів, гарантією прав учасників.

На сучасному етапі розвитку економіки тільки за рахунок власних фінансових ресурсів далеко не всі підприємства можуть самостійно активізувати інвестиційну діяльність за умов використання власних коштів та посилення процесів самофінансування, у зв'язку з чим вони вдаються до використання позикових і залучених коштів із зовнішніх джерел фінансування. Керівництво при розробці стратегії, плануванні довгострокового ефективного функціонування підприємства має чітко і ясно розуміти сутність інвестиційної діяльності, яка є основою утримання конкурентних позицій підприємства. В зв'язку зі складністю та багатогранністю понять, які становлять основу теорії інвестування, різноманітністю підходів до розуміння теоретичних основ та практичних рекомендацій щодо ведення інвестиційної діяльності постає питання чіткого визначення поняття «інвестиції» в контексті необхідності розвитку вітчизняних підприємств в умовах нарощення загроз та ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел засвідчує, що дослідженню сутності «інвестування», процесів, пов'язаних з використанням інвестиційних ресурсів, присвячують свої праці такі відомі вітчизняні вчені, як Г.П. Подшиваленко [13], І.А. Бланк [2], К.П. Покатаєва [14], Н.О. Татаренко [17], Л.М. Сорока [16], В.Г. Федоренко [18], Л.М. Борщ, С.В. Герасимова [4] та ін.

Але необхідно зауважити, що питання розуміння сутності поняття «інвестування» та його зв'язку з розвитком вітчизняних підприємств у сучасних умовах активізації системної кризи до цього часу залишаються недостатньо розкритими. У зв'язку з вище зазначеним, розуміння сутності «інвестицій» на основі узагальнення поглядів відомих вчених в контексті забезпечення довгострокового ефективного функціонування суб'єктів господарювання на сучасному етапі розвитку економіки України в умовах європейської інтеграції залишається актуальним.

Мета статті. Дослідження існуючих підходів щодо визначення поняття «інвестиції», аналіз та оцінка основ теорії інвестування та зв'язок інвестиційних процесів з розвитком вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Початок розвитку теорії інвестування бере зі школи меркантилістів, яка представлялася такими вченими, як Т. Манн, Д. Юм [20] та ін. Не використовуючи саму економічну дефініцію «інвестиції», вони доводили необхідність інвестування у виробничу сферу з метою примноження багатства нації та подолання негативних економічних явищ. Примноження багатства вони вбачали у зовнішній торгівлі, що давала знаходження срібних і золотих монет за допомогою підтримки активного сальдо торговельного балансу. В праці Т. Манна «Багатство Англії у зовнішній торгівлі, або Баланс нашої зовнішньої торгівлі як принцип нашого багатства» [10], головним джерелом походження багатства, а відповідно і джерелом інвестицій, було визначено зовнішня торгівля і золоті монети, що підтримували торговельний баланс. Гроші меркантилісти розглядали як грошову форму капіталу, яка забезпечувала безперервність виробництва, як форма капіталу, який перетворювався у товар.

Подальший розвиток теорії інвестування приходить на класиків. Так, на думку А. Сміта, «для забезпечення економічного прогресу необхідно максимізувати норму чистих інвестицій». Він мав на увазі відмінність між тими видами діяльності, які в результаті призводять до накопичення капіталу, і тими, які обслуговують потреби домашніх господарств [22, с. 588]. Зростання доходів призводить до зростання заощаджень, що є умовою зростання інвестицій. Нестача капіталу в країні відчувається, на його думку, так само, як і нестача заощаджень, що може виявитися перешкодою для економічного розвитку. Положення А. Сміта про те, що заощадження, або не споживання, дорівнюють інвестиціям, тривалий час знаходилося на озброєнні представників класичної економічної школи. Дж.С. Мілль, викладаючи теорію капіталу, стверджував, що «капітал – це результат заощаджень» [11, с. 337].

Якщо розглядати концепцію Дж.М. Кейнса, то, на його погляд, саме інвестиції, а не заощадження викликають зміни в доході, і, крім того, він довів, що не внаслідок зміни рівня відсотка, а завдяки коливанням рівня виробництва або доходу відбувається зрівнювання заощаджень та інвестицій. Інвестиції він трактував як «приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності за певний період» [7, с. 438]. На його думку, економічний ефект (ефект мультиплікатора, суть якого полягає у збільшенні інвестицій, що призводить до збільшення національного доходу суспільства, причому на величину більшу, ніж початкове зростання інвестицій [7, с. 531]), отриманий від зростання національного доходу і зайнятості населення, обумовлений нарощуванням інвестицій. Дж.М. Кейнс також вивів психологічний закон, за яким, коли відбувається приріст загальної суми інвестицій, дохід збільшується на суму, більшу приросту інвестицій.

Такі вчені, як Е. Домар [21], Н. Калдор [24], Р. Харрод [23] та ін., продовжили вивчення значення вкладення інвестицій у розвитку економіки, їх вплив на величину доходу отриманого суспільством. Р. Харрод довів, що темп економічного зростання прямо пропорційний коефіцієнту заощаджень, а заощадження мають дорівнювати частині доходу, що інвестується [23]. Е. Домар продовжує дослідження і доводить, що інвестиції мають подвійний ефект: «доходний» – інвестиції та дохід зростають одночасно; «виробничий» – приріст продукції призводить до приросту схильності до заощаджень і продуктивності інвестицій [21].

Необхідно також відзначити полярність думок неокласиків по відношенню до процесу інвестування із розвитком торгівельно-промислових корпорацій та їх капіталом. Так, спеціальні теорії накопичення спіралися на те, що торгово-промислові корпорації мають потужний власний капітал і є незалежними від ринку капіталу та кредитно-фінансових інститутів; інші опанували, що зростання інвестування за рахунок власного капіталу торгівельно-промислових корпорацій не доводить їх повної фінансової незалежності.

Найбільшу увагу інвестиціям на мікрорівні приділено у концепції економіки пропозиції, що спірається на взаємозв'язок «підприємство – ринок». Зниження ставок оподаткування дозволить корпораціям проявити ініціативу на ринку, у тому числі і в інвестування, яке спрямоване на розширення виробничих потужностей та оновлення основного капіталу. Також інвестиції досліджуються у зв'язку із динамічними процесами, які розвиваються під впливом циклічного відтворення, зміни кон'юнктури ринку і міжнарод-

ного поділу праці. Інвестиційна концепція економічного циклу розглядає причину циклів (зміну в інвестиціях) як зміни між рівновагою попиту і пропозиції, урівноваження яких самостійно не відбувається, що викликає різну ступінь і тривалість коливання доходів, яка, у свою чергу, пов'язана з коливаннями інвестицій. Тобто коливання економічного циклу зводяться до коливань ділової кон'юнктури ринку, головним чинником якої є зміна динаміки інвестицій. Різні види вкладення капіталу по-різному впливають на дохід. Так, постійні вкладення капіталу сприяють підвищенню рівня доходу, а одноразове вкладення капіталу може забезпечувати стабільне і нерізде зростання доходу, що, у свою чергу, викликає коливання доходів. Залежно від змін рівня доходу капіталовкладення діляться на автономні та похідні, які можуть здійснюватися за рахунок валових та чистих інвестицій. Коли виникає спад інвестицій, чисті інвестиції можуть бути від'ємною величиною, що призводить до економічної кризи, тобто досягнення загального економічного підйому неможливо без стабілізації інвестиційного процесу. Таким чином, тенденція збільшення інвестиційної активності розглядається через динамічну економічну систему, а першоджерелом для економічного піднесення є зростання доходів, а не інвестицій.

Інвестиції завжди були у центрі уваги концепцій економічної думки як на макро- так і на мікрорівні, що обумовлено необхідністю залучення інвестиційних ресурсів та ефективного їх використання у господарській діяльності. Але на сьогоднішній день, незважаючи на велику кількість публікацій як вітчизняних, так зарубіжних авторів, поняття «інвестиції» не мають однозначного тлумачення та єдиного підходу щодо їх визначення та сутності.

Проаналізувавши різні підходи тлумачення поняття «інвестиції», можна зробити висновок, що, враховуючи традиції західних економічних шкіл, течій та напрямів, зарубіжні економісти Е.Дж. Долан, Д. Ліндсей [5]; К. Макконелл, С. Брю [9]; У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі [19]; З. Боді [3]; І. Бернар [1]; а також українські вчені В.Г. Федоренко [18], Л.М. Борщ, С.В. Герасимова [4] наголошують на такій особливості інвестицій, як отримання саме доходу від процесу інвестування. Так, наприклад, Лоренс Дж. Гітман і Майкл Д. Джонк дають визначення, що інвестиції пов'язані «...із збереженням або зростанням вартості капіталу...» [8]. Такий ресурсний підхід можна пояснити тим, що західні школи розглядають інвестиції як капіталовкладення, сутність якого виражається у ототожненні капіталу із засобами виробництва, благами та запасами. П. Самуельсон наголошує, що «чисте інвестування має місце лише тоді, коли створюється новий реальний капітал». Під «чистим інвестуванням» він має на увазі тільки те, що «...являє собою приріст реального капіталу суспільства (будівлі, обладнання, матеріально-виробничі запаси)» [15]. Придбання цінних паперів або ділянки землі науковець відносить до трансфертних операцій. На думку П. Самуельсона, так зване чисте інвестування здійснюється, головним чином, в промислових і торговельних підприємствах.

Поділяючи думки вчених щодо інвестування у розширення існуючого виробництва, його модернізацію, капітальний ремонт чи нове виробництво як головної складової інвестицій, ми в той же час не можемо не відзначити такі цінності, як: знання, досвід, кваліфікацію, наукові розробки, які суттєво збільшують віддачу від вкладених коштів. Разом з цим необхідно відзначити і такі об'єкти вкладень

у виробництво, як володіння правами на торговельні марки, патенти, технології тощо.

Підсумовуючи, можна відзначити, що в економічній літературі наведено велику кількість тлумачень сутності економічної категорії «інвестиції», але ми погоджуємося із думкою науковців: Г.П. Подшиваленко [13], І.А. Бланка [2], К.П. Покатаєвої [14, с. 10–11], Н.О. Татаренко [17], Л.М. Сороки [16] та ін., які вважають, що вдалим є трактування відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність»: «Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [6, с. 1]. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (ноу-хау); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності [6, с. 1]. Визначене трактування в Законі України не обмежує об'єкти інвестиційної діяльності, належність за класифікаційною ознакою до інвестицій, враховує динамічність та надає уявлення про певний ланцюг взаємопов'язаності інвестиційних етапів.

Що стосується іншого законодавчого акту – Податкового кодексу України, то «інвестиції – це господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно» [12, с. 14]. З такого визначення неможливо стверджувати, що поняття у законодавчих актах є узгодженими.

Характеризувати сутність економічної категорії «інвестиції» можна в найбільш загальній формі, виходячи з цілей і завдань, а також особистих поглядів авторів на проблематику даного питання. Але, на наш погляд, для того щоб визначення інвестицій було вичерпним, необхідно додати, що інвестиції пов'язані з ризиками. Також не до кінця уточненим є питання з отриманням соціального ефекту, оскільки, по-перше, його отримання може бути пов'язано з певним лагом часу і при виконанні конкретних умов; по-друге, чим вимірюється цей ефект; по-третє, соціальний ефект може бути досягнутий не тільки у наслідок інвестування з метою його отримання, а і в результаті перерозподілу доходів на соціальну сферу, отриманих від інвестування у підприємництво.

В результаті опрацювання трактування категорії «інвестиції» нами запропоновано своє, коротке і разом з тим ємне визначення, яке багато в чому відображає погляди провідних учених-економістів. Отже, на наш погляд, інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, з урахуванням наявності певних ризиків, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний, екологічний та інші ефекти.

Висновки. Інвестиції на мікрорівні слід визначати, як вкладення в розвиток продуктивних сил підприємства, відносини економічної власності. Інвестиціями також можуть бути вкладення в будь-які реальні та фінансові активи заради отримання

прибутку або соціального, екологічного та інших ефектів. При інвестуванні необхідно врахувати динамізм цього процесу, що дає можливість об'єднувати ресурси і ефективність їх використання з мотивом інвестування у вигляді отримання економічного, соціального, екологічного та інших ефектів, та обумовлено джерелами класифікації залучення інвестиційних ресурсів підприємства, об'єктами інвестиційних вкладень тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь. Т.2 / И. Бернар, Ж.К. Колли. – М. : Междунар. отношения, 1994. – 1020 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А. Бланк ; 2-е изд., перераб и доп. – К. : Ольга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.
3. Боди З., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций / [З. Боди, А. Кейн, А. Маркус] ; 4-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 984 с.
4. Борщ Л.М., Герасимова С.В. Инвестування: теорія і практика : [навч. посіб.] / Л.М. Борщ, С.В. Герасимова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2007. – 685 с.
5. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Рынок: макроэкономическая модель / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб., 1992.
6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – С. 646.
7. Кейнс Дж.М. Антология экономической классики / Дж.М. Кейнс. – М. : Экономика, 1989. – 531 с.
8. Лоренс Дж.Г., Джонк М.Д. Основы инвестирования / Дж.Г. Лоренс, М.Д. Джонк ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 1008 с.
9. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2-х т. Т. 2 / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. 11-го изд., – М. : Республика, 1992. – 780 с.
10. Манн Т. Рассуждение о торговле Англии с Ост-Индией. Ответ на различные возражения, которые обычно делаются против неё (1621). Богатство Англии во внешней торговле, или Бланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства (1664) / Т. Манн. – М. : ЭКСМО, 2000.
11. Милль Дж.С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии / Дж.С. Милль. – М. : Экономика, 1993. – Т. 1. – С. 337.
12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-УІ // Офіційний вісник України. – 2010. – № 92. – Т. 1. – С. 9.
13. Подшиваленко Г.П. Инвестиции / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова и др. ; 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2007. – 200 с.
14. Покатаєва К.П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління / К.П. Покатаєва ; М-во освіти і науки України, Харк. нац. авт. дор. ун-т. – Х. : ХНАДУ, 2009. – 167 с.
15. Самуэльсон П. Экономика : в 2-х т. Т. 1 / П. Самуэльсон. – М. : НПО «Алгон», ВНИИСИ «Машиностроение», 1999. – 333 с.
16. Сорока Л.М. Економічна сутність інвестицій та теоретичні основи інвестування / Л.М. Сорока // Ефективна економіка. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
17. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій : [навч. посіб.] / Н.О. Татаренко. – К. : КНЕУ, 2000. 160 с.
18. Федоренко В.Г. Инвестознaвство : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / В.Г. Федоренко ; 3-е вид., доп. – К. : МАУП, 2004. – 480 с.
19. Шарп У. Инвестиции / [У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли] ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 1028 с.
20. Юм Д. Сочинения : в 2-х т. Т. 2 / Д. Юм. – М., 1965. – 847 с.
21. Domar E. Essays in the Theory of Economic Growth / Domar E. - Oxford University Press, 1957.-272 p.
22. Bierman H., Smidt S. The Capital Budgeting Decision. Economic Analysis of Investment Projects / Bierman H., Smidt S. - 7th ed. – Macmillan Publishing Company, Colier Macmillan Publishers. N.-Y.: 1988. –541 p.
23. Harrod R.F. Economic Dynamics / Harrod R.F.- London: Macmillan, 1973. 195 p.
24. N. Kaldor. The Role of Commodity Prices in Economic Recovery / N. Kaldor - 1983, Lloyds Bank Review.

УДК 005.65.01.007

Шевчук О.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

СТРАТЕГІЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ БІЗНЕС-ЛІДЕРСТВА

Статтю присвячено проблемам розробки стратегій ефективного використання унікальних іманентних властивостей підприємства, зокрема людського капіталу підприємства, що за рахунок використання інтелектуального капіталу створює унікальні продукти. Запропоновано в основу розробки стратегії бізнес-лідерства підприємств покласти принципи нової управлінської парадигми – системи стратегічного управління. Обґрунтовано доцільність застосування на підприємствах інноваційної стратегії розвитку. Розроблено концепцію управління персоналом.

Ключові слова: ресурсний підхід, стратегія, бізнес-лідерство підприємств, людський капітал підприємства, корпоративне управління, кадрова політика.

Шевчук Е.А. СТРАТЕГИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ БИЗНЕС-ЛИДЕРСТВА

Статья посвящена проблемам разработки стратегий эффективного использования уникальных внутренних факторов предприятия, в частности человеческого капитала предприятия, который за счет использования интеллектуального капитала создает уникальные продукты. Предложено в основу разработки стратегии бизнес-лидерства предприятий положить принципы новой управленческой парадигмы – системы стратегического управления. Обоснована целесообразность применения на предприятиях инновационной стратегии развития. Разработана концепция управления персоналом.

Ключевые слова: ресурсный подход, стратегия, бизнес-лидерство предприятий, человеческий капитал предприятия, корпоративное управление, кадровая политика.

Shevchuk O.V. THE STRATEGY FOR THE EFFECTIVE USE OF HUMAN CAPITAL OF THE ENTERPRISE TO ACHIEVE BUSINESS LEADERSHIP

The article is devoted to the development of strategies for the effective use of unique internal factors of the enterprise, in particular human capital, which is based on the use of intellectual capital, creates unique products. The author offers in the business development strategy to put the principles of the new management paradigm – the strategic management system. The author substantiates the expediency of enterprises innovative development strategy. The author developed the concept of personnel management.

Keywords: resource-based approach, strategy, business leadership enterprises, human capital, corporate governance, human resource policies.

Постановка проблеми. Сьогодні більшість вітчизняних промислових підприємств вже відчуває потребу підвищення вимог щодо якості людського капіталу підприємства. В основі цього лежать основні запити, що ставить перед товаровиробниками розвиток економіки знань та розповсюдження процесів глобалізації, а саме: підвищення якості та сервісу обслуговування продукції, застосування у виробництві більш складних систем, технічні та технологічні інновації тощо. Це розширює межі та склад вимог щодо працівників і вимагає нових підходів до підвищення ключових компетенцій будь-якого працівника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий пошук джерел і механізмів формування лідерських позицій на ринку з погляду внутрішньої (ресурсної) структури відображено у роботах провідних зарубіжних і вітчизняних авторів: Н. Байдала, Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Р. Гранта, В. Катькала, В. Лавриненка, Б. Мільнера, К. Прахалада, Г. Хамела тощо, де розглянуто механізм взаємозв'язків між ресурсами, здібностями, конкурентними перевагами та прибутком, за рахунок яких підприємства мають можливість утримувати високі позиції на ринку протягом довгого періоду часу.

Постановка завдання. Водночас недостатнє висвітлення проблем, пов'язаних із визначенням стратегій ефективного використання унікальних іманентних властивостей підприємства, що сприяють становленню лідерства підприємств з позиції ресурсного підходу в наукових і професійних економіч-

них джерелах, зумовили актуальність статті, її мету та логіку викладу положень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із погляду ресурсної теорії [1] будь-яке інституційно-об'єднання (підприємство, організація, фірма) є сукупністю іманентних ресурсів:

- основних, до складу яких належать наявні матеріальні активи та професійні навички спеціалістів;
- нематеріальних активів підприємства, що накопичуються протягом певного періоду часу за рахунок інвестування та характеризують право власності на результати інтелектуальної діяльності;
- здібностей, що характеризують людський капітал підприємства.

Отже, ключовим фактором бізнес-лідерства з позиції ресурсного підходу є механізм взаємозв'язків між ресурсами, здібностями, конкурентними перевагами та прибутком, за рахунок яких підприємства мають можливість утримувати високі позиції на ринку протягом довгого періоду часу [3]. Такий підхід потребує розробки стратегій ефективного використання унікальних іманентних властивостей підприємства, зокрема людського капіталу підприємства, який за рахунок використання інтелектуального капіталу створює унікальні продукти.

Зважаючи на мету поставленої роботи, в основу розробки стратегії бізнес-лідерства підприємств пропонуємо покласти принципи нової управлінської парадигми – системи стратегічного управління [2]. До таких принципів належать:

- 1) розгляд підприємства як самостійного суб'єкта господарювання, діяльність якого залежить від

зовнішнього (ринкового, економічного, політичного) та внутрішнього (компетентності персоналу, корпоративної культури та якості корпоративного управління) середовищ;

2) визначення підприємства як відкритої системи соціально-стратифікаційних відносин між коаліцією власників ресурсів, що забезпечують коаліцію інтересів [4]. Такий підхід надає можливості для усвідомлення ранжування працівників, що ґрунтується на асиметричності розподілу ресурсів та знань;

3) урахування базових стратегічних рішень щодо розвитку підприємства з позиції ефективного використання унікальних іманентних властивостей підприємства, які передбачають:

- умови та охорону праці, техніку безпеки персоналу;
- форми і методи регулювання трудових відносин;
- встановлення норм і принципів етичних взаємовідносин у колективі, розробку корпоративного кодексу (кодексу ділової етики);

- політику зайнятості, що базується на аналізі ринку праці, системі найму та використанні персоналу, встановлення режиму роботи та відпочинку;

- профорієнтацію та адаптацію персоналу, що базується на принципах підвищення освітнього та кваліфікаційного рівнів;

- розробку концепції розвитку персоналу, що включає нові форми і методи навчання, планування ділової кар'єри та професійно-службового просування;

- удосконалення механізму управління трудовою мотивацією персоналу;

- розробку нових систем і форм оплати праці, матеріального та нематеріального стимулювання працівників;

- розробку нових та використання наявних заходів соціального розвитку підприємства;

- удосконалення інформаційного забезпечення всієї кадрової роботи;

- заходи щодо вдосконалення всієї системи управління персоналом або її окремих підсистем і елементів;

В основу формування стратегії підприємства пропонуємо покласти інноваційну стратегію розвитку як передумову для проведення наукових досліджень та їх подальшої дифузії (розповсюдження).

Тоді сама наукова діяльність на підприємстві має бути можливою для отримання нових знань шляхом комбінації виробничих факторів, необхідних для їх отримання. Схематично взаємозв'язок між інноваційною стратегією та рівнем позиціонування підприємства на ринку можна зобразити так (рис. 1).

Водночас для досягнення стратегічних цілей розвитку варто покласти принципи корпоративного управління та співробітництва, зокрема:

- 1) спільний вплив;
- 2) функціональну диференціацію обов'язків (розподіл функцій стратегічного та оперативного управління);
- 3) чіткий розподіл відповідальності і повноважень, закладених у систему корпоративного управління;

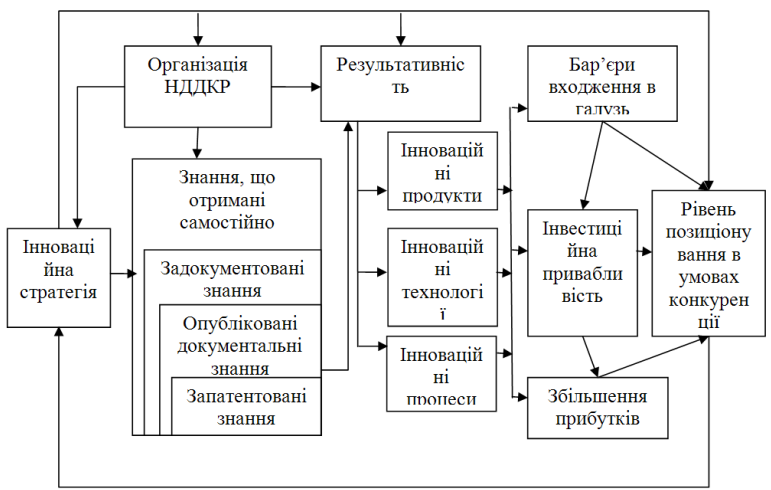


Рис. 1. Взаємозв'язок між інноваційною стратегією та рівнем позиціонування підприємства на ринку

Джерело: розробка автора

Таблиця 1

Переваги корпоративного управління

Співробітники	Керівництво	Підприємство
Можливість кращим чином ідентифікувати себе за рахунок самовираження та відповідальності. Прагнення до підвищення освітнього рівня та професійних компетенцій. Кращий шанс службового підвищення внаслідок ініціативності.	Можливість інтенсивно займатися завданнями управління (планування, координації, інформації та мотивації). Ефективна підтримка з боку компетентних співробітників при вирішенні нових та складних завдань. Підвищення якості прийняття рішень. Можливість створення резерву у сфері управління	Підвищення економічності за рахунок спеціалізації знань та діяльності. Покращення виробничого клімату. Створення більшої вартості підприємства за рахунок диверсифікованості та готовності до інновацій.

Таблиця 2

Розробка та впровадження основ управління на підприємстві

Фаза	Заходи
I. Розробка (розвиток) основ управління	Визначення потреби у основах управління для різних цільових підсистем та прийняття рішення керівництва підприємства; розробка основ управління; узгодження, прийняття рішень та впровадження.
II. Впровадження основ управління	Визначення координаційного центру; офіційна інформація та її розподіл шляхом доведення керівництва до працівників; учбова інформація та заходи.
III. Реалізація основ управління	Групові наради, опитування співробітників щодо базових та професійних ключових компетенцій, потреби у їх підвищенні; розвиток кадрово-економічних інструментів, спрямованих на підвищення компетенції працівників, впровадження нових форм організації праці.

- 4) багатосторонні інформаційно-комунікаційні відносини;
- 5) групову орієнтацію на результат;
- 6) довіру як основу співробітництва;
- 7) задоволення потреб співробітників та керівництва підприємства;
- 8) цільову та виробничу орієнтації;
- 9) розвиток професійних компетенцій та корпоративної культури.

Такий підхід надасть можливість не тільки для розвитку особистості, а й для появи корпоративної еліти та досягнення успіху підприємства на ринку в умовах нестабільної економічної ситуації.

Вищезазначені принципи надають можливість визначити переваги корпоративного управління (табл. 1).

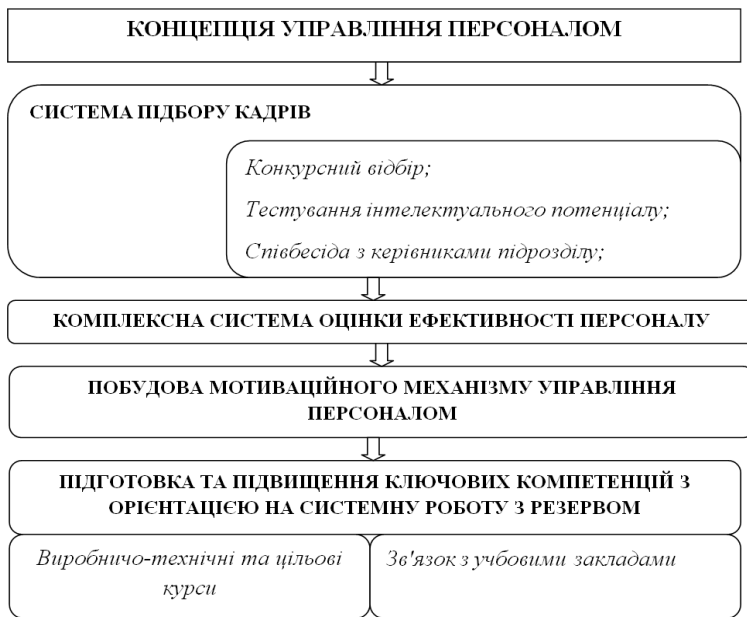


Рис. 2. Концепція управління персоналом

Джерело: авторська розробка

Зауважимо, що одним з основних інструментів розвитку лідерства підприємства на ринку є формування інноваційної корпоративної культури, яка передбачає розробку та реорганізацію основ управління, орієнтовану в основному на довгострокові цілі (табл. 2).

З урахування людського фактору на підприємстві особливу увагу варто приділяти наступним моделям організації праці [5, с. 363]:

- зміна праці, що передбачає регулярний та систематичний обмін сферами діяльності між працівниками;
- розширення діапазону праці, шляхом взаємного переносу певної кількості завдань з одного місця на інше;
- узагальнення праці, де пов'язані між собою види діяльності зводяться в єдиний комплекс;
- формування автономних груп, що виконують комплекс завдань, пов'язаних між собою та об'єднаних у єдиний часовий інтервал.

Відтак застосування вищезазначених моделей організації праці надає можливість досягти певних результатів (табл. 3):

Як бачимо, кадрова політика підприємства має бути спрямована на реалізацію нової концепції управління персоналом (рис. 2), що передбачає: систему пошуку, відбору, прийому та адаптації персоналу; комплексну систему оцінки ефективності персоналу; механізм управління.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження імперативів розвитку підприємства з позиції ресурсного підходу до лідерства підприємств на ринку, можна зробити певні висновки. Стратегія бізнес-лідерства підприємства на ринку з позиції ресурсного підходу ґрунтується на наступальних, оборонних або поглинаючих зовнішніх знаннях, що характеризують:

Таблиця 3

Основні цілі методів організації праці з урахуванням людського фактору

Мета	Методи організації праці			
	Зміна праці	Розширення діапазону праці	Узагальнення праці	Формування автономних груп
Можливість підвищення кваліфікації	x	x	x	x
Збільшення шансів індивідуального росту	x	x	x	
Підвищення задоволеністю праці	x	x	x	x
Підвищення трудової мотивації	x	x	x	x
Підвищення інтересу до праці	x	x	x	x
Покращення інтеграції робочих груп	x			x
Можливість самореалізації			x	x
Здатність до самоствердження			x	x
Якісне покращення змісту праці			x	x
Покращення виробничого процесу		x	x	x
Урахування індивідуальних відмінностей				x
Підтримка соціальних контактів				x
Покращення інформації				x
Підвищення відповідальності			x	x
Збільшення поля діяльності			x	x
Підвищення якості продукції	x	x	x	x
Децентралізація нижчих рівнів виробничої організації			x	x
Зниження плинності кадрів			x	x

1) розвиток творчого духу та корпоративної культури підприємства за рахунок людського капіталу підприємства;

2) формування і впровадження конкурентоспроможної продукції та створення ефективного високо-технологічного виробництва на базі його технічного переоснащення;

3) урахування базових стратегій управління персоналом, основу яких становить оперативне та стратегічне управління, розширення ринків збуту та послуг; підвищення ефективності маркетингової діяльності; формування дієвої системи менеджменту.

У подальшому отримані результати дослідження можуть бути використані для формування стратегії лідерства вітчизняних промислових підприємств з точки зору системно-структурного підходу, що надає можливості для оцінки як внутрішнього потенціалу промислового підприємства, так і зовнішніх ринкових можливостях для визначення імперативів розвитку вітчизняних товаровиробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева Т.Е. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? [Электронный ресурс] / Т.Е. Андреева, В.А. Чайка // Научные доклады. – 2006. – № 2R. – 32 с. – Режим доступа : [http://www.3gosmanagement.ru/files/upload/niim/publishing/papers/2006/2\(R\)_2006.pdf](http://www.3gosmanagement.ru/files/upload/niim/publishing/papers/2006/2(R)_2006.pdf)
2. Барни Дж.Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления [Электронный ресурс] / Дж.Б. Барни // Российский журнал менеджмента. – 2009. – Т. 7, № 2. – С. 71–92. – Режим доступа : http://www.rjm.ru/archive/list/t_7_2_2009_g/strategij_firm/mozhet_li_resursnaya_koncepciya_prinesti_polzu_issledovaniyam_v_oblasti_strategicheskogo_upravleniya_da/.
3. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии / Р.М. Грант // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. «Менеджмент» (3). – 2003. – С. 47–76.
4. Шевчук О.А. Промислове підприємство як система соціально-стратифікаційних відносин коаліції власників ресурсів / О.А. Шевчук // Економіка розвитку. – 2013. – № 3(67). – С. 72–76.
5. Краткий курс по экономике предприятия / под ред. Н.Н. Ушаковой, Е.В. Савельева. – К. : Генеза, 1998. – 424 с.



СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1

Ключник А.В.
доктор економічних наук, професор
Миколаївського національного аграрного університету

Страхова І.С.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розглянуто розвиток міжнародного міжрегіонального співробітництва в аграрному секторі Миколаївської області. Проаналізовано сучасний стан міжнародних міжрегіональних угод. Визначено особливості співпраці та вплив регіонів-партнерів на аграрний сектор Миколаївської області. Виявлено проблеми розвитку міжнародного міжрегіонального співробітництва. Визначені пріоритетні регіони країн для налагодження нових зв'язків для співробітництва.

Ключові слова: міжнародне міжрегіональне співробітництво, регіональна політика, агропромисловий сектор, регіони-партнери, рамкова угода.

Ключник А.В., Страхова І.С. РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Рассмотрено развитие международного межрегионального сотрудничества в аграрном секторе Николаевской области. Проанализировано состояние международного межрегионального сотрудничества. Определены особенности сотрудничества и влияние регионов-партнеров на аграрный сектор Николаевской области. Выявлены проблемы развития международного межрегионального сотрудничества. Определены приоритетные регионы стран для налаживания новых связей для сотрудничества.

Ключевые слова: международное межрегиональное сотрудничество, региональная политика, агропромышленный сектор, регионы-партнеры, рамочное соглашение.

Klyuchnik A.V., Strakhova I.S. DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL INTER-REGIONAL COOPERATION OF THE AGRARIAN SECTOR OF MYKOLAIV REGION

Reviewed the development of international inter-regional cooperation in the agrarian sector Mykolaiv region. The current state of international inter-regional agreements. Features of cooperation and influence regional partners in the agricultural sector Mykolaiv region. Identified problems of international regional cooperation. Priority areas for establishment of new relations of cooperation.

Keywords: international inter-region cooperation, regional policy, agrarian sector, regions-partner, framework agreement.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, може сприяти розвитку економіки Миколаївської області, а отже, зростанню доходів задіяного в аграрній економіці сільського населення. Дослідження сучасного стану міжрегіонального співробітництва та його вплив на розвиток економіки аграрного сектору області надасть можливість виявлення проблем та шляхи їх усунення.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Серед учених, які досліджували міжнародне міжрегіональне співробітництво, доцільно назвати С.О. Біла, З.С. Варналій, А.В. Ключник, В.С. Куйбіда, Л.Л. Прокопенко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Даний напрям досліджень набуває актуальності через інтеграційні процеси, що нині відбуваються у країні. Необхідним є пошук нових зв'язків міжнародного міжрегіонального співробітництва, які мають позитивно вплинути на розвиток та ефективність аграрного сектора.

Мета статті – визначити роль міжнародного міжрегіонального співробітництва, перспективи розвитку на сучасному етапі існуючих угод та можливості нових для аграрного сектора Миколаївської області.

Вклад основного матеріалу. Міжнародне міжрегіональне співробітництво є формою міжнародних

відносин, які поглиблюють соціально-економічні, науково-технологічні, культурно-освітні зв'язки між регіонами різних країн.

Міжнародне міжрегіональне співробітництво є одним із вагомих інструментів розв'язання регіональних проблем. Як складова механізму регіонального розвитку, що має базуватися на просторовому підході та розвиненому інституційному підґрунті, вона матиме довгостроковий стійкий ефект.

Досвід реалізації регіональної політики Європейського Союзу показує, як за допомогою власних регіональних схем допомоги країни-члени сприяють зменшенню диспропорцій у регіональному розвитку, надають допомогу у модернізації депресивних індустріальних регіонів, диверсифікують виробництво у сільській місцевості та трансформують депресивні міські території [6, с. 22].

У даному випадку мова йде про співробітництво регіонів країн на принципі партнерства – максимального зближення можливостей органів влади при підготовці та впровадженні рішень.

Міжрегіональне і транскордонне співробітництво завжди були одним із пріоритетних напрямів у розширенні ЄС. Муніципальні органи цих держав самі стали ініціаторами налагодження партнерських стосунків між своїми регіонами. Налагодження регіональних зв'язків з місцевими органами інших країн

дозволило їм прискорити розвиток власних територій, а також сприяло встановленню контактів та подальшому лобюванню власних інтересів у національних урядових органах та інституціях ЄС. Як результат, активний розвиток регіонів став важливим фактором щодо приведення національних економік країн – кандидатів на вступ до ЄС до вимог Копенгагенських критеріїв і досягнення високого рівня інвестиційної привабливості та економічного розвитку [6, с. 60].

Міжрегіональне співробітництво є інструментом вирішення внутрішніх проблем територій на основі ефективного використання ресурсів розвитку регіону [3, с. 5]. Міжнародне міжрегіональне співробітництво покликане сприяти гармонійному розвитку регіонів-партнерів.

Основними нормативно-правовими актами, відповідно до яких здійснюється міжрегіональне міжнародне співробітництво в Україні, є закони України «Про місцеві державні адміністрації», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про транскордонне співробітництво», Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 вересня 2011 р. «Про затвердження плану заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції».

Метою державної політики у сфері міжнародного міжрегіонального співробітництва є створення сприятливих умов для ефективної та взаємовигідної співпраці суб'єктів та учасників міжнародного міжрегіонального співробітництва України, підвищення соціально-економічного розвитку регіонів України та рівня життя населення.

Зокрема, міжнародне співробітництво у галузі сільського господарства спрямовано на ефективне використання саме природних ресурсів, забезпечення населення продовольчими товарами, стабілізацію ринку сільгосппродукції і продовольства, підтримку і захист товаровиробників АПК, стимулювання взаємного товарообігу, підвищення життєвого рівня сільського населення країн [2].

Миколаївщина є одним із провідних учасників міжнародних відносин України, адже має вигідне географічне розташування, потужні виробничі можливості, міцний ресурсний потенціал. Миколаївська область – це високорозвинутий, індустріальний регіон і визначається потужною, багатогалузєвою промисловістю, яка має дуже важливе значення у структурі народногосподарського комплексу України.

Сільське господарство – друга за обсягами та перша по зайнятості трудових ресурсів галузь матеріального виробництва Миколаївської області.

На одного мешканця області припадає майже 1,4 га ріллі, або у 2 рази більше, ніж в середньому по Україні, а на одного працівника, зайнятого в сільському господарстві, припадає понад 11 га орної землі. Це один із найвищих показників у країні. У господарствах області налічується до 200 тис. га зрошувальних земель.

Ці особливості Миколаївщини відкривають великі можливості для інвестицій у сільське господарство з метою застосування індустріальних технологій, потужної та високоефективної техніки [7].

Історія міжнародного міжрегіонального співробітництва Миколаївської обласної починається з 18 травня 1992 р., коли Головою Миколаївської обласної державної адміністрації було укладено Договір про добросусідства, дружбу і співробітництво з Західнопоморським Воеводством (Республіка Польща), пізніше стосунки закріпилися Угодою про міжрегіональне співробітництво, підписаною 24 травня 1993 р., а через 9 років Рамковою угодою (19.09.2002 р.) про

торгово-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво. За роки співробітництва відбулося чимало зустрічей, на яких польським партнерам було презентовано економічний і інвестиційний потенціал. Делегації обмінюються експортними та інвестиційними пропозиціями підприємств для ознайомлення і розповсюдження серед ділових кіл регіонів.

З 1 лютого 1996 р. діє Договір про дружбу і співробітництво між Мінською областю Республіки Білорусія та Миколаївською областю.

Угода про торговельно-економічне, науково-технічне і культурне співробітництво між Миколаївською та Мурманською областями (Російська Федерація) було підписано 31 травня 2003 року.

29 березня 2005 року була укладена наступна Рамкова угода між урядом Плевенської області Республіки Болгарія та Миколаївською областю.

Рамкова угода про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво 25 травня 2011 року була укладена головами обласних адміністрацій Миколаївської і Тюменської областей (Російська Федерація).

22 жовтня 2013 року підписана Угода про торговельно-економічне, науково-технічне і культурне співробітництво між Миколаївською областю та Карловацькою Жупанією Республіки Хорватія. Того ж року відбулися взаємні візити делегацій метою, яких було вивчення можливостей налагодження міжрегіонального співробітництва між Миколаївською областю та Карловацькою Жупанією. Під час робочих поїздок представники області провели низку ділових зустрічей з представниками місцевого самоврядування, проведено контактні переговори між суб'єктами підприємництва обох країн, обговорено напрями майбутньої співпраці в галузі економіки, торгівлі, захисту прав людини, екологічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту та інших сфер суспільного життя. А особливу увагу варто приділити сільському господарству Миколаївської області [4].

За умовами угод сторони сприяють здійсненню співробітництва в галузі розвитку регіонів, міст та сільських місцевостей, зокрема у таких сферах: будівництво та облаштування території; транспорт; комунальне господарство; промисловість; торгівля; сільське господарство (розвиток аграрної культури, переробка та збут сільськогосподарської продукції); охорона природи, охорона навколишнього середовища; освіта та професійне навчання; культура та мистецтво; охорона здоров'я; туризм та спорт; інші питання, що становлять взаємний інтерес.

Співробітництво регіонів-партнерів дають можливість вирішити низку питань, зокрема:

- впровадження на підприємствах області інноваційних наукоємних технологій;
- розширення зовнішніх ринків збуту продукції, зокрема за рахунок проведення сертифікації продукції підприємств галузі згідно з вимогами Європейського Союзу;
- техніко-технологічна модернізація Агропромислового комплексу, впровадження прогресивних структурних змін, збільшення кількості впроваджених інноваційних проектів;
- створення нових та розвиток існуючих промислово-аграрних виробничих кластерів у галузі;
- прискорений розвиток виробництва, здатних нарощувати експортний потенціал;
- збільшення випуску імпортозамінної продукції;
- поліпшення фінансового стану підприємств, створення передумов для залучення інвестицій;

- впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій.

Для агропромислового сектора Миколаївської області у прізви міжнародного міжрегіонального співробітництва мають важливе значення напрями роботи щодо:

- обміну інформацією щодо: поточної ситуації у сільському господарстві; напрямів аграрної політики; механізмів регулювання та організації аграрних ринків та започаткування ринкових установ; захисту рослинних та тваринних генетичних ресурсів; фітосанітарних та ветеринарних питань; питань безпеки харчових продуктів;

- допомоги та підтримки контактів між підприємцями у сфері: вирощування рослин, їх переробки, сільськогосподарського та садового насінництва, вирощування розсади; розведення та переробки продукції тваринництва; ринків сільськогосподарської продукції; харчової промисловості; сільськогосподарського дорадництва; стимулювання виробництва сільськогосподарської та харчової продукції шляхом організації ярмарок та виставок; виробництва органічних продуктів харчування; біопалива та біоенергетики; виноробства;

- допомоги та підтримки наукових контактів у сфері: вирощування та захисту рослин; біотехнологій у галузі виробництва продуктів харчування сільськогосподарського походження; технологічних стандартів на сільськогосподарських підприємствах; якості та безпеки продуктів харчування; запровадження нових технологій у галузі сільського господарства; меліорації; розвитку сільської місцевості; тваринництва [7].

Разом з тим варто відзначити наявність певних проблем у розвитку міжрегіонального міжнародного співробітництва в аграрному секторі Миколаївської області:

- недостатня конкретизація заходів щодо розвитку міжнародного співробітництва в рамках міжрегіональних угод;

- основними сферами міжрегіонального співробітництва залишаються заходи у сфері культури, науки, освіти та спорту. Економічне співробітництво залишається недостатньо розвиненим;

- незначною залишається питома вага документів з чітко визначеними практичними механізмами поглиблення міжрегіональної взаємодії. Здебільшого переважають рамкові угоди, в яких лише декларується бажання сторін розвивати торговельно-економічне, науково-технічне та гуманітарне співробітництво. Водночас конкретні механізми реалізації спільних ініціатив при цьому не визначаються. Кількісне збільшення угод про міжрегіональне співробітництво не супроводжується їх якісним наповненням;

- обмеженими є наявні інформаційні ресурси щодо інвестиційного потенціалу аграрного сектора економіки Миколаївської області;

- бракує статистичної обробки даних щодо стану міжрегіонального співробітництва, що дозволило б здійснити порівняльний аналіз показників міжнародного міжрегіонального співробітництва, запропонувати шляхи інтенсифікації співпраці у цій сфері [8];

- недостатня інституційна спроможність органів місцевого самоврядування щодо здійснення великих проєктів;

- недостатній рівень розвитку інфраструктури;

- недостатність кадрового забезпечення [5, с. 164].

Для підвищення ефективності використання потенціалу міжнародного міжрегіонального співробітництва необхідні такі важливі заходи:

- розширити географічні межі міжнародного міжрегіонального співробітництва, поширивши його, окрім традиційних партнерів – регіонів країн ЄС, на інші напрями;

- розробити та регулярно оновлювати банки даних інвестиційних проєктів, комерційних пропозицій суб'єктів господарювання; сприяти налагодженню прямих контактів між владою регіонів, представниками бізнес-структур та спілок підприємців, торговельно-промислових палат з іноземними регіонами;

- залучати закордонні дипломатичні установи України для поширення презентаційних матеріалів про потенціал міжнародного міжрегіонального співробітництва Миколаївської області;

- здійснювати дієве адміністративне супроводження з боку обласних державних адміністрацій стосовно участі регіонів України у програмах трансграничної співпраці ЄС, процесі підготовки спільних проєктів з регіонами інших країн, проведених міжрегіональних та міжнародних семінарів з проєктного планування;

- дослідити досвід стратегій розвитку АПК країн-партнерів;

- передбачити у державному та місцевих бюджетах асигнування на організаційне та інформаційне забезпечення розвитку міжнародного міжрегіонального співробітництва в рамках зовнішньоекономічної діяльності;

- поширювати інформацію про оголошення міжнародних тендерів, пропозиції від зарубіжних бізнес-структур на офіційному сайті управліннь зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності облдержадміністрацій, а також у ЗМІ;

- забезпечити регулярний моніторинг та звітування уповноважених органів, а також післяпроєктний моніторинг щодо реалізації проєктів міжнародного міжрегіонального співробітництва [8].

Зважаючи на стан міжнародного міжрегіонального співробітництва Миколаївської області, необхідним є розвиток нових зв'язків з регіонами інших країн. Такими пріоритетними партнерами в аграрному секторі є:

- регіони країн ЄС – спільні дії по розвитку сільської місцевості; оцінка розвитку ринків сільськогосподарської продукції; органічне виробництво; безпека продуктів харчування;

- регіони Китаю – співпраця відкриє нові можливості збільшення присутності вітчизняної аграрної продукції на ринку КНР.

- регіони Корея – надасть можливість посилення товарообігу аграрної продукції та поглиблення співпраці у різних галузях сільського господарства

- регіони країн Близького Сходу – співробітництво у галузях сільського господарства та харчової промисловості.

Висновки:

1. Міжнародне міжрегіональне співробітництво в аграрному секторі є формою міжнародних відносин, які поглиблюють соціально-економічні, науково-технологічні зв'язки між регіонами різних країн. Це інструмент розв'язання проблем галузей сільського господарства на регіональному рівні.

2. Основними проблемами міжнародного міжрегіонального співробітництва в цілому є: відсутність системного підходу до такої діяльності; невизначеність пріоритетних сфер співробітництва; обмеження інформації про потенціал аграрного сектора регіонів-партнерів; недостатнє фінансове забезпечення.

3. Основними напрямками міжнародного міжрегіонального співробітництва є: отримання досвіду й обмін досвідом ведення сільського господарства та технологій в аграрній сфері; вихід на нові іноземні ринки збуту; посилення товарообігу аграрної продукції; поглиблення співпраці у різних галузях

сільського господарства між регіонами країн; залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор Миколаївської області.

4. Для аграрного сектора економіки Миколаївської області пріоритетним є розвиток нових партнерських зв'язків з регіонами країн Європейського Союзу, Азії та Близького Сходу. Нові міжнародні міжрегіональні угоди сприятимуть об'єднанню зусилля з метою швидшого досягнення результатів, особливо у розв'язанні проблем ефективного використання природних ресурсів і пошуку дешевих нетрадиційних шляхів і методів вирощування, виробництва та реалізації високоякісних продуктів харчування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / З.С. Варналія, В.Є. Воротін,

В.С. Куйбіда [та ін.] ; за заг. ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007 – 768 с.

2. Ключник А.В. Пріоритети розвитку аграрного сектору України в умовах формування нових векторів міжнародного співробітництва / А.В. Ключник, О.М. Демитер, В.М. Перепеч // Молодий вчений : науковий журнал. – Херсон, 2014. – № 7(10). – С. 28-29.
3. Міжрегіональне співробітництво у системі нової регіональної політики України / С.О. Біла, І.Г. Бабець, І.В. Валюшко, Я.А. Жаліло ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 32 с.
4. Міжрегіональне співробітництво з регіонами іноземних держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy-mk.gov.ua/region_spivrob.
5. Нова державна регіональна політика України / В.С. Куйбіда, О.М. Іщенко, А.Ф. Ткачук [та ін.]. – К. : Крамар, 2009. – 232 с.
6. Прокопенко, Л.Л. Розвиток регіонального співробітництва України в контексті європейської інтеграції : монографія / Л.Л. Прокопенко, О.М. Рудік, І.Д. Шумляєва ; за заг. ред. Л.Л. Прокопенка. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2008. – 132 с.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

УДК 332.01

Чуриканова О.Ю.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій
Національного гірничого університету*

ПРОБЛЕМИ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ТИПОЛОГІЗАЦІЇ РЕГІОНІВ

У статті проаналізовано існуючі теоретико-методологічні підходи до типологізації регіонів. Відзначено, що при виконанні типологізації вони спираються лише на кількісні характеристики факторів, за якими виконується розподіл регіонів за типами. Виділено низку проблем, пов'язаних із розглянутими теоретико-методологічними підходами до типологізації регіонів. Наголошено на необхідності при типологізації регіонів враховувати також й якісну складову обраних факторів та досліджувати зв'язок між ними.

Ключові слова: типологізація регіонів, проблеми типологізації, фактори типологізації, класифікація типів регіонів.

Чуриканова Е.Ю. ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ ТИПОЛОГИЗАЦИИ РЕГИОНОВ

В статье проанализированы существующие теоретико-методологические подходы типологизации регионов. Отмечено, что при выполнении типологизации они опираются только на количественные характеристики факторов, по которым выполняется распределение регионов по типам. Выделен ряд проблем, связанных с рассмотренными теоретико-методологическими подходами типологизации регионов. Отмечена необходимость при типологизации регионов учитывать также и качественную составляющую выбранных факторов и исследовать связь между ними.

Ключевые слова: типологизация регионов, проблемы типологизации, факторы типологизации, классификация типов регионов.

Churikanova O.Y. PROBLEMS OF THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO REGIONS CLASSIFICATION

Existing theoretical and methodological approaches to the typology of regions are analyzed. It is noted that during the performance of classification, based only on quantitative characteristics of the factors on which the distribution by regional types is carried out. Allocated a number of problems related to the discussed theoretical and methodological approaches to the classification of regions. Noted that during the regions classification connections between factors should be considered.

Keywords: regions classification, problems typology, factors typology, classification of types of regions.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку України характеризується збільшенням уваги до регіональних проблем як з боку вчених, так і держави. Найбільш гостро стоять питання вирішення проблем у таких сферах, як соціальна, економічна, промислова, науково-технічна, інвестиційна тощо. Нестача фінансових ресурсів, відсутність чітко сформованого з боку держави алгоритму вирішення існуючих в регіонах проблем сприяє лише посиленню кризових явищ, притаманних більшості регіонів. Крім того, наявна в країні нерівномірність розвитку регіонів додатково ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень в напрямку усунення регіональних диспропорцій, вимагаючи

застосування специфічних підходів до кожного проблемного регіону.

Якісним підґрунтям для ефективного управління регіональним розвитком та формування регіональної політики виступає типологізація регіонів.

Застосування типологізації дозволяє мати чітке уявлення про ступінь розвитку кожного регіону та визначати його місце серед інших регіонів держави. На основі результатів типологізації регіонів можуть формуватись регіональні стратегії розвитку як окремих регіонів, так і цілих типологій. Також на основі типологізації можуть визначатись пріоритетні напрямки та обсяги інвестування в розвиток регіонів, що в умовах постійної обмеженості фінансових

ресурсів є актуальним питанням, яке дозволяє оптимізувати розподіл останніх.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш розповсюджених підходів в напрямку типологізації регіонів можна виділити роботи таких вчених, як [3–15]: Барановський М.О., Хвесик М.А., Горбач Л.М., Вишневська Н.В., Хвесик Ю.М., Долішній М.І., Шевчук Л.Т., Шевчук Л.В., Сторонянська І.З., Петросянц В.З., Кіпчак Ф., Лавровський Б.Л., Коломийчук В.С., Вольський В.В., Болотін Б.М., Шейніс В.Л., Тягуненко В.Л., Фридман Л.А., Гордон П.Ф., Андрукович П.Ф., Маркова Н., Беденков А., Галкін А., Казаков А. та ін.

На наш погляд, в контексті управління економічним розвитком регіонів та формування регіональної політики, під час типологізації регіонів важливим є два принципових аспекти:

- який добір факторів слід враховувати при виконанні типологізації;
- за яким методом виконувати угруповання.

Таким чином, саме ці два аспекти є джерелом проблеми теоретико-методологічних підходів до типологізації регіонів.

Мета статті. Аналіз існуючих теоретико-методологічних підходів до типологізації регіонів з метою виявлення проблемних місць.

Вклад основного матеріалу. Віднесення регіону до того чи іншого типу відбувається за принципами:

1. Порівняння отриманих показників до встановлених базисних. Існує чотири варіанти можливих сценаріїв:

а) регіон в базисному та поточному роках має рівень показника вище середнього;

б) регіон має рівень показника у базисному році вище середнього, а у поточному – нижче середнього;

в) регіон в базисному році має рівень показника нижче середнього, а в поточному – перевищив середній рівень;

г) регіон і в базисному, і в поточному роках має рівень показника нижче середнього.

2. Попадання обраних показників діяльності регіону до заданих числових інтервалів, на основі яких визначається тип розвитку регіону.

Серед основних показників, на основі яких відбувається розподіл регіонів за типами, можна виділити: географічні та природно-кліматичні умови та пов'язані з ними умови підприємницької діяльності, демографічні відмінності, соціально-культурні фактори, агломераційні переваги та недоліки та ін.

Обравши за основу ту чи іншу групу показників, відбувається розподіл регіонів за типами.

Саме визначенню показників, за якими буде віднесено регіон до тієї чи іншої групи, присвячена більшість робіт з типологізації регіонів.

Різниця в запропонованих підходах до типологізації регіонів відрізняється більшою мірою набором показників (критеріїв), за якими регіони відносять до того чи іншого типу, та кількістю запропонованих типів регіонів.

Розглянемо окремо кожен із теоретико-методологічних підходів до типологізації регіонів та виділимо проблемні місця.

В рамках цього дослідження, на основі проведеного аналізу наукових робіт українських та закордонних вчених-економістів в напрямку типологізації виділено усього п'ять теоретико-методологічних підходів до типологізації регіонів.

1. Розподіл регіонів за типами. В межах даного підходу встановлено наступну класифікацію регіонів: розвинуті, що розвиваються, відсталі, депресивні, кризові,

проблемні, з високою часткою зайнятості в галузях, з низькою доданою вартістю і низькою продуктивністю праці, з високою часткою зайнятості в промисловості, з високою часткою зайнятості у сфері послуг та ін.

Зазначена класифікація регіонів за типами вже набула широкого розповсюдження в дослідженнях як українських, так і європейських вчених-економістів та має за основу оцінку кількісних значень показників регіонального розвитку за певною групою факторів.

У результаті віднесення регіону до будь-якого із зазначених типів, будь то кризовий регіон або розвинутий, з'являється загальне уявлення про стан його розвитку та про загальну низку проблем, яка притаманна регіону із зазначеним типом. Але чіткого розуміння, які саме проблеми існують в регіоні, запропонована класифікація регіонів не дає.

Таким чином, до одного типу, наприклад, кризового, можуть бути віднесені регіони з абсолютно різним добором існуючих проблем, а отже, і потреби в необхідних фінансових ресурсах та запровадженні комплексу заходів економічного та організаційного характеру для вирішення проблемних питань, також не однакові. Принципово різним може виявитися й економічний ефект від запровадження до однакового типу регіонів заходів стимулювання розвитку.

Кожен регіон представляється, як складна соціально-економічна система, діяльність якої оцінюється групою взаємопов'язаних індикаторів. Зміна одного індикатору обов'язково призводить до зміни іншого та до зміни результатів роботи усієї системи у цілому. Але якщо індикатор змінюється у результаті стимулювання розвитку регіону, а інші взаємопов'язані показники – ні, то це свідчить про наявність певної проблеми. Отже, у залежності від того, наскільки злагодженою є система регіону, залежить й отримання економічного ефекту та темпів його розвитку взагалі.

Таким чином, на нашу думку, більш прийнятним буде підхід, який визначає не ступінь розвитку регіону, а ступінь налагодженості системи регіону у вигляді оцінки причинно-наслідкових зв'язків між основними індикаторами його розвитку.

Такий підхід на відміну від існуючих, де лише оцінюються кількісні показники за певний період, дає змогу оцінити ефективність роботи регіону як складної економічної системи, виявити слабкі місця для втручання та спрогнозувати можливий ефект від проведення певних заходів.

2. Розподіл регіонів за пріоритетністю вживання заходів. В межах даного підходу встановлено наступну класифікацію регіонів: регіони з найгіршим соціально-економічним становищем, точки зростання.

Відповідно до цілей регіонального розвитку регіонів України, зазначених в стратегії регіонального розвитку до 2020 р., кожен регіон незалежно від поточного соціально-економічного становища має отримати державну допомогу для розвитку сфер, зазначених в стратегії. Але за умови значної обмеженості фінансових ресурсів держави задоволення усіх поточних проблем регіонів не виявляється можливим, тому першочерговою задачею є виділення найбільш проблемних місць в кожному регіоні, які потребують невідкладного втручання. За цієї умови необхідне проведення системного аналізу кожного регіону з метою його типологізації не за рівнем високого чи низького соціально-економічного становища, а за ступенем наявності в регіоні проблем в певних сферах – соціальної, економічної, промислової, науково-технічної тощо. Досягнення цієї мети можливо із застосуван-

ням підходу, оснований на аналізі причинно-наслідкових зв'язків між показниками роботи регіону. Він дозволяє чітко виявити наявні в регіоні проблеми та встановити опорні точки для подальшого втручання. А це, в свою чергу, дозволить більш ефективно виконувати цільове інвестування в розвиток регіонів.

3. Аналіз регіонів за кількістю показників. В межах даного підходу дослідниками найчастіше використовується від 1 до 10 показників.

При виборі кількості показників дослідники радять дотримуватись так званої «золотої середини». З одного боку, мала кількість показників може бути недостатньо інформативною для відображення поточного стану регіону, з іншого, у разі занадто великої кількості показників, вага найбільш інформативних, таких як, наприклад, рівень ВРП або рівень безробіття, може знижуватись за рахунок інших, менш значних, знижуючи тим самим загальний інтегральний показник розвитку регіону та зменшуючи при цьому достовірність отриманих результатів. Таким чином, перед дослідником постає проблема добору оптимальної кількості показників з метою розрахунку найбільш точного інтегрального показника, які при цьому мають бути приблизно однаковими за впливом на розвиток регіону. Поряд із тим ускладнює процес добору показників й той факт, що окремі з них, наприклад, рівень промислового розвитку, для деяких промислових регіонів будуть вагомими, а для інших зовсім ні. А отже, якщо виконувати типологізацію регіонів за рівнем економічного розвитку, з урахуванням наявності цього показника в складі загального інтегрального, деякі регіони можуть виявитись слабкими, що насправді не відповідає дійсності. Таким чином, якщо кількість показників більша за один, дослідити кожний окремий показник у загальній множині та оцінити його вплив на розвиток регіону не виявляється можливим. А отже, актуальною проблемою, яка потребує вирішення при виконанні типологізації регіонів, є не добір кількості релевантних показників, а розробка такого методологічного підходу, при якому можливо було б оцінювання регіону не по загальному інтегральному показнику, а по кожному окремому. Та незалежно від їх кількості мати змогу бачити, якою мірою той чи інший показник оказує вплив на інший та на усю систему взагалі.

4. За алгоритмом порівняння. В межах цього підходу встановлено наступну класифікацію: порівняння кількісних значень показників (якщо один фактор), розрахунок та порівняння інтегральних показників (декілька факторів), порівняння поточних показників до базисних, оцінка попадання показників в межі заданих інтервалів.

Порівняння кількісних значень показників у разі одного чи декількох факторів, як вже було зазначено вище, має недоліки, пов'язані з оцінкою інформативності кожного показника в складі інтегрального. А от що стосується порівняння поточних показників до базисних, то тут, на нашу думку, наявні проблеми іншого характеру. Однією з таких проблем є коректне встановлення базисного року, за яким буде виконано порівняння. За умови нестабільності української економіки, наявних значних підйомів та спадів, обумовлених наявністю кризових явищ, у тому числі й світових, вибір базисного року виявляється складними завданням. З одного боку, занадто малий інтервал між поточним та базисним роками не зможе відобразити динаміку зміни показника, а з іншого, занадто великий інтервал може бути не достовірним за рахунок наявності всередині інтервалу значних випадкових коливань, притаманних розвитку сучас-

ної української економіки.

На нашу думку, оптимальним було б застосування такого підходу, який виконував би порівняння не поточного року до базисного, а враховував би зміну динаміки показників за певний період часу. В такому разі зменшується ризик отримання не достовірної інформації, бо зрозумілим стає, що саме стало причиною зміни показника – коливання в економіці у вигляді, наприклад, інфляційних процесів чи поступовий зріст або спад в досліджуваній сфері регіону. А отже, очевидною стає перевага застосування підходу, оснований на аналізі динаміки показників перед підходом, який спирається на порівняння поточного показника до базисного. А за умови запропонованого вище підходу при виборі кількості показників, до основи якого покладено оцінку не загального інтегрального показника, а кожного, окремо обраного, можливим стає встановлення причин, які вплинули на збільшення чи зменшення показників діяльності регіону.

Що стосується підходу, який спирається на оцінку регіону за попаданням будь-якого одного або інтегрального показника в задані межі, то тут також можна виділити певну низку проблем, які знижують ефективність даного методу. А саме це проблеми, пов'язані з встановленням інтервалів. Занадто великі інтервали, коли, наприклад, регіони типологізуються за рівнем слабкого, середнього або сильного розвитку, можуть спричинити таке явище, коли більшість регіонів буде знаходитись в межах однієї групи. А це, в свою чергу, зробить неефективною подальшу розробку економічних стратегій регіонального розвитку на основі такої типологізації. Але навіть якщо збільшити градацію типологій регіонів, це не стане запорукою того, що регіони в межах однієї групи дійсно мають схоже соціально-економічне становище. Взагалі, на нашу думку, важливим є не те, які показники розвитку досягнуто регіоном в певний період часу, а те, наскільки ефективно є його діяльність, саме за цим критерієм, слід виконувати типологізацію регіонів.

5. Типологізація регіонів за спрямуванням. В межах цього підходу встановлено наступну класифікацію: за рівнем науково-технічного, соціального, економічного, промислового, інноваційного розвитку; за станом надання суспільних послуг та ін.

Існуючий різновид спрямувань, за якими пропонується виконувати типологізацію регіонів, достатньо широкий. Серед відмінностей між українським та європейським спрямуванням типологізації можна відзначити більшу спрямованість останньої на соціальну складову, яка виступає мірилом ефективності розвитку усіх європейських регіонів. В Україні ж більша увага приділяється чисто економічній складовій при типологізації регіонів. Навіть якщо типологізація носить, наприклад, соціальне спрямування, то вона розглядається через призму можливого отримання економічного ефекту. Але основною проблемою в управлінні економічним розвитком регіонів та формуванні регіональної політики є тотальна відсутність погодженості існуючих підходів до типологізації зі стратегічними цілями регіонального розвитку України. На відміну від європейської регіональної політики, яка бере за основу при формуванні регіональних стратегій результати типологізації у відповідності з поставленою ціллю (якщо ціль спрямована на інноваційний розвиток, до основи береться типологізація за інноваційним розвитком регіонів тощо), українська регіональна стратегія базується лише на загальних показниках розвитку регіонів, а не на їх типологізації.

Що стосується самого підходу до типологізації регіонів за спрямуваннями, то він поєднує в собі усі

зазначені вище проблеми при застосуванні існуючих підходів до типологізації. Це і проблеми з вибором факторів, від добору яких залежить об'єктивність типологізації за обраним спрямуванням, і проблема наявності регіонів в одному кластері з різними потребами та проблеми встановлення першочергових напрямків фінансування. Комплексне вирішення усіх зазначених проблем можливо лише за умови застосування нового підходу до типологізації регіонів, до основи якого буде покладено комплексний аналіз індикаторів його розвитку та зв'язків між ними.

Висновки. Шляхом системно-логічного аналізу українських та європейських підходів до типологізації регіонів встановлено наступні проблемні аспекти, які виступають перепоною при ефективному розподілі регіонів за типами. До них відносяться:

1. Проблеми, пов'язані з вибором добору релевантних показників, на основі яких виконуватиметься типологізація регіонів.

2. Проблеми, пов'язані з порівнянням регіонів, та віднесення їх до певного типу.

3. Проблеми, пов'язані з підвищенням точності типологізації.

4. Проблеми, пов'язані з визначенням першочергових напрямків фінансування.

5. Проблеми, пов'язані з визначенням класифікації типів регіонів.

Визначення існуючих проблем при типологізації регіонів дозволило зробити припущення, що типологізація регіонів на основі нового підходу, до основи якого буде покладено встановлення причинно-наслідкових зв'язків між основними показниками розвитку регіону, дозволить виконувати ефективну типологізацію не на основі обраних показників його розвитку регіону у вигляді загального інтегрального показника, а на основі визначення ступеня наявних причинно-наслідкових зв'язків між ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вяльшина Н.А. Проблемные регионы России: методические подходы к выделению и типологизации / Н.А. Вяльшина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.anrb.ru/isei/cf2004/d733.htm>.
2. Бутс Б., Дробышевский С., Кочеткова О., Мальгинов Г., Петров В., Федоров Г., Хехт А., Шеховцов А., Юдин А. Типология российских регионов / [Б. Бутс, С. Дробышевский, О. Кочеткова, Г. Мальгинов, В. Петров, Г. Федоров, А. Хехт, А. Шеховцов, А. Юдин]. – М., 2002. – 336 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iet.ru>.
3. Барановський М.О. Депресивність регіонів України / М.О. Барановський // Теорія та практика досліджень : зб. наук. пр. викладачів природничо-географічного ф-ту. – 2006. – Вип. 1. – С. 74–81.
4. Хвесик М.А., Горбач Л.М., Вишневська Н.В., Хвесик Ю.М. Стратегія соціально-економічного розвитку регіонів (на прикладі Волинської області) : [монографія] / [М.А. Хвесик, Л.М. Горбач, Н.В. Вишневська, Ю.М. Хвесик]. – К. : Кондор, 2004. – 376 с.
5. Долішній М.І. Депресивні територіальні суспільні системи: концептуальні підходи до вивчення та пошук шляхів активізації розвитку / М.І. Долішній, Л.Т. Шевчук, Л.В. Шевчук // Clovek v suradniciach multidimenzionalnej spolocnosti. 1. – Presov: ManaCon, 2000. – С. 228–236.
6. Стронянська І.З. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку / І.З. Стронянська // Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів : Арал, 2008. – 144 с.
7. Петросянц В.З. Экономическая политика депрессивного региона: проблемы формирования и реализации / В.З. Петросянц. – М. : Наука, 2005. – 189 с.
8. Кіпчач Ф. Концептуальні та методичні аспекти оцінювання рівнів розвитку екологічної депресії у регіонах України / Ф. Кіпчач // Вісник Львівського університету. – 2005. – Вип. 32. – С. 174–183.
9. Лавровский Б.Л. Региональная асимметрия в Российской Федерации: измерение и регулирование / Б.Л. Лавровский // Региональная политика, направленная на сокращение социально-правовой и политической асимметрии. – Новосибирск : Экор, сибирское соглашение, 2000. – С. 272–306.
10. Коломийчук В.С. Соціально-економічний розвиток адміністративного регіону: теорія, методологія, практика / В.С. Коломийчук. – Тернопіль : ТзОВ «Терно-Граф», 1998. – 317 с.
11. Социально-экономическая география зарубежного мира / Под ред. В.В. Вольского. – М. : Крона-пресс, 1998. – 552 с.
12. Болотин Б.М. Экономика развивающихся стран в цифрах. Опыт справочно-статистического исследования 1950–1985 годы / Б.М. Болотин, В.Л. Шейнис. – М. : Наука, 1988. – 616 с.
13. Тягуненко В.Л., Фридман Л.А., Гордон П.Ф., Андрукович П.Ф. и др. Типологизация несоциалистических стран / [В.Л. Тягуненко, Л.А. Фридман, Гордон П.Ф., П.Ф. Андрукович и др.]. – М. : Наука, 1976. – 271 с.
14. Маркова Н., Беденков А. Социально-экономическое положение регионов России (Обзор) / Н. Маркова, А. Беденков // Вопросы экономики. – 1995. – № 3. – С. 121–128.
15. Galkin A., Kazakov A. A typology of Russians regions and the Case study approach. Ch. 2, 1998, 82 с.

СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

УДК 631.1:574:332.33

Коренюк П.І.*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету*

УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ У КОНТЕКСТІ ГАРМОНІЧНОГО ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ

Стабілізація екологічного стану дозволить створити сприятливі умови для господарювання та розвитку національної економіки. Напружена екологічна ситуація гальмує розвиток провідних галузей економіки, з одного боку, а з іншого – економічні негаразди блокують фінансування заходів по підвищенню екологічної безпеки. Так, в сучасних умовах починає зростати значимість ресурсної безпеки, де, мою, природні ресурси є визначаючими. Проблема ефективного менеджменту екологічної безпеки у контексті гармонічного збалансованого розвитку є вагомим і значимим, особливо для держав з потужним природно-ресурсним потенціалом світового значення, до яких належить і наша держава.

Ключові слова: управління, раціоналізація, екологічна, безпека, збалансований, гармонічний, розвиток.

Коренюк П.И. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В КОНТЕКСТЕ ГАРМОНИЧНОГО СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ

Стабилизация экологического состояния разрешит образовать благоприятные условия для ведения хозяйственной деятельности и развития национальной экономики. Сложная экологическая ситуация замедляет развитие ведущих отраслей экономики, с одной стороны, а с другой – экономическое неблагополучие блокирует финансирование мероприятий по повышению экологической безопасности. Так, в современных условиях начинает возрастать значимость ресурсной безопасности, где, по моему мнению, природные ресурсы являются определяющими. Проблема эффективного менеджмента экологической безопасности в контексте гармоничного сбалансированного развития есть весомой и значимой, особенно для государств с мощным природно-ресурсным потенциалом мирового значения, к которым и принадлежит и наше государство.

Ключевые слова: управление, рационализация, экологическая, безопасность, сбалансированный, гармоничное, развитие.

Korenyuk P.I. MANAGEMENT OF ECOLOGICAL SAFETY IN THE CONTEXT OF HARMONIOUS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The stabilization of the ecological state will create favorable conditions for economic development and national economy. The tense ecological situation hampers the development of the leading sectors of the economy, on the one hand, and on the other – economic turmoil block funding measures to improve environmental safety. Thus, in the present conditions the importance of the resource starts to increase security where my natural resources are defining. The problem of effective management ecological security in the context harmonious sustainable development is a significant and meaningful, especially for countries with strong natural resource potential global importance, which include our state.

Keywords: management, rationalization, environmental, safety, balanced, harmonious, development.

Постановка проблеми. Вимоги екологічної безпеки та розширеного відтворення ресурсів докільля у контексті гармонічного збалансованого розвитку вимагає значних фінансових витрат. Україна, що усвідомлює важливість підтримання та фінансування екологічної безпеки, у той же час не завжди проводить екологічно виважену державницьку політику. Особливо актуальними питання екологічної безпеки у контексті забезпечення гармонічного збалансованого розвитку національних економік набувають для країн, які трансформуються, в тому числі і для України. Стабілізація екологічного стану дозволить створити сприятливі умови для господарювання та розвитку національної економіки. Напружена екологічна ситуація гальмує розвиток провідних галузей економіки, з одного боку, а з іншого – економічні негаразди блокують фінансування заходів по підвищенню екологічної безпеки. Розв'язування фінансово-економічних проблем екологічної безпеки, як показує світовий досвід, є каталізатором економічних шляхів розв'язування глобальної екологічної проблеми. У зв'язку з вищевказаним існує об'єктивна необхідність вивчення особливостей, методів та прийомів управління екологічною безпекою з урахування вимог забезпечення сталого розвитку галузей національної економіки.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемами екологічної безпеки держави займаються такі вчені як Герасимчук З. В., Голян В. А., Данилишин Б. М., Дейнеко Л. В., Іртіщева І. О., Хвєсик М. А., Хлобистов Є. В., Жарова Л. В. та інші. Результати окремих досліджень проблем екологічної безпеки наведені в наукових працях [1-10].

Постановка завдання. Метою роботи є з'ясування ролі екологічної безпеки у забезпечення гармонічного збалансованого розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом еволюції свого розвитку людина пристосовувалася до зміни умов природного середовища. Провідною метою технократичного перетворення природи є підвищення рівня безпеки життєдіяльності, зокрема особистої безпеки. Так, середня тривалість життя зросла в 1,5-2,0 рази проти дев'ятнадцятого сторіччя у Європі. Небезпечні й шкідливі фактори поділяються на такі групи: фізичні (машини, випромінювання, електрострум та ін.); хімічні (хімічні речовини); біологічні (бактерії, віруси, гриби); психофізіологічні (статистичні й динамічні перевантаження).

Перехід до концепції платного природокористування вимагає здійснення таких управлінських функцій на мікрорівні: планування; регулювання; стимулювання; прогнозування; контролю. Так, потрібно

визначити потреби у фінансових ресурсах для здійснення заходів з розширеного відтворення ресурсного потенціалу доквілля; визначення критеріїв вибору альтернативних джерел фінансування екологічних програм та проектів. Виходячи з вищевказаного, доцільно виділити такі причини порушення безпеки системи “людина-середовище-проживання-машина” як: надзвичайний ріст ступеня ризику травматизму та загибелі людей при взаємодії зі складними технічними системами на виробництві, транспорті, у побуті; зростання випадків технологічних катастроф, яке зумовлене зниженням реальної надійності пристроїв, що вироблені людиною, та помилками персоналу під час їх експлуатації; антропогенне навантаження на природне середовище досягло грандіозного рівня, а це ставить під загрозу існування людини як субстанції; неспроможність досягнення потенційної ефективності технічних систем з таких причин: невідповідність рівня розвитку і підготовки людини потребам техніки; неузгодженість можливостей людини і параметрів обладнання та ін.

Небезпечні і шкідливі фактори характеризуються потенціалом, якістю, часом існування або дії на людину. Небезпечні фактори можуть бути поступовими і тимчасовими, вони характеризуються геометричними розмірами, а змінні зони ще й імовірністю виникнення. На виникнення нещасних випадків впливає наявність екстремальних небезпечних ситуацій. Поняття “ризик” застосовується для кількісної ознаки небезпечних і шкідливих факторів. Виділяють такі складові частини ризику: індивідуальний ризик. Людині протягом життя не може бути гарантована повна безпека. Кожна людина при можливості прагне уникати ризику. Соціальний ризик тісно пов’язаний з виробничим; екологічний ризик залежить від виникнення незворотних екологічних. Одним з таких шкідливих та небезпечних факторів є динаміка кількості викидів забруднюючих речовин в атмосферу (табл. 1.1). Ідея гармонічного збалансованого розвитку передбачає пропорційність та збалансованість між витратами ресурсів та вироб-

Таблиця 1.1

Макроекономічні показники та динаміка викидівосновних забруднюючих речовин у атмосферне повітря в Україні за 1990-2013 рр.

Роки Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2013 у % до				
									1990	1995	2000	2005	2010
ВВП в постійно діючих цінах 2011 року, млрд. дол. США	545,2	261,7	239,9	342,7	360,4	379,1	379,9	387,0	71,0	147,9	161,3	112,9	107,4
в тому числі ВВП на 1 душу населення, дол. США	10504,8	5081,5	4876,0	7276,0	7851,9	8295,4	8331,1	8505,5	81,0	167,4	174,4	116,9	108,3
Населення, млн. чол.	51,9	51,5	49,2	47,1	45,9	45,7	45,6	45,5	87,7	88,3	92,5	96,6	99,1
Площа країни, тис км ²	603,5	603,5	603,5	603,5	603,5	603,5	603,5	603,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Викиди основних забруднюючих речовин, всього у тис. т / рік													
Діоксид сірки (SO ₂)	2782,3	1639,1	984,8	1132,8	1235,2	1363,4	1430,3	1413,3	50,8	86,2	143,5	124,8	114,4
Оксиди азоту (NO _x)	760,8	530,3	440,6	523,9	603,7	633,0	634,6	633,4	83,3	119,4	143,8	120,9	104,9
Аміак (NH ₃)	23,1	13,6	8,3	17,9	25,1	25,9	24,0	22,6	97,8	166,1	272,2	126,3	90,0
Оксид вуглецю (CO)	3273,7	2905,6	2776,8	2975,2	2951,9	2908,2	2830,5	2782,1	74,7	95,7	100,1	93,5	94,2
Загальний обсяг забруднюючих речовин	2018,8	1014,0	729,6	741,7	594,5	641,0	609,6	553,8	27,4	54,6	75,9	74,7	93,2
Викиди основних забруднюючих речовин у розрахунках на 1 особу, кг / особу													
Діоксид сірки (SO ₂)	53,6	31,8	20,0	24,1	26,9	29,8	31,4	31,1	58,0	97,8	155,5	129,0	115,6
Оксиди азоту (NO _x)	14,7	10,3	9,0	11,1	13,2	13,9	13,9	13,9	94,6	135,0	154,4	125,2	105,3
Аміак (NH ₃)	0,4	0,2	0,2	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	125,0	250,0	250,0	125,0	100,0
Оксид вуглецю (CO)	63,1	56,4	56,4	63,2	64,3	63,6	62,1	61,1	96,8	108,3	108,3	96,7	95,0
Загальний обсяг забруднюючих речовин	38,9	19,7	14,8	15,7	13	14	13,4	12,2	31,3	61,9	82,4	77,7	93,8
Викиди основних забруднюючих речовин у розрахунках на 1 км²території, т/км²													
Діоксид сірки (SO ₂)	4,6	2,7	1,6	1,9	2,0	2,3	2,4	2,3	50,0	85,1	143,8	121,1	115,0
Оксиди азоту (NO _x)	1,3	0,9	0,7	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	76,9	111,1	142,9	111,1	100,0
Аміак (NH ₃)	0,04	0,02	0,01	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	100,0	200,0	400,0	133,3	100,0
Оксид вуглецю (CO)	5,4	4,8	4,6	4,8	4,9	4,8	4,7	4,6	85,1	95,8	100,0	95,8	93,8
Загальний обсяг забруднюючих речовин	3,3	1,7	1,2	1,2	1	1,1	1,0	0,9	27,3	52,3	75,0	75,0	100,0

ництвом готової продукції, між зниженням відходів та зростанням рівня технологічності виробничих процесів, між зміною макроекономічних показників та зростанням якості життя населення (табл. 1.1).

Як видно з даних таблиці 1.1, на протязі досліджуваного періоду, спостерігається зниження виробництва ВВП в Україні у 2000 році 239,9 млрд. дол. США проти 545,2 млрд. дол. США у 1990 році або на 305,3 млрд. дол. США або у 2,2 рази. Аналогічно змінюється і показник ВВП на душу населення. Хоча потрібно відмітити, що кількість населення за досліджуваний період з 51,9 млн. чол. У 1990 році до 45,5 млн. чол. у 2013 році або 6,4 млн. чол., що складає 12,3 відсотки. Але починаючи з 2000 року і до 2013 року спостерігається тенденція росту ВВП у абсолютному і відносному виразах (161,3 %). Забруднені речовини з викидів в атмосферне повітря як правило осідають на ґрунтах у радіусі 5 км від джерела забруднення. Основним джерелом забруднення важкими металами є підприємства чорної та кольорової металургії, легкої промисловості, ТЕЦ. Так, загальна маса відходів в Україні перевищила 25 млрд. т, що складає 40 тис. т на 1 квадратний кілометр площі. Загальна площа земель, яка зайнята під відходами, складає 160 тис. га. Основними джерелами утворення відходів є підприємства гірничо-промислового та агропромислового комплексів. В основному відходи створюються у Донецькій, Запорізькій, Луганській та Львівській областях.

Певна залежність прослідковується між зміною ВВП і викидами основних забруднюючих речовин в атмосферу. Використання економічних критеріїв у менеджменті природного середовища відповідає концепції досягнення гармонічного розвитку шляхом збалансованого природокористування.

Розв'язання проблем перехідного періоду, зміцнення економічного потенціалу становлять сутність процесу соціально-економічних перетворень. Понад 10 відсотків валового внутрішнього продукту втрачається через зниження продуктивності праці, передчасного фізичного та морального зносу основних виробничих фондів, розвитку деградаційних процесів ресурсів довкілля. Так, деградація потенціалу природного середовища проявляється у зростанні кількості аварій на підприємствах, кількості екологічних катастроф, створенні надзвичайних ситуацій техногенного та природного походження.

Висновки. Доцільно виділити такі принципи екологічної безпеки у контексті гармонічного збалансованого розвитку: пріоритетність вимог екологічної безпеки; обов'язковість виконання екологічних стандартів, нормативів та лімітів використання природних ресурсів; формування екологічно безпечного середовища; платність природокористування; економічне стимулювання збереження розширеного відтворення ресурсів довкілля; розширення міжнародного співробітництва у галузі менеджменту природного середовища.

Рівень антропогенного навантаження у вигляді зростання кількості викидів забруднюючих речовин в атмосферу залежить від величини ВВП як пропорційна величина. Хоча на дану залежність може істотно впли-

вати і технологічний рівень галузей національної економіки. Гармонічний збалансований розвиток галузей національної економіки передбачає такий ріст ВВП у абсолютному і відносному виразах, коли буде підвищуватись рівень екологічної безпеки промислового і аграрного виробництва за рахунок впровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій.

Так, в сучасних умовах починає зростати значимість ресурсної безпеки, де, мою, природні ресурси є визначаючими. Існує таке правило: 80 до 20. Воно вказує, що 20 відсотків населення планети володіють 80 відсотками ресурсів, а на долю інших 80 відсотків населення припадає лише 20 відсотків ресурсів планети, які zostалися. Через певний час ресурсна безпека вийде на провідні місця і вислів «...хто володіє ресурсами, той володіє світом» набуде нового смислового значення. Отже, проблема ефективного менеджменту екологічної безпеки у контексті гармонічного збалансованого розвитку є вагомим і значимим, особливо для держав з потужним природно-ресурсним потенціалом світового значення, до яких належить і наша держава.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про збереження природного середовища» від 1991 року / Спосіб доступу: URL.: <http://www.rada.kiev.ua> / www.rada.kiev.ua.
2. Данилишин Б.М., Хвесик М.А., Голян В.А. Економіка природокористування: Підручник. – К.: Кондор, 2010. – 465 с.
3. Герасимчук З.В., Вахович І.М., Голян В.А., Олексюк А.О. Трансформація інституціонального механізму природокористування в умовах глобалізації: екологічні імперативи та системні суперечності: монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 228 с.
4. Іртіщева І.О. Концепція екологоорієнтованого розвитку інфраструктури сталого землекористування / І.О. Іртіщева, Т.В. Стройко // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 7. – Харків, ХНАУ. – 2014. – С. 316–328.
5. Іртіщева І.О. Економічний механізм управління земельними ресурсами в умовах децентралізації / І.О. Іртіщева, М.І. Стегней // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 120–125.
6. Іртіщева І.О. Раціональне природокористування як елемент сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртіщева, М.І. Стегней, Т.В. Стройко // Економіст. – 2014. – № 2. – С. 34–36.
7. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К.: Державницька установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
8. Наукові основи національної стратегії сталого розвитку України / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика]; Державницька установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 40 с.
9. Сталій людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.
10. Сучасні напрями економічного забезпечення раціонального природокористування в Україні / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика, д.г.-м.н., проф. С.О. Лизуна; Державницька установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 64 с.

УДК 626.81

Левковська Л.В.*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділом економічних проблем водокористування
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України***Сундук А.М.***доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України***Добрянська Т.І.***аспірант
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку
Національної академії наук України*

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ВОДНОГО КОМПЛЕКСУ ТА ЙОГО БАЗОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ У ВИМІРАХ СТАЛОСТІ

У статті досліджуються особливості розвитку територіальних складових водогосподарського комплексу держави у площині сталості. Визначено систему показників оцінки. Акцентовано увагу на факторах впливу на процес забезпечення розвитку регіону. Проведено інтегральну оцінку територіальної концентрації показників розвитку ВГК у вимірах «запаси – використання – екологія». Сформовано висновки за просторовими особливостями територіальної локалізації.

Ключові слова: водогосподарський комплекс, сталий розвиток, територіальний аспект, локалізація, інтегральна оцінка.

Левковская Л.В., Сундук А.М., Добрянская Т.И. ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ВОДНОГО КОМПЛЕКСА И ЕГО БАЗОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ В ИЗМЕРЕНИЯХ УСТОЙЧИВОСТИ

В статье исследуются особенности развития территориальных составляющих водохозяйственного комплекса государства в плоскости устойчивости. Определена система показателей оценки. Акцентируется внимание на факторах влияния на процесс обеспечения развития региона. Проведено интегральную оценку территориальной концентрации показателей развития ВГК в измерениях «запасы – использование – экология». Сформулированы выводы по пространственным особенностям территориальной локализации.

Ключевые слова: водохозяйственный комплекс, устойчивое развитие, территориальный аспект, локализация, интегральная оценка.

Levkovska L.V., Sunduk A.M., Dobryanska T.I. TERRITORIAL ASPECT OF WATER COMPLEX AND ITS BASIC FEATURES IN MEASURING SUSTAINABILITY

The article explores the theoretical basis for the development of water sector of regions in the measurement of sustainability. Identify the system of indicators. The attention is focused on the factors of influence on the mechanisms for sustainable development of regions. Defined integrated rating of territorial concentration indicators of water complex in measurements “deposits – use – ecology”. Formed conclusions on territorial localization features.

Keywords: water complex, sustainable development, territorial aspect, localization, integrated rating.

Постановка проблеми. Ключові параметри розвитку водогосподарського комплексу держави формуються і визначаються на регіональному рівні. Саме від ситуації на рівні конкретних регіонів залежать загальнодержавні показники розвитку водогосподарського комплексу, його поточні характеристики і особливості. Таким чином, можливо стверджувати, що успішна регіональна політика водного господарства є гарантом стимулюючих характеристик держави в цілому.

Пошук шляхів подальшого становлення водогосподарського комплексу держави та регіонів доцільно поєднувати із засадами сталого розвитку, зважаючи на те, що використання останніх формує передумови до упровадження нових якісних підходів водокористування, його орієнтації на принципи екологічного використання ресурсу, його збереження для поточних та майбутніх потреб держави та її населення.

Аналіз літературних джерел виявив, що, незважаючи на значну кількість досліджень проблем розвитку водного господарства, а також його окремих складових, питання забезпечення сталого розвитку водогосподарських систем держави в регіональному вимірі вивчені недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основними працями, які дають уявлення про розвиток територіальних ВГК у вимірах сталості, є роботи таких дослідників у цій сфері, як Хвесик М.А., Голян В.А., Яцик А.В., Сташук В.А., Левковська Л.В. та ін. Зокрема, в роботі [1] подано оцінку базових характеристик розвитку комплексу, а також його територіальних складових. Розгляд економічних особливостей подано в працях [3, 4, 8]. Однак, широкого кола досліджень, які напряму стосуються просторових проблем розвитку комплексу у вимірах сталості, основних факторів впливу на цей процес, можливо виділити досить незначну кількість.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи наявну ситуацію, дослідження потребує системне обґрунтування особливостей розвитку ВГК у вимірах сталості для територіальних складових, а також визначення базових показників цього процесу. Формулювання цілей статті. Відповідно, метою статті є дослідження територіальних характеристик сталого розвитку ВГК, а також визначення особливостей цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталый розвиток водогосподарського комплексу держави

забезпечується на основі врахування територіальних складових, а основні його елементи формується шляхом включення регіонального виміру. Подібна позиція обумовлює важливе значення регіонів щодо забезпечення сталого розвитку комплексу держави в цілому.

Завдання виявлення і оцінки особливостей розвитку територіальних ВГК є важливим у контексті формування механізмів сталості, які мають враховувати просторові характеристики. Звичайно, можливо визначати інструментарій на рівні держави без особливих акцентів на територіях. Однак, це може зумовити ряд складнощів. По-перше, не кожний механізм, що орієнтований на рівень держави, може бути використаний для регіону. По-друге, параметри регіональних ВГК потребують врахування специфічних рис і особливостей, що генеровані цими територіями.

Кожний регіон, які б показники розвитку ВГК він не показував, відіграє надзвичайно важливу роль у підтримці діяльності комплексу держави. Роль регіонів можна охарактеризувати двома моделями. Якщо регіон займає вагому роль за основними показниками розвитку ВГК, то, зрозуміло, його позицію можна характеризувати як базову для рівня держави в цілому. У випадку, коли характеристики регіону не є значними, подібну ситуацію можливо тлумачити двома шляхами. Перший – що регіон за рівнем розвитку є аутсайдером і його місце у загальній мозаїці регіональних ВГК держави не є значним. Другий – низькі величини звичайно не є сприятливим фактором розвитку, однак, вони можуть свідчити про значний прихований і опосередкований потенціал, що його має територія. Крім того, позитивом можуть бути і приховані зв'язки між регіоном та суміжними територіями. Можлива така ситуація, коли зв'язки у межах території регіону не дають позитивного ефекту, а сприятливо впливають на інші пов'язані процеси. Як бачимо, існують різні підходи до розуміння значення регіонального елементу. Перший підхід, дотримуючись більш загальних понять, чітко акцентує увагу на його слабких моментах, а інший – вагомою мірою їх пов'язує і переводить у площину прихованих (опосередкованих) переваг, що є або можуть виникати.

Показники розвитку регіональних ВГК обумовлюються їх існуючою диференціацією. Значною мірою це обумовлено природними варіаціями, хоча вагома роль належить і економічним показникам. Навіть на перший погляд можливо сказати, що існують суттєві відміни за природними і економічними варіаціями показників комплексу, що є усталеними протягом багатьох років. Зупинимося на цих характеристиках детальніше.

На наш погляд, основними чинниками, що здійснюють базовий вплив на територіальний розвиток комплексу, є наступні. По-перше, запаси водних ресурсів. Цей чинник здійснює один з основних впливів на характеристики ВГК регіону та його особливості у вимірах сталості. Якщо регіон забезпечений прийнятними обсягами водних ресурсів, то, зрозуміло, що це закладає і сприятливі передумови до самодостатнього розвитку в його межах.

Таким чином, запаси водних ресурсів виступають певним фундаментом для роботи комплексу. Хоча, існують і винятки з цієї ситуації. Наприклад, такі регіони як Донецька і Луганська області природним шляхом не забезпечені вагомими водними ресурсами. Однак, були прокладені штучні канали, якими вода подається до цих областей. Внаслідок цього вони задовольняють базові потреби у водних ресурсах.

По-друге, особливості використання водних ресурсів. Навіть коли регіон забезпечений водними ресур-

сами, характеристики розвитку його комплексу можуть суттєво відрізнитися завдяки напрямкам використання води. Зокрема, при рівних вихідних умовах регіонів, якщо в одному з них переважає промислове водокористування, а в іншому – побутове, то і характеристики розвитку комплексів будуть відрізнитися. У цьому відношенні відбувається накладання антропогенних характеристик на природні. В чому особливості цього процесу? У позитивному сенсі подібне співвідношення дає змогу визначити можливість розвитку та базові пріоритети функціонування комплексу (на основі формування параметрів поля розвитку). Відносно несприятливих, то для значної кількості випадків антропогенні характеристики не узгоджуються з природними, що викликає порушення у роботі ВГК.

По-третє, рівень економічного розвитку території. Зрозуміло, що основними споживачами водних ресурсів є регіони зі значним рівнем економічного розвитку. Промисловість, АПК, міста потребують величезної кількості води, тому регіони, на території яких ці формування визначаються найвищою концентрацією, будуть значними реципієнтами ресурсу. Поряд з цим, часто характерною є ситуація, коли загалом регіон визначається незначним споживанням водних ресурсів, а його окремі ділянки, де концентровані згадані формування – вагомим. І саме ці високі значення визначають загальні характеристики рецепції ресурсу. На іншому полюсі локалізовані території, що визначаються меншою присутністю подібних формувань, що зумовлює й аналогічні показники залученості води.

По-четверте, вплив додаткових характеристик – рівень відповідності характеристик розвитку комплексу умовам території. Мова йде про те, що сформований комплекс, у контексті свого функціонування, часто не повною мірою враховує територіальні особливості, які повинні виступати ключовими орієнтирами для розвитку. Для значної кількості випадків наявний потенціал використовується не повною мірою і, як наслідок цього, ВГК потребує залучення додаткової ресурсної підтримки з центру, хоча може обійтися і наявним регіональним потенціалом.

Для більшого врахування територіальної специфіки необхідно як посилення акцентів на місцевих характеристиках і особливостях, так і використання додаткових підходів. Для значної кількості випадків місцевий потенціал може перекрити надходження від центру, але для цього потрібна ефективна система місцевого розвитку та управління роботою комплексу, узгоджені між собою.

Відносно засад проведення оцінки характеристик сталості, то насамперед відзначимо, що показники пропонується подавати у вимірах “запаси – використання – екологія”, за якими проводився опис основних індикаторів розвитку ВГК України.

Визначимо вплив показників, які бралися до уваги, під кутом зору процесів сталості, адже кожний показник та його динамічні характеристики формують вагому дію щодо вектору сталого розвитку. Для більшої конкретики візьмемо до уваги визначальну тенденцію за основними показниками та визначимо її можливий вплив. Тенденції пропонується розглядати у наступних вимірах: зростаюча (+), спадна (-) і нейтральна (\pm) (табл. 1).

Якщо перші дві зустрічаються часто і переважають, то остання є досить рідкою. Нейтральні риси в основному відображають процеси, які не визначаються чіткими тенденціями зростання або спаду, а кінцеві показники не є занадто віддаленими від початкових. Також до числа нейтральних пропо-

нується відносити ті характеристики, які за своїми особливостями не є занадто мінливими.

Інтегральні показники. Для формування підсумкової оцінки базових показників розвитку комплексу була проведена інтегральна оцінка їх територіальної концентрації. Оцінка проводилася за таким принципом, що всі показники, що бралися для аналізу, були згруповані за вимірами “запаси – використання – екологія”. Через це можна виділити інтегральні величини за цими характеристиками (табл. 2).

Можливо було б поєднати ці характеристики в одну, що дало б змогу загального опису. Однак, такий підхід не досить доцільний, так як ці характеристики різні за своїм походженням і значенням і не можуть бути тотожними при своїй інтеграції. Якщо б провести таку процедуру, то величини б одних вимірів здійснювали б надмірний вплив на решту, що б у підсумку дало не досить коректні результати.

Згідно проведених розрахунків, формуються наступні висновки.

1) за запасами водних ресурсів лідируючі позиції займають переважно західні області України (за окремими винятками). Показники використання і екології за своїм походженням пов'язуються з діяльністю людини і тому їх основні значення тяжіють до регіонів з високим рівнем економічного розвитку.

За показниками запасів максимальні величини свідчать про можливий розгляд регіонів в якості основних концентраторів водно-ресурсного потенціалу держави, мінімальні – про їх відносно незначну роль у цьому процесі; для використання найвищі значення свідчать про надмірний пресинг на водні ресурси, мінімальні – належність до кола регіонів

з низьким рівнем залученості ресурсів до економічної активності; для екологічних показників розподіл подібний до сфери використання.

2) рівень концентрації значень. Питома вага найбільшого значення у загальнодержавній величині для показників запасів становить 17,5%, використання – 21,9, екології – 21,0%. Найвищий рівень концентрації значень характерний для показників використання, що свідчить про значне територіальне зосередження процесів. Найменшою концентрацією визначаються індикатори запасів.

3) розмах варіації за показниками. Відношення мінімальних значень до найвищих є наступними: запаси – 0,004/0,175 (43,7 разів), використання – 0,006/0,219 (36,5 разів), екологія – 0,003/0,210 (70,0 разів). Найбільший розмах фіксується для екологічної сфери, найменший – сфери використання. Чим більший розмах варіації, тим вища територіальна диференціація за показниками.

4) цікавими є позиції окремих областей. Наприклад, Луганської області, яка має високі значення як за запасами, так і екологічною сферою. Якщо з екологією (відведення вод, забруднення, очисні споруди і т.п.) зрозуміло, то за запасами високі значення формуються за рахунок вагомих балансових експлуатаційних запасів підземних вод, що локалізовані в межах області.

Значні величини АР Крим за використанням водних ресурсів насамперед пояснюються високими обсягами забору води з природних водних об'єктів та такою ж водомісткістю валового продукту. Переважно такий стан справ обумовлюється природними особливостями розташування регіону.

Таблиця 1

Наслідки розвитку основних показників ВГК у вимірах сталості

№ п/п	Показник	Визначальна тенденція (+,-,±)	Вплив щодо сталості
Запаси			
1.2	Загальні ресурси річкового стоку Ресурси підземних вод	± ±	Вагомі характеристики загальних ресурсів річкового стоку та запасів підземних вод. Подібні запаси можуть розглядатися в якості базису забезпечення сталого розвитку ВГК
Використання			
3.	Забір води з природних водних об'єктів	-	Сприятливий вплив, який призводить до збереження базових характеристик водно-ресурсної сфери від надмірного використання людиною
4.	Споживання свіжої води	-	Позитивний вплив щодо водно-ресурсної сфери, що призводить до зменшення антропогенної дії на водні об'єкти
5.	Водомісткість ВВП	-	Чітка тенденція зниження, яка свідчить про зменшення рівня використання водних ресурсів для потреб економіки у контексті зниження антропогенного пресингу на водне середовище
Екологія			
6.	Загальне відведення зворотних вод	-	Зниження показника перебуває у контексті загальних тенденцій і формує стимулюючий вплив щодо процесів сталості
7.	Скид забруднених вод	-	Суттєва мінімізація характеристик призводить до зменшення рівня забруднення природного середовища
8.	Потужність очисних споруд	±	Темпи зменшення показника не є таким стрімкими відносно попереднього. Такі часові характеристики розвитку очисних споруд формують сприятливий вплив для процесів сталості
9.	Екологічні платежі (податки) за скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти	+	Тенденція зростання цих платежів позитивним чином впливає на процеси сталості, забезпечуючи їх необхідними фінансовими ресурсами
10.	Капітальні інвестиції на очищення зворотних вод та їх питома вага у загальній сумі капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища	+ -	Невисокі показники інвестицій та суттєве зниження рівня інвестиційної підтримки (у %) проєктів модернізації водної інфраструктури зумовлює консервацію і подальший знос основних фондів

Донецька, Дніпропетровська і Запорізька області, які за використанням і екологією є одними з лідируючих, за запасами не визначаються такими значеннями. Подібна ситуація закладає несприятливі передумови до подальшого розвитку комплексу через наявну невідповідність запасів до потреб.

Щодо впливу часових особливостей на показники вимірів “запаси – використання – екологія”, то найбільш стабільними видаються індикатори запасів, які важко піддаються змінам (або взагалі не піддаються). Решта є змінними у контексті соціально-економічних трансформацій. Серед двох останніх більш сприятливими до змін є індикатори екології, які включають до свого складу економічні показники.

Зазначимо, що розрахунки були проведені на 2013 р., коли ситуація в країні була переважно стабільною і не визначалася кризовими процесами. Для подальших років, при проведенні наступних досліджень, показники будуть суттєво кориговані впливом інших факторів.

Наведені розрахунки формують уявлення про особливості концентрації основних показників ВГК України у контексті сталого розвитку та визначають просторові точки локалізації ресурсного потенціалу.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Визначено інтегральні характеристики територіальної концентрації основних показників ВГК України та її регіонів у площині сталості за вимірами “запаси – використання – екологія”, які показали, що за запасами водних ресурсів, за окремими винятками, лідируючі позиції займають переважно західні області України. Показники використання і екології

в основному локалізовані у межах регіонів з високим рівнем економічного розвитку. Згідно проведеної оцінки, найбільші показники концентрації характерні для процесів використання, що свідчить про значне територіальне зосередження цих процесів. Менші величини показують індикатори екології і запасів. Найбільший розмах варіації за показниками фіксується для екологічної сфери, менші – сфери запасів і використання. Високі значення говорять про високу територіальну диференціацію за показниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безпека водних ресурсів України у глобальному вимірі: [монографія] / [за заг. ред. д.е.н., проф., академіка НААН України М.А. Хвесика]. – К.: Державна установа “Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України”, 2013. – 500 с.
2. Васильєв А.І. Економічна оцінка ефективності використання водних ресурсів України / А.І. Васильєв // Регіональна економіка. – 2002. – № 2.
3. Голян В. Інвестиційне забезпечення сфери водокористування: інституціональне підґрунтя та галузеві особливості / В.Голян, І.Андрощук // Економіст. – 2013. – №8. – С. 36-43.
4. Мандзик В.М. Пріоритетні напрями розвитку фінансово-економічного механізму управління водними ресурсами / В.М. Мандзик // Економіка природокористування і охорони довкілля. – К., 2013. – С. 113-118.
5. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К.: Державна установа “Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України”, 2012. – 72 с.

Таблиця 2

Територіальна концентрація основних показників ВГК України та її регіонів у вимірах сталості, на 01.01. 2014 р.

Регіони	Запаси		Використання		Екологія	
	Показник	Рейтинг	Показник	Рейтинг	Показник	Рейтинг
Україна	1,000	-	1,000	-	1,000	-
АР Крим	0,084	9	0,110	4	0,036	8
Вінницька область	0,055	18	0,016	21	0,007	23
Волинська –“–	0,063	15	0,013	25	0,006	24
Дніпропетровська –“–	0,059	16	0,107	5	0,137	2
Донецька –“–	0,066	14	0,114	3	0,210	1
Житомирська –“–	0,073	11	0,027	13	0,010	20
Закарпатська –“–	0,172	2	0,006	27	0,003	27
Запорізька –“–	0,031	22	0,131	2	0,069	4
Івано-Франківська –“–	0,105	5	0,013	26	0,028	10
Київська –“–	0,14	3	0,086	6	0,031	9
Кіровоградська –“–	0,031	23	0,018	18	0,008	21
Луганська –“–	0,137	4	0,025	15	0,064	5
Львівська –“–	0,175	1	0,018	19	0,039	7
Миколаївська –“–	0,016	26	0,033	9	0,012	17
Одеська –“–	0,028	24	0,039	8	0,028	11
Полтавська –“–	0,086	8	0,024	16	0,026	12
Рівненська –“–	0,072	12	0,030	12	0,013	15
Сумська –“–	0,082	10	0,017	20	0,012	18
Тернопільська –“–	0,051	19	0,015	23	0,006	25
Харківська –“–	0,095	7	0,032	10	0,059	6
Херсонська –“–	0,059	17	0,219	1	0,013	16
Хмельницька –“–	0,068	13	0,014	24	0,008	22
Черкаська –“–	0,037	20	0,031	11	0,016	14
Чернівецька –“–	0,033	21	0,019	17	0,005	26
Чернігівська область	0,097	6	0,027	14	0,020	13
м. Київ	0,018	25	0,041	7	0,122	3
м. Севастополь	0,004	27	0,016	22	0,011	19



6. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика – К.: ДУ ІУПСР НАН України, 2014. – 776 с.
7. Сташук В. Зміни у законодавстві у частині управління водними ресурсами / В. Сташук, М. Хорев // Водне господарство України. – 2014. – № 1 (109). – С. 2-6.
8. Формування рентних відносин у водному господарстві України: [монографія] / [за заг. ред. д.е.н., проф., акад. НААН України М.А. Хвесика]. – К.: ДУ ІУПСР НАН України, 2014. – 328 с.
9. Хвесик М.А. Водний фактор у системі гарантування національної безпеки України / М.А. Хвесик, Л.В. Левковська, О.І. Добрянський // Національне господарство України: теорія та практика Управління. – 2013. – С. 12-28.

УДК 332

Пыриков А.В.
*кандидат технических наук,
доцент кафедры товароведения и экспертизы товаров
в таможенном деле
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ УСТОЙЧИВОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена проблемам и подходам построения зеленой модели экономического развития. Рассматривается опыт передовых стран мира, этапы внедрения парадигмы устойчивого развития. Приведены пути внедрения европейских систем экологического менеджмента, что, в свою очередь, способствует улучшению экологических и экономических показателей развития страны.

Ключевые слова: зеленая экономика, устойчивое развитие, экология, экологический менеджмент.

Пиріков О.В. ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА ЯК ВЕКТОР РОЗВИТКУ СТАЛОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена проблемам і підходам побудови зеленої моделі економічного розвитку. Розглядається досвід передових країн світу, етапи впровадження парадигми сталого розвитку. Наведені шляхи впровадження європейських систем екологічного менеджменту, що, в свою чергу, сприяє поліпшенню екологічних та економічних показників розвитку країни.

Ключові слова: зелена економіка, сталий розвиток, екологія, екологічний менеджмент.

Pyrikov A.V. GREEN ECONOMY AS A DEVELOPMENT VECTOR SUSTAINABLE ECONOMY

The article deals with the problems and approaches to building a green model of economic development. We consider the international experience of advanced countries, the stages of the implementation of the paradigm of sustainable development. Also, given the way the implementation of the European environmental management systems. That, in turn, helps to improve the environmental and economic performance of the country development.

Keywords: green economy, sustainable development, ecology, environmental management.

Постановка проблемы. Если обратить внимание, то вокруг нас все чаще звучат призывы к тому, чтобы что-либо сделать с выбросами углекислого газа, отходами жизнедеятельности человека и с образованием парниковых газов. По мнению большинства ученых и простых обывателей, получается, что если продолжать бездействовать, то в скором времени человечество в еще большей степени столкнется с ростом мировой температуры, изменениями в климатическом плане и, конечно же, полным истощением природных запасов. И для того чтобы этого не произошло, в развитых странах Евросоюза уже активно переходят на использование отходов продуктов жизнедеятельности человека в качестве сырья для производства товаров народного потребления. Это направление получило название «зеленая экономика».

На сегодняшний день, в странах Европы уже не вызывает сомнений тот факт, что необходимость внедрения рыночной «зеленой» программы развития экономики – не очередная модная общественная парадигма, а реальный научно-социологический догмат. В октябре 2008 г. ЮНЕП выступила с «Зеленой экономической инициативой», целью которой является использование исторической возможности сформировать экономику завтрашнего дня.

Анализ последних исследований и публикаций. В настоящее время принято считать, что теория зеленой экономики базируется на трех аксиомах:

- невозможно бесконечно расширять сферу влияния в ограниченном пространстве;
- невозможно требовать удовлетворения бесконечно растущих потребностей в условиях ограниченности ресурсов;
- все на поверхности Земли является взаимосвязанным.

Сторонники зеленой экономики критикуют неоклассическую школу за то, что в ее рамках природные и социальные факторы обычно рассматриваются в качестве экстерналий; в лучшем случае, они считаются фиксированными и не анализируются в динамике.

Зеленые экономисты считают экономический рост недоразумением, так как он противоречит первой аксиоме. «Ростизм» (Growthism), считают сторонники зеленой экономики, нарушает деятельность экосистемы.

Зелеными экономистами предлагается установление налога Тобина в размере 1% от всех международных торговых сделок с тем, чтобы направлять собранные средства бедным странам с целью торговли усиливающей дифференциации между развитыми и не очень странами. Кроме этого, предлагается использовать категорию «природный капитал» (Natural capital) вместо категории «природные ресурсы», которая как бы свидетельствует о пассивной роли природы в экономике.

Среди сторонников зеленой экономики выделяются: М. Букчин, Дж. Джекобс, Р. Карсон,

Э.Ф. Шумахер, Р. Костанца, Л. Маргулис, Д. Кортен, Б. Фаллер, Х. Дэли, С.А. Липина, Д. Медоуз, С.П. Хоукен, А. Тверски и др.

Мобилизация и переориентирование глобальной экономики на инвестиции в чистые технологии и «природную» инфраструктуру, такую как леса и почвы, является лучшим выбором для обеспечения реального роста, борьбы с изменением климата и увеличения занятости населения в XXI веке, говорится в документе, представленном ЮНЕП.

А. Штайнер, заместитель генерального секретаря ООН и директор-исполнитель ЮНЕП, сказал: «Финансовый, топливный и продовольственный кризисы 2008 г. отчасти являются результатом непонимания реальной ситуации и неспособности правительств грамотно управлять рынками и ориентировать их».

«Но они также являются частью более широкомасштабного обвала рынков, вызывающего еще более глубокие и ощутимые потери природного капитала и природных активов вкуче с чрезмерной зависимостью от ограниченных, зачастую субсидируемых запасов ископаемого топлива», – сказал он.

«Оборотная сторона этой медали представляет собой колоссальные экономические, социальные и экологические выгоды, которые могут возникнуть в результате борьбы с изменением климата и переориентации инвестиций в природную инфраструктуру – обеспечение новых зеленых рабочих мест в различных отраслях, начиная с чистых технологий и чистой энергетики до устойчивого сельского хозяйства и предприятий, специализирующихся на охране природы», – добавил Штайнер.

8-й генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун в своем отчетном докладе отметил решительную и срочную необходимость в озвучивании творческих, дальновидных и «трансформационных» идей в ходе Конференции по финансированию развития в Штаб-квартире ООН в Нью-Йорке.

Постановка задания. «Мировые последствия изменения климата, истощение рыбных запасов и плодородных почв вплоть до лесных экосистем – обширных природных «систем жизнеобеспечения», которые за небольшую в сравнении со стоимостью техники цену служат хранилищами воды и углерода, обеспечивают стабильное состояние почв, существование коренного и сельского населения, а также хранят генетические ресурсы, стоимость которых оценивается триллионами долларов в год», – сказал г-н Штайнер.

По мнению ООН, «зеленой» технологической революции необходимо набирать темп, поскольку все большее количество рабочих мест в мире будет приходиться на экологический сектор. Например, Великобритания взяла на себя обязательство развивать зеленую экономику у себя в стране и на международном уровне, что будет на благо бизнесу, окружающей среде и развитию. Инициатива ЮНЕП будет способствовать этим переменам, в частности, помогая всем понять, насколько все зависимы от окружающей среды – почвы, воздуха, воды и биоразнообразия, необходимых для нашего существования.

По мнению экспертов, сейчас экономические модели XX в. достигли предела возможного – возможного в смысле обеспечения лучшего существования для 1,3 млрд. человек, до сих пор живущих менее чем на \$2 в день, и возможного с точки зрения экологических последствий.

В частности, утверждается, что вскоре инвестиции пойдут обратно в глобальную экономику. Вопрос только в том, будут ли они направлены в старые,

добывающие отрасли краткосрочной экономики вчерашнего дня или в новые зеленые отрасли экономики, которые займутся решением различных проблем, при этом создавая многие экономические возможности как для бедных, так и для богатых в равной степени.

Целью нового доклада, представленного ЮНЕП, является помощь правительствам развивающихся стран в осуществлении лучшего выбора и подача правильных рыночных импульсов инвесторам, предпринимателям и потребителям во всем мире в подтверждение того, что «Европа переходит от разработки ресурсов планеты к управлению ими и новым инвестициям в нее».

«Зеленая экономическая инициатива», стоимость которой составляет около \$4 млн. за счет финансирования Европейской комиссией, правительствами Германии и Норвегии, отчасти основана на предложении, поступившем от G8+5 более года назад.

В ходе состоявшегося в Бонне в мае 2008 г. Совещания сторон связанной с ЮНЕП Конвенции ООН по биоразнообразию были представлены результаты первой фазы исследования «Экономика экосистем и биоразнообразия (ЭЭБ)», проведенного G8+5 и финансируемого Европейской комиссией и правительством Германии.

Данное исследование выявило экономические масштабы убытков вследствие обычной практики ведения бизнеса и отметило прочные связи между разрушением экосистем и утратой биоразнообразия и постоянством бедности.

Изложение основного материала. «Зеленая экономическая инициатива» имеет три опоры – оценку и выдвигание на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях; обеспечение занятости населения за счет создания зеленых рабочих мест и разработки соответствующей политики; использование соответствующих механизмов и признаков рыночной конъюнктуры, способных ускорить переход к зеленой экономике.

Настоящая стратегия основана на результатах исследования ЭЭБ, при этом она связана также с Инициативой ЮНЕП по созданию зеленых рабочих мест, Международной организацией труда, Международной конфедерацией профсоюзов и Международной организацией работодателей.

При разработке Зеленой экономической инициативы использованы результаты масштабных исследований, проведенных ЮНЕП, организациями как системы ООН, так и другими, начиная с оценки последствий и возможностей переориентирования субсидий для добычи рыбных, топливных и других ресурсов на инновационные рыночные механизмы и финансовые продукты, способствующие процессу перехода. В срок от 18 до 24 месяцев на рассмотрение правительств стран Севера и Юга должны быть представлены комплексная оценка и документация по осуществлению необходимого перехода к зеленой экономике.

Пять приоритетных направлений, на которых основан Глобальный новый курс – это пять отраслей, в наибольшей степени способных к переходу с точки зрения экономической отдачи, экологической устойчивости и обеспечения занятости:

- чистая энергетика и чистые технологии, включая переработку;
- сельскохозяйственная энергетика, включая использование возобновляемых источников энергии и устойчивой биомассы;
- устойчивое сельское хозяйство, включая органическое сельское хозяйство;
- экосистемная инфраструктура;

- сокращение эмиссий вследствие обезлесения и деградации лесов;

- устойчивые города, включая планирование, транспорт и зеленое строительство.

Устойчивое развитие предполагает комплексную увязку между собой трех компонентов – экономического, социального и экологического.

Сформировавшаяся в последние два десятилетия концепция зеленой экономики призвана обеспечить более гармоничное согласование между этими компонентами, которое было бы приемлемо для всех групп стран – развитых, развивающихся и государств с переходной экономикой.

Концепция зеленой экономики получает все больший общественный резонанс. Она активно обсуждается экспертами, политиками, неправительственными организациями и включает в себя идеи многих других направлений в экономической науке и философии (феминистская экономика, постмодернизм, экологическая экономика, экономика окружающей среды, антиглобалистика, теория международных отношений и др.), связанных с проблемами устойчивого развития. Сторонники концепции зеленой экономики считают, что преобладающая сейчас экономическая система несовершенна. Хотя она дала определенные результаты в повышении жизненного уровня людей в целом, и особенно ее отдельных групп, негативные последствия функционирования этой системы значительны: экологические проблемы (изменение климата, опустынивание, утрата биоразнообразия), истощение природного капитала, широкомасштабная бедность, нехватка пресной воды, продовольствия, энергии, неравенство людей и стран. Все это создает угрозу нынешнему и будущему поколениям. Нынешнюю модель экономики называют «коричневой экономикой».

Для выживания и развития человечества требуется переход к зеленой экономике – то есть к системе видов экономической деятельности, связанных с производством, распределением и потреблением товаров и услуг, которые приводят к повышению благосостояния человека в долгосрочной перспективе, при этом не подвергая будущие поколения воздействию значительных экологических рисков или экологического дефицита.

Для перехода к зеленой экономике предлагается широкий спектр инструментов:

- соответствующее принципам устойчивого развития ценообразование, включая отказ от неэффективных субсидий, оценку природных ресурсов в денежном выражении и введение налогов на то, что вредит окружающей среде;

- политика государственных закупок, которая поощряет производство экологически чистой продукции и использование соответствующих принципов устойчивого развития методов производства;

- реформирование систем «экологического» налогообложения, предполагающее смещение акцента с налога на рабочую силу на налоги на загрязнение;

- рост государственных инвестиций в соответствующую принципам устойчивого развития инфраструктуру (включая общественный транспорт, возобновляемые источники энергии, строительство энергоэффективных зданий) и природный капитал для восстановления, поддержания и, где это возможно, увеличения объема природного капитала;

- целевая государственная поддержка исследований и разработок, связанных с созданием экологически чистых технологий;

- социальные стратегии, призванные обеспечить согласование между целями в социальной области

и существующими или предлагаемыми экономическими стратегиями.

Республика Корея была первой страной, которая объявила реализацию концепции «зеленого» роста в качестве национальной стратегии. Основное внимание в рамках этой стратегии уделяется трем элементам: промышленности, энергетике и инвестициям. Стратегия нацелена на сохранение масштабов производительной экономической деятельности при минимальном использовании энергоресурсов и иных ресурсов; сведение к минимуму давления на окружающую среду всех используемых видов энергии и ресурсов и принятие мер для превращения инвестиций в природоохранную деятельность и движущую силу экономического роста.

Многие страны используют различные инструменты зеленой экономики в своей национальной политике и стратегиях развития. О необходимости «зеленого» роста все чаще говорят и в России, в том числе на высоком политическом уровне. При этом многие развивающиеся страны опасаются, что использование модели зеленой экономики может замедлить процесс их развития. Эта проблема требует дополнительного анализа и дискуссий о том, в какой степени это верно и как можно смягчить возможные издержки.

Программа развития ООН по окружающей среде (ЮНЕП) – предложение с Инициативой по «зеленой экономике», целью которой является использование исторической возможности в настоящее время сформировать экономику завтрашнего дня. Паван Шахдев, высокопоставленный сотрудник Deutsche Bank, сказал: «Вскоре инвестиции польются обратно в глобальную экономику – вопрос в том, будут ли они направлены в старые, добывающие отрасли краткосрочной экономики вчерашнего дня или в новые, зеленые отрасли экономики, которые займутся решением различных проблем, при этом создавая многие экономические возможности как для бедных, так и для богатых в равной степени».

Инициатива по зеленой экономике основана на трех главных принципах:

- оценка и выдвигание на первый план природных услуг на национальном и международном уровнях;

- обеспечение занятости населения за счет создания «зеленых» рабочих мест и разработки соответствующей политики;

- использование рыночных механизмов для достижения устойчивого развития.

В решениях многих важных встреч высокого уровня звучат призывы перейти к зеленой экономике. Например, в Декларации об экологически чистом росте, принятой Организацией экономического сотрудничества, министры выразили решимость наращивать свои усилия по дальнейшей реализации стратегий «зеленого» роста и поощрять «зеленые» инвестиции и устойчивое регулирование природных ресурсов. Они подчеркнули решимость использовать «эффективные и действенные комплексы политических мер в области климата» и поощрять «реформы внутренней политики, нацеленные на предупреждение или ликвидацию экологически вредных видов политики, которые могут препятствовать «зеленому» росту, таких как субсидии». Кроме того, они предложили Организации «разработать стратегию «зеленого» роста с тем, чтобы добиться экономического восстановления и экологически и социально устойчивого роста».

В июне 2010 г. лидеры государств «Группы-20»

в Торонто в своей Декларации заявили: «Добиваясь уверенного, устойчивого и более сбалансированного роста, мы и впредь будем содействовать работе над методами оценки, учитывающими социальные и экологические последствия экономического развития». Они подтвердили свою приверженность делу обеспечения экологически сбалансированного восстановления и устойчивого глобального роста.

Выводы. Зеленая экономика становится центральной темой обсуждения других важных международных форумов высокого уровня, которые пройдут в ближайшем будущем. Так, вопросы «зеленого» роста как стратегии устойчивого развития для Азии и Тихоокеанского региона, в частности, рациональное использование ресурсов, снижение углеродных выбросов и устойчивое городское развитие будут обсуждаться на всех уровнях и во всех странах.

На Конференции ООН по устойчивому развитию одна из двух центральных тем конференции – «зеленая экономика в контексте устойчивого развития и искоренение нищеты». При этом требуются дополнительные исследования и дискуссии, чтобы определить, каким образом зеленая экономика будет способствовать ускорению процесса перехода к устойчивому развитию. В докладе Генерального секретаря ООН предлагается ряд тем, которые необходимо обсудить представителям развитых и развивающихся стран:

– во-первых, необходима большая концептуальная ясность в том, что касается связей между зеленой экономикой и устойчивым развитием. Необходимо подготовить перечень стратегий и мероприятий, предлагаемых в рамках концепции зеленой экономики;

– во-вторых, необходимо проведение дальнейшего анализа каждого политического «рецепта» с точки зрения его последствий для развития, соци-

ального влияния и последствий для распределения, а также дополнительных мер и мероприятий, в том числе в рамках международного сотрудничества, необходимых для обеспечения увязки экономических, социальных и экологических целей. Такой анализ следует проводить в конкретных национальных контекстах;

– в-третьих, наряду с проведением исследований на национальном уровне необходимо будет также проводить определенную работу по разработке глобальных моделей и сценариев в целях оценки национальных стратегий зеленой экономики и «зеленого» роста в глобальном контексте, включая, например, взаимодействие в рамках международной торговли, инвестиций и передачи технологий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Садеков А.А. Предпринимательство и устойчивое развитие : [монография] / А.А. Садеков. – Д. : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2002. – 450 с.
2. ДСТУ ИСО 14010-97, 14011-97, 14012-97, 14001-97, 14004-97.
3. Цимбалюк М.М. Інтеграційні тенденції України щодо запровадження європейських стандартів державотворення / М.М. Цимбалюк // Митна справа. – 2014. – №. 2. – С. 231–236.
4. Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Наврацький В.М. та ін. Екологічний аудит : [посіб. з екологічного менеджменту і екологічного аудиту] / [В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Наврацький та ін.]. – К. : Символ-Т, 1997. – 221 с.
5. Васюта О.А. Екологічна політика України на зламі тисячоліть / О.А. Васюта. – К. : КиМУ, 2003. – 306 с.
6. Васюта О.А. Проблеми екологічної стратегії України в контексті глобального розвитку / О.А. Васюта. – Т. : Гал-Друк, 2001. – 599 с.
7. Гусева Т.В., Макаров С.В. Пособие по экологическому менеджменту / Т.В. Гусева, С.В. Макаров. – М. : ЭКОЛАЙН, 1998 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ecoline.ru/mc/bookc/voluntarv/index.html>.

УДК 336

Стегней М.І.

доктор економічних наук
Мукачівського державного університету

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Стаття присвячена оцінці сучасного рівня та перспектив розвитку інноваційно-інвестиційного забезпечення сталого розвитку територіальних громад України. Запропоновано структуру фінансово-економічного механізму реалізації децентралізованої моделі сталого розвитку. Досліджено динаміку екологічних платежів за забруднення навколишнього природного середовища сплачених підприємствами, організаціями, установам України. Визначено форми імплементації рентних відносин в систему управління сталим розвитком територіальних громад в умовах децентралізації. Запропоновано здійснювати вдосконалення механізмів та нормативної бази платності за використання природних ресурсів на засадах розгортання процесів капіталізації, корпоратизації, інституціоналізації, диверсифікації та сек'юритизації природно-ресурсної діяльності у ринкових умовах.

Стегней М.И. ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена оценке современного уровня и перспектив развития инновационно-инвестиционного обеспечения устойчивого развития территориальных общин Украины. Предложена структура финансово-экономического механизма реализации децентрализованной модели устойчивого развития. Исследована динамика экологических платежей за загрязнение окружающей природной среды уплаченных предприятиями, организациями, учреждениями Украины. Определены формы имплементации рентных отношений в системе управления устойчивым развитием территориальных общин в условиях децентрализации. Предложено осуществлять совершенствование механизмов и нормативной базы платности за использование природных ресурсов на основе развертывания процессов капитализации, корпоратизации, институционализации, диверсификации и секьюритизации природно-ресурсной деятельности в рыночных условиях.

Stehnei M.I. FINANCIAL COMPONENT OF THE ECONOMIC MECHANISM OF THE BALANCED NATURE

The article is devoted to the estimation of current level and development prospects of innovation - investment insurance of sustainable development of local communities in Ukraine. The structure of the financial - economic mechanism for implementing a decentralized model of sustainable development is proposed. Is investigated the dynamics of environmental charges for environmental pollution paid by enterprises, organizations, institutions of Ukraine. Are fixed forms of rent relations implementation into the system of management with sustainable development of communities under the decentralization conditions. Is proposed to implement improving of mechanisms and regulations of payment for the use of natural resources on the basis of deployment process of capitalization, corporatization, institutionalization, diversification and securitization of natural resource activity in market conditions.

Постановка проблеми. Ефект децентралізації забезпечується диференціацією впливу економічного механізму на окремий об'єкт концепту сталого розвитку відповідної сільської території. При цьому економічний механізм, виконуючи функцію узгодження напрямку дії інших трьох механізмів, орієнтує їх на економічне стимулювання, створення нових робочих місць, економічно обґрунтоване використання екологічних податків, екологічне страхування, залучення бюджетних та позабюджетних коштів на реалізацію місцевих програм сталого розвитку тощо. За таких умов екологічний механізм економічно впорядковує такі складові, як розроблення екологічних стандартів у сільськогосподарському та несільськогосподарському виробництві, екологічна паспортизація, упровадження екологічних інновацій, популяризація екологічної освіти тощо, соціально-організаційний – відповідно формування стратегій і планів забезпечення сталого розвитку сільських територій та системи управління ним, визначення напрямів налагодження соціально-економічних відносин суб'єктів господарювання, підвищення соціальних стандартів життя сільського населення тощо, інституціонально-правовий механізм – інституціональний простір сталого розвитку сільських територій, нормативно-правове забезпечення системи децентралізованого управління, інститути відповідальності сільських органів влади тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення національних концептуальних ознак сталого розвитку розглядаються рядом дослідників. Теоретико-методичні підходи та практичні рекомендації з даного питання викладені в працях вчених

І. Бистряков [3], Б. Данилишин [1], Л. Левковська [3], С. Лизун [7,] В. Пилипів [3], М. Хвесик [7] та ін. Однак багатоаспектність даної проблематики потребує поглиблення наукових пошуків.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у обґрунтуванні фінансової складової економічного механізму формування збалансованого природокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальне загострення екологічної ситуації, яке спричинено критичною деформацією взаємовідносин людини з природою, у кінці ХХ століття зосередило увагу, з оновлених позицій, на необхідності радикального переосмислення цільових орієнтирів та пріоритетів подальшого розвитку суспільства. Саме тому концепція сталого розвитку, що об'єднує три базові частини, включаючи економічну, соціальну й екологічну складові, логічно потребує динамічного визначення ключової ланки, впливаючи на яку можливо активізувати процеси самоорганізації господарських систем.

Сьогодні такою ланкою стає саме інноваційний економічний механізм, тому що наріжною проблемою України є впорядкування різноспрямованих інтересів влади, бізнесу та громади. У свою чергу, це потребує пошуку методів гармонізації відносин між суб'єктами господарювання. Спираючись на європейський досвід, це можливо тільки за умов децентралізації системи управління з акцентом на низовий територіальний рівень. Особливе значення такий підхід має для сільських територій, де антропогенна діяльність безпосередньо впливає на навколишнє природне середовище,

значною мірою послаблюючи його здатність до відтворення, а відтак – не тільки економічну складову сталого розвитку, а й соціальну як джерело культурологічного національного відродження.

Враховуючи інтеграційні процеси, що відбуваються в Україні, набуває особливої актуальності завдання адаптації національного досвіду обґрунтування сталого розвитку до стандартів Євросоюзу. На цьому шляху суттєвим фактором є саме визначення способів методологічного поєднання засобів ефективного еколого-економічного забезпечення простору життєдіяльності із сучасними тенденціями організації сільськогосподарського виробництва та методами децентралізованого управління територіями в цілому.

Розглядаючи децентралізацію як процес розширення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць, акцентовано увагу саме на зміцненні їх фінансового забезпечення з метою реалізації регіональних і місцевих інтересів на засадах сталого розвитку. В цьому контексті розширено сутнісні ознаки та основні види сучасної децентралізації. Зокрема, наголошено, що питання реалізації зростання обсягу наявних фінансових активів територіальних громад пов'язано із розширенням загального спектру автономії їх функціональних дій. Це стосується передусім можливостей впливу на процеси формування людського, соціального, природного, виробничого і фінансового капіталів, а також умов функціонування ринків, інститутів регулювання, бізнесу, підвищення громадської активності тощо.

У контексті забезпечення реальної децентралізації процесу сталого розвитку сільських територій як пріоритетну запропоновано розглядати фінансову складову економічного механізму. Причому першочергову увагу приділено впорядкуванню моделі бюджетного процесу за програмно-цільовим методом, яка формується відповідно до загальних тенденцій трансформації державного управління в напрямі перенесення управлінських дій на рівень об'єднаних територіальних громад.

Доцільність зміцнення фінансової самостійності місцевих бюджетів за рахунок надходження 100 % плати за надання адміністративних послуг, збору з роздрібного продажу підакцизних товарів, податку на нерухоме комерційне майно, 80 % екологічного податку тощо. Передбачається що дотримання принципу субсидіарності, стосовно передачі фінансових компетенцій зі сфери органів виконавчої влади на рівень місцевого самоврядування, можуть суттєво збільшити ефективність використання територіальними громадами місцевих ресурсів, а також за їх рахунок забезпечити умови постійного відтворення відповідних бюджетів.

Найгострішими проблемами охорони довкілля визначено недостатнє фінансування природоохоронних заходів, основним джерелом якого є фінанси цільових фондів охорони навколишнього природного

середовища, що формуються за рахунок екологічного податку та збору за його забруднення, грошових стягнень за порушення норм і правил охорони довкілля та шкоду, заподіяну порушенням природоохоронного законодавства в результаті господарської та іншої діяльності.

У 2013 році це відхилення було найбільшим за досліджуваний період і становило 340,9 млн грн, а виконання сплати екологічних платежів за пред'явленими сумами дорівнювало 87,82 %. Незважаючи на те, що фінансування відтворення та охорони природних ресурсів залежить від надходжень екологічних платежів до Державного та місцевих бюджетів, найбільші обсяги капітальних інвестицій на охорону довкілля здійснюються за рахунок власних коштів підприємств, організацій і установ. Таким чином, нарощування обсягів природоохоронних капітальних інвестицій повинно супроводжуватися диверсифікацією їх джерел, зокрема за рахунок міжнародних договорів, грантів, угод державно-приватного партнерства, банківських кредитів тощо.

Зосереджено увагу на доцільності використання диференційованого підходу до визначення екологічних пріоритетів розвитку сільських територій, ураховуючи специфіку поєднання природних умов з характером економічної діяльності та соціальним ландшафтом. Відповідно до цього методологічного підходу, основні положення та закономірності забезпечення сталого розвитку розглядаються на прикладі окремої території, а саме Закарпатської області, яка належить до екологічно вразливих регіонів країни.

У процесі дослідження, враховано особливості природних умов, зокрема: складність рельєфу, яка характеризується великими перепадами висот та специфікою гірської геологічної структури, значну кількість опадів, що сприяє розвитку паводків із затопленням великих площ із катастрофічними наслідками, включаючи загострення проявів небезпечних геологічних процесів, таких як зсуви, селі, бічна річкова і площинна ерозії, карстоутворення, підтоплення тощо.

З метою визначення внутрішніх фінансових ресурсів щодо гарантування екологічної безпеки регіону проаналізовано реальні надходження коштів від екологічних платежів. У 2013 році вони становили 16 852,0 тис. грн, що на 95 % більше ніж 2012 року (табл. 1), тобто спостерігалась позитивна тенденція.

Упродовж 2013 року до бюджетів усіх рівнів на території Закарпатської області мобілізовано від плати за використання природних ресурсів 135,43 млн грн, у тому числі до державного бюджету – 21,58, місцевих – 113,85 млн грн. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі надходжень становить плата за землю – 83,3 млн грн (місцеві бюджети), використання лісових ресурсів – 24,9 (державний бюджет – 6,1, місцеві – 16,8), водних – 9,56 (відповідно 4,78 і 4,78 млн грн) та надр – 19,67 млн грн (10,7 і 8,97 млн грн).

Таблиця 1

Надходження коштів від екологічного податку, збору за забруднення довкілля й відшкодування збитків за порушення вимог природоохоронного законодавства в Закарпатській області *

Фонд	Надійшло коштів, тис. грн		Абсолютний приріст надходження коштів, тис. грн	Темп приросту, %	
	2012	2013		2012	2013
Державний	2 586,7	8 489,9	5 903,20	3,28	228
Обласний	1 724,4	2 400,0	675,60	1,39	39
Місцеві (міські, селищні, сільські)	4 311,1	5 962,1	1 651,00	1,38	38
Усього	8 622,2	16 852,0	8 229,80	1,95	95

* Джерело: складено автором на основі даних Департаменту екології та природних ресурсів Закарпатської обласної державної адміністрації

З'ясовано, що з метою вирішення основних екологічних проблем та забезпечення сталого розвитку області з Державного та обласного фондів охорони навколишнього природного середовища профінансовано природоохоронних заходів на суму 4 865,1 тис. грн (3 610,0 і 1 255,1 тис. грн відповідно).

Спираючись на концепт децентралізованого сталого розвитку сільських територій, який формується на засадах ефективного використання фінансів природно-ресурсного спрямування, обґрунтовано необхідність реалізації такої моделі саме в інноваційній площині. У змістовному аспекті модель інноваційного, екологічно спрямованого розвитку територіального простору передбачає: формування інвестиційно забезпеченого виробництва, інноваційно орієнтованого ринку інвестицій, інноваційно інтегрованих структур, пов'язаних власне з механізмом розвитку державно-приватного партнерства. Крім того, зосереджено увагу на забезпеченні умов для збалансованості інвестиційного та фінансового ринків, створення системи сучасних механізмів впливу держави на інноваційну спрямованість сільського господарства, підвищення ролі інноваційної компоненти у процесі збереження та відтворення людського потенціалу сільських територій, пов'язаної з економізацією соціальних та екологічних відносин на засадах використання ефекту інноваційних інвестицій, а також трансформацію базисних цільових орієнтирів розвитку господарської системи регіону в цілому.

Одночасно визначено пріоритетні позиції децентралізованого еколого-орієнтованого розвитку сільських територій Закарпатського регіону, які пов'язуються з: багатофункціональним економічним розвитком сільських громад, загальним соціальним і культурним піднесенням, удосконаленням системи охорони навколишнього природного середовища, реалізацією програм відновлення лісових насаджень та протипа-вових заходів, сталим розвитком туризму тощо.

На основі вивчення проблемних питань інвестиційно-інноваційного забезпечення сільських територій Закарпатського регіону обґрунтовано висновки про пріоритетність заходів щодо вдосконалення сучасного механізму платежів і зборів за використання природних ресурсів на рентних засадах, зокрема в частині поглибленого врахування екологічних втрат громад. Визначено напрям розширення форм і джерел фінансування відтворення природно-ресурсного потенціалу та покращення природокорис-

тування на основі імплементації рентних відносин у систему децентралізованого управління сталим розвитком сільських територій. Удосконалення механізмів та нормативної бази платності за використання природних ресурсів відбувається на засадах розгортання процесів капіталізації, корпоратизації, інституціоналізації, диверсифікації та сек'юритизації природно-ресурсної діяльності в ринкових умовах.

Висновки. В умовах децентралізації не слід розглядати як основне джерело фінансування сталого розвитку територіальних громад бюджетні кошти. Необхідно активно розвивати систему інституту екологічних фондів, оскільки саме вони можуть виступати основою формування моделі сталого розвитку територіальних громад. Фінансово-економічне забезпечення сталого розвитку територій повинне враховувати всі джерела і форми акумуляції фінансових засобів. При цьому пріоритетним напрямом має бути використання засобів господарюючих суб'єктів, коли організація зацікавлена у вкладенні власних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б. Ефект декаплінгу як фактор взаємозв'язку між економічним зростанням і тиском на довкілля / Б. Данилишин, О. Веклич // Вісник Національної академії наук України. – 2008. – № 5. – С. 12-18.
2. Князева Е.Н. Основания синергетики. Синергетическое мировидение / Е.Н. Князева, С.П. Курлюков. – М. : Ком книга, 2005. – 240 с.
3. Сталый розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього : [монографія] / [Хвесик М.А., Бистряков І.К., Левковська Л.В., Пилипів В.В.]; за ред. акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 465 с.
4. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики : [монографія] / І.О. Іртищева. – Миколаїв : Дизайн та поліграфія, 2010. – 412 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Стройко Т.В. Раціональне природокористування як елемент сталого розвитку сільських територій / Т.В. Стройко, І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Економіст. – 2014. – №2. – С. 34-37.
7. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні : [монографія] / [М.А. Хвесик, С.О. Лизун та ін.]; за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика, д.г.-м.н., проф. С.О. Лизуна. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.

УДК 332.72 (477)

Ступень Р.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри землевпорядного проектування
Львівського національного аграрного університету

ДЕТЕРМІНАНТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Розкрито детермінанти функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення та виявлено особливості факторів, що впливають на його формування. Запропоновано структурно-логічну схему функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення, яка включає чотири складові, зокрема: об'єкти земельного ринку, його елементи, правову основу його формування та функції, взаємодія яких забезпечує раціональне використання земельних угідь. Також запропоновано низку основних заходів, необхідних для ефективного функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: ринок, земля, сільське господарство, функціонування, фактори.

Ступень Р.М. ДЕТЕРМИНАНТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Раскрыты детерминанты функционирования рынка земель сельскохозяйственного назначения и выявлены особенности факторов, влияющих на его формирование. Предложена структурно-логическая схема функционирования рынка земель сельскохозяйственного назначения, включающая четыре составляющие, в частности: объекты земельного рынка, его элементы, правовую основу его формирования и функции, взаимодействие которых обеспечивает рациональное использование земельных угодий. Также предложен ряд основных мероприятий, необходимых для эффективного функционирования рынка земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: рынок, земля, сельское хозяйство, функционирование, факторы.

Stupen R.M. DETERMINANTS OF THE AGRICULTURAL LANDS MARKET FUNCTIONING

This paper deals with determinants of the agricultural lands market functioning, reveals features of factors influencing its formation. There were given structural and logical scheme of the agricultural land market functioning, which includes four components, in particular: objects of the land market, its elements, the legal basis of its formation and functions, interaction of which ensures the efficient use of land plots. Also, the author suggests a number of basic measures needed for the effective functioning of agricultural land market.

Keywords: market, land, agricultural, functioning, factors.

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки з метою сталого розвитку аграрного сектора, а також створення збалансованої системи землекористування необхідний ринок сільськогосподарських земель. Однак успішне формування, розвиток та ефективне функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення залежить від багатьох факторів. Питання обчислення земельної ренти, ціни землі, граничних обсягів земельного обігу тісно взаємопов'язані з умовами екологічного стану довкілля, індексом попиту і пропозиції, а також з іншими недостатньо вивченими факторами, які вимагають подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У ході проведення земельної реформи в Україні проблемам формування ринку земель сільськогосподарського призначення приділялася значна увага у вітчизняних публікаціях. Різні аспекти становлення земельного ринку були досліджені у працях таких вчених-економістів: О.І. Гуторова, О.Д. Гнаткович, Д.С. Добряка, Й.М. Дороша, О.І. Коваліва, А.Г. Мартина, Л.Я. Новаковського, А.Я. Сохничка, М.Г. Ступеня, В.М. Трегобчука, А.М. Третяка, М.М. Федорова та інших. При цьому щодо умов ринкової економіки ними критично проаналізовано низку теоретичних положень і методичних засад розвитку земельного ринку. Разом з тим багато проблем, зокрема пов'язаних із формуванням і функціонуванням ринку земель сільськогосподарського призначення, а також з його регулюванням в умовах сучасної економіки, ще не повною мірою розкриті.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у виявленні та аналізі детермінант функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення з урахуванням визначення особливостей факторів, що впливають на його формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід вітчизняної економіки на ринкові умови господарювання здійснив значний вплив на стан агропромислового комплексу, істотним чином змінив земельні відносини у сільському господарстві, яке, як показує досвід, залежить насамперед від системи земельних відносин, що складаються у суспільстві.

Сутність юридичної концепції землі як об'єкта нерухомості визначена тим, що на сучасному етапі перехід до ліквідації монополії державної власності на землю докорінно змінив характер і зміст земельних відносин. У результаті встановлення множинності форм земельної власності і включення землі як об'єкта нерухомості у систему ринкового обігу шляхом купівлі-продажу, застави, успадкування, оренди земельні відносини набули майнового характеру.

Відсутність сформованого ринку земель сільськогосподарського призначення стримує розвиток країни, оскільки земельні відносини складають основу формування виробничих відносин, визначають тенденції економічного розвитку суспільства. Тому, на нашу думку, формування ринку земель відноситься до одного зі стратегічних пріоритетів, що визначають майбутнє сільського господарства. На основі обігу земельних ділянок здійснюється заміщення неефективних господарюючих суб'єктів ефективними, забезпечується залучення капіталу, реалізуються програми модернізації конкретних видів діяльності.

Земельна реформа, розпочата в Україні ще у 1990 році, з прийняття Земельного кодексу Української РСР, переслідувала такі цілі [9; 10, с. 48]:

- здійснення переходу до різноманіття форм власності на землю, землеволодіння та землекористування;
- реалізація громадянами права на земельну частку (пай) на їх розсуд;
- формування ринку земель та його інфраструктури;

- забезпечення соціально справедливого й економічно обґрунтованого перерозподілу земель;
- створення рівних економічних умов для всіх форм господарювання;
- створення економічного механізму регулювання земельних відносин та державного контролю за станом, використанням і охороною земель.

Крім того, Постановою Верховної Ради від 18 грудня 1990 року «Про земельну реформу» [11] було передбачено серед завдань земельної реформи виділити перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність, а також у користування підприємств, установ і організацій. Але, аналіз нормативно-правової бази в сфері земельної реформи, свідчить про ширше коло її завдань: запровадження різних форм власності й господарювання на землі та забезпечення їх рівноправного розвитку, підвищення ефективності праці на ній (як уже зазначалося вище); відновлення та поліпшення природного стану земель всіх категорій; створення ефективного й економічного державного апарату управління в галузі раціонального використання та охорони земель; розробка і прийняття необхідної кількості нормативних актів, які регулювали б процес земельної реформи та післяреформаційні земельні відносини за принципами ефективності, економічності й корисності.

Так, за період земельної реформи в Україні ухвалено низку законодавчих актів, які заклали основи правового поля для функціонування земельного ринку. Основоположним із них є: Земельний кодекс України [8]. Ця сфера діяльності регулюється також майже 30-ма законодавчими актами, у т.ч. Законами України («Про опінку земель» [6], «Про особисте селянське господарство» [4], «Про землеустрій» [3], «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)» [7], «Про охорону земель» [5]), Указами Президента, а також постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України.

Таким чином, попри те, що реформування відносин власності в Україні обумовило радикальні зміни всієї системи економічних відносин суб'єктів господарської діяльності як на загальнодержавному, так і на галузевому рівнях, з'ясувалося, що протягом усіх років перетворень одне з найголовніших питань, а саме – створення ринку земель сільськогосподарського призначення – досі вимагає належного законодавчого врегулювання та забезпечення відповідної інфраструктури через урахування детермінант функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення.

З позиції перерозподілу земель між власниками на основі конкурентного попиту та пропозиції, а також враховуючи положення Земельного кодексу України (згідно з яким власник земельної ділянки має право на свій розсуд продавати або іншим шляхом відчужувати земельну ділянку, передавати її в оренду, заставу, спадщину), під земельним ринком можна розуміти відносини, пов'язані з купівлею-продажем, орендою, заставою та іншими угодами з приводу обігу земель. Проте, сьогодні ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні обмежений і функціонує, в основному, за рахунок передачі земельних ділянок в оренду чи усадкування. Дане обмеження виникає у зв'язку з існуванням мораторію (заборона на відчуження земельних ділянок сільськогосподарського призначення шляхом їх продажу) на продаж землі. Тобто, сільськогосподарські товаровиробники втрачають можливість використовувати землю як актив, зокрема у сфері іпотечного кредитування.

Як свідчить зарубіжний досвід, ефективне функціонування ринку земель сільськогосподарського

призначення передбачає: вільний регульований обіг земель сільськогосподарського призначення; наявність стимулів до покупки земель сільськогосподарського призначення виключно з умов їх подальшого використання за цільовим призначенням; конкуренцію між сільськогосподарськими виробниками в процесі якої виявляються об'єктивні відмінності в рівнях господарювання та ефективності використання земельних та інших виробничих ресурсів, а також диференціацією цих виробників за рівнем прибутковості (рентабельності) їх виробничої діяльності.

Серед основних умов формування ринку земель сільськогосподарського призначення варто виділити [1, с. 80-82]:

земля повинна бути визнана товаром особливого роду, що відрізняється від інших товарів своєю обмеженістю і виконанням двох специфічних функцій – об'єкта приватної власності і частини національного багатства;

дотримання принципу умовності приватної власності на землю, яка підлягає державному регулюванню;

встановлення меж вільного розпорядження земельною власністю;

оренда є рівноправною і ефективною формою землекористування, поряд із власністю на землю.

У практичній діяльності земельний ринок виконує наступні функції: інформаційну (інформація про ціни, попит, пропозицію та інші дані); ціноутворюючу (встановлення рівноважних цін на земельні ділянки); інвестиційну (підвищення інвестиційної привабливості землекористувача); стимулюючу (стимулювання власника до підвищення вартості землі як активу); розподільчу (розподіл земельних ресурсів між сферами діяльності); посередницьку (встановлення зв'язку між попитом і пропозицією земель).

Ринок землі складається з таких основних елементів [2, с. 43]: попит; пропозиція; ціна; менеджмент; маркетинг (аналіз ринку, прогнозування, сегментація, об'єкти, моніторинг, ціноутворення); інфраструктура (консалтингова, юридична, ріелторська, рекламна, інформаційна, страхова).

Специфіка такого ринку полягає в тому, що в рамках національної економіки пропозиція землі є абсолютно нееластичною, а кількість земельних ресурсів в країні – фіксована величина. Тобто пропозиція землі не може бути збільшена навіть за умови підвищення ціни на землю. Попит на землю, навпаки, еластичний і має тенденцію до зростання, що зумовлює підвищення ціни на землю, яка залежить від родючості, розташування ділянки та ін. Зв'язок попиту на землю з граничним доходом від землі допомагає зрозуміти негативний нахил кривої попиту. Чим вища продуктивність землі, тим (за інших рівних умов) буде вищим попит на землі даної якості і, відповідно, вище прохідтимо крива попиту, вищим буде й рівноважний рівень ренти.

Враховуючи особливості земельного ринку, необхідно пам'ятати, що існують чотири його основні варіанти: депресивний ринок (коли попит і пропозиція на земельні ділянки вкрай обмежені і не мають тенденції до зростання); ринок продавця (коли ажіотажний попит поєднується з депресивною пропозицією); ринок покупця (коли депресивний попит поєднується з ажіотажною пропозицією); розвинений ринок (коли попит і пропозиція перебувають на досить високому рівні, збалансовані за найбільш поширеними ринковими операціями із землею і характеризуються тенденцією до подальшого зростання) [1, с. 80-82; 2, с. 46-47].

З урахуванням вищевикладеного пропонуємо структурно-логічну схему функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення, що складається з чотирьох складових: об'єктів земельного ринку, елементів ринку, правової основи формування земельного ринку та функцій ринку, взаємодія яких забезпечує раціональне використання земельних угідь (рис. 1).

На нашу думку, доцільно запропонувати такі основні заходи, необхідні для ефективного функціонування земельного ринку: проведення повної інвентаризації земель та землекористувачів, визначення найбільш цінних в господарському відношенні земельних угідь, які повинні перебувати під особливою увагою держави; здійснення зонування земель за їх функціональним і цільовим призначенням; проведення кадастрової оцінки земель і формування електронної бази даних про землекористувачів, сервітуту та обтяження земельних ділянок, їх якість та оціночну вартість; організація створення прозорої, доступної та довготривалої інформаційної бази даних і оперативної статистичної інформації про операції із земельними ділянками, про кон'юнктуру ринку та ринкову ціну землі; розроблення і налагодження механізму руху земельних паїв і компенсації за них; внесення до чинного законодавства змін, що стосуються зниження податків на доходи від операцій із земельними ділянками та витрат при оформленні угод; створення інфраструктури земельного ринку, що включає державні та комерційні підприємства й організації, консалтингові організації з оцінки земель, оформлення угод та операцій із земельними ділянками, земельний суд, земельний нотаріат, земельний банк, інститут операторів на ринку, інститут незалежних оцінювачів, страховиків; визначення і реалізація комплексу

заходів і методів по адміністративно-правовому та економічному регулюванню земельного ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, незважаючи на низку прийнятих законодавчих актів, вітчизняне законодавство, на основі якого має ефективно функціонувати ринок землі, все ще значно відрізняється від західного і потребує коригування з метою наближення до загальноприйнятих норм з урахуванням специфіки вітчизняних реалій.

Тому врахування визначених детермінант функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення, виявлених особливостей факторів, що впливають на його формування, основних заходів, необхідних для ефективного функціонування ринку, дозволить виробити необхідні умови для захисту прав власності на землю, сприятиме становленню й ефективному функціонуванню ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні та зростанню продуктивності й ефективності сільського господарства, зміцненню його експортного потенціалу, матиме позитивний вплив на конкурентоспроможність аграрного сектора та економіку України в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладышев И.И. К вопросу социально-экономической оценки природно-ресурсного потенциала / И.И. Гладышев // Региональные проблемы АПК Амурской области. – 2004. – № 5. – С. 78-84.
2. Гладышев И.И. Методика оценки эффективности стратегического управления агропромышленным комплексом в регионе / И.И. Гладышев, М.Б. Челпанова // Научные труды Вольного экономического общества России – 2006. – № 78. – С. 41-49.
3. Закон України «Про землеустрій» № 858-IV від 22 травня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
4. Закон України «Про особисте селянське господарство» № 742-IV від 15 травня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
5. Закон України «Про охорону земель» № 962-IV від 19 червня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
6. Закон України «Про оцінку земель» № 1378-IV від 11 грудня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
7. Закон України «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)» № 899-IV від 5 червня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
8. Земельний кодекс України № 2768-III від 25 жовтня 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
9. Мостов'як М. Ринок сільськогосподарських земель в Україні: проблеми формування та напрями подальшого розвитку / М. Мостов'як [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/>.
10. Пасхавер Б.И. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б.И. Пасхавер // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 47-53.
11. Постанова верховної ради Української РСР «Про земельну реформу» № 563-XII від 18 грудня 1990 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>.

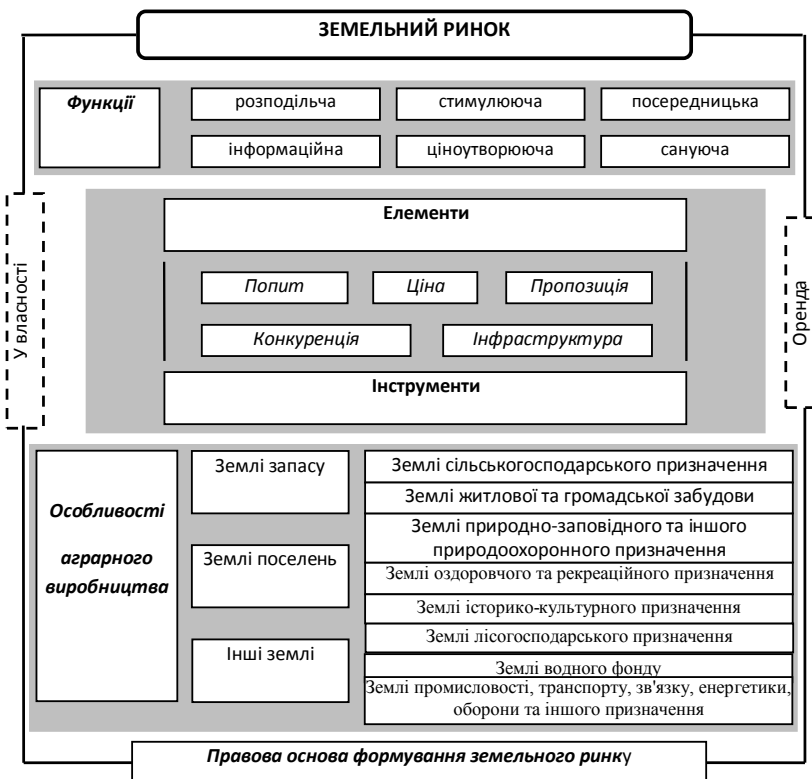


Рис. 1. Структурно-логічна схема функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення

Джерело: адаптовано автором за [1, с. 80-81; 2, с. 47-49; 10, с. 51-52].

СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.522.4:327(045)

Мартінова Л.Б.

*кандидат філологічних наук, доцент
Вінницького торговельно-економічного університету
Київського національного торговельно-економічного університету*

ВПЛИВ МОБІЛЬНОСТІ НАСЕЛЕННЯ ЯК НОСІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПЕРЕБІГ ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Метою статті є аналіз і розробка практичних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності персоналу України. У статті проаналізовано основні фактори, що безпосередньо впливають на трудову мобільність населення на шляху інтеграції України до ЄС, серед яких зазначено такі, як динаміка і характер розвитку економіки, науково-технічний прогрес; зміна структури економіки, рівень інвестицій, зміна інфляції, порушення умов відтворення робочої сили.

Ключові слова: трудова мобільність, конкурентоспроможність персоналу, людський потенціал, розвиток персоналу, трудовий потенціал.

Мартынова Л.Б. ВЛИЯНИЕ МОБИЛЬНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КАК НОСИТЕЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ХОД ПРОЦЕССА ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Целью статьи являются анализ и разработка практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности персонала Украины. В статье проанализированы основные факторы, которые непосредственно влияют на трудовую мобильность населения на пути интеграции Украины в ЕС, среди которых указаны такие, как динамика и характер развития экономики, научно-технический прогресс; изменение структуры экономики, уровень инвестиций, изменение инфляции, нарушение условий воспроизводства рабочей силы.

Ключевые слова: трудовая мобильность, конкурентоспособность персонала, человеческий потенциал, развитие персонала, трудовой потенциал.

Martynova L.B. THE IMPACT OF POPULATION MOBILITY AS A SIGN OF HUMAN DEVELOPMENT ON THE PROCESS OF EUROPEAN INTEGRATION

The purpose of this article is to analyse and develop practical recommendations for improving the competitiveness of Ukrainian workforce. The article focuses on the main factors that directly affect labour mobility in the way of Ukraine's integration into the EU. The most important among them are the dynamics and nature of economic development, scientific and technological progress, and changes in the structure of the economy, the level of investment, inflation fluctuation, and alterations of workforce reproduction.

Keywords: labour mobility, competitiveness of workforce, human potential, personnel development, employment potential.

Постановка проблеми. На сьогодні Україна остаточно визначилася із напрямом свого розвитку і спрямувала свою діяльність в усіх сферах та галузях до європейського співтовариства. Звичайно, це позитивний вектор, оскільки він відкриває країні багато нових можливостей, але паралельно тягне за собою велику відповідальність та безліч невизначеностей і проблем.

Одним із таких суперечливих питань є питання мобільності населення як носія людського потенціалу. Саме поняття «мобільність» вживається у декількох значеннях залежно від сфери застосування.

Зовні мобільність проявляється в індивідуальному акті зміни місця праці та умов життя. Проте по своїй суті, формі і механізму прояву вона являє собою складний комплекс самих різноманітних елементів, видів і типів руху. У результаті аналізу вищезазначеного можна виділити такі види мобільності, як академічна мобільність, яка являє собою інтеграційний процес у сфері освіти, що надає можливість студентам, викладачам брати участь в різноманітних навчальних або навчально-дослідницьких програмах; секторальну мобільність, що включає рух населення між підприємствами державного та недержавного секторів економіки; галузеву мобільність - потенційну можливість і самі переміщення працівників між підприємствами однієї або різних галузей;

професійно-кваліфікаційну мобільність, пов'язану зі зміною професії, посади, кваліфікації працівника як на даному підприємстві, так і при переході на інше місце роботи; територіальну мобільність, що характеризується переміщенням на нове місце проживання. Тому, аналізуючи загалом мобільність населення починаючи з академічної та закінчуючи територіальною, варто зауважити, що всі вищезазначені види нерозривно взаємопов'язані між собою.

Основою мобільності трудової можна вважати академічну мобільність, яка звичайно збільшує шанси, в першу чергу, студентства до отримання нових знань, документів про освіту, а в результаті і працевлаштування як в своїй країні, так і за кордоном. Нажаль, як показує практика, студенти які мають можливість отримати освіту за кордоном дуже рідко повертаються в Україну, то знову ж можемо говорити про відтік інтелектуального потенціалу із країни.

Аналіз останніх досліджень. Останніми роками проблемі мобільності населення присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Вагомі дослідження з даної проблематики представлені іменами вітчизняних науковців: О. Білик, С. Вовканича, О. Грішної, М. Долішнього, А. Колота, Е. Лібанової, О. Малиновської, В. Онікієнка,

С. Пирожкова, У. Садової, Л. Семів, О. Шаблія та ін. До найвідоміших закордонних авторів, що розробляють проблематику мобільності, належать: М. Армстронг, Н. Барр, Л. Джуелл, Р. Еренберг, С. Естрін, Т. Заславська, М. Кастельс, Р. Сміт, Р. Харбісон. Більшість наукових праць присвячено теоретико-методологічним дослідженням мобільності, або ж аналізу реального територіального, міжгалузевому, професійного руху населення, зміні його соціального чи професійного статусу.

Варто зазначити, що академічна мобільність та професійне навчання є одними із складових конкурентоспроможності країн при розрахунку загального Індексу глобальної конкурентоспроможності та є ключовими для економік, орієнтованих на ефективність.

Мета статті – проаналізувати сучасний стан впливу мобільності населення на перебіг євроінтеграційних процесів, визначити найбільш вагомі чинники, що сприяють та перешкоджають населенню України застосовувати професійні знання та навички для розвитку економіки країни.

Результати досліджень. Академічна мобільність збільшує шанси людини на професійну самореалізацію, а також підвищує якість трудових ресурсів національної економіки.

Рух України у напрямку євроінтеграції та включення у світову економіку ставлять перед вітчизняною економічною наукою і практикою принципово нові завдання, серед яких вагоме місце належить підвищенню конкурентоспроможності персоналу. Значимість цієї проблеми надзвичайно посилюється в умовах входження України у міжнародний конкурентний простір, прискорення глобалізаційних процесів. Конкурентні позиції підприємств все більше визначає персонал, орієнтований на здобуття конкурентних переваг в освіті, результатах праці, здатний до інтелектуально-професійного розвитку, розробки і впровадження інновацій на рівні світових стандартів, створення конкурентоспроможної продукції.

Проте розв'язання цієї проблеми гальмується неадаптивністю персоналу та керівників українських підприємств до умов конкурентного середовища, застарілими підходами до кадрової роботи, виробничого менеджменту, оцінки та стимулювання персоналу, невідпрацьованістю методичного інструментарію щодо оцінювання конкурентоспроможності та її регулювання у сфері праці.

Характер і особливості протікання багатьох процесів на ринку праці обумовлені рівнем мобільності працівників. Трудова мобільність – це здатність працівників пристосовуватися до мінливих умов виробництва, до зміни трудових функцій, місць прикладання праці, готовність до підвищення кваліфікації, освоєння нових професій, а також сукупність реальних процесів переміщення трудових ресурсів в економічному і географічному просторі [7].

Рівень мобільності населення в економіці визначається такими факторами, як динаміка і характер розвитку економіки, що зумовлює з одного боку, у період підйому створення нових робочих місць, розширення потенційного простору для пересування працівників, що відповідно збільшує мобільність, а з іншого – у період економічного спаду скорочення робочих місць, зростання безробіття, тобто зниження можливості пошуку нового і збільшення можливості втрати існуючого місця роботи, що стримує трудову мобільність; науково-технічний прогрес, безперервне зростання якого безпосередньо впливає на технічний та технологічний рівень виробництва, зміна вимог до якості праці змушує працівників швидко пристосо-

уватися до зміни трудових функцій, освоювати нові професії, підвищувати кваліфікацію; зміною структури економіки. Поява і зростання одних секторів і галузей економіки, спад виробництва в інших викликають зміни в галузевій структурі попиту на робочу силу, сприяють міжгалузевому руху робочої сили; рівнем інвестицій. Зростання капіталовкладень призводить до збільшення обсягів виробництва, до підвищення попиту на працю, до створення нових робочих місць і, отже, розширює економічний простір руху працівників; зміною інфляції. Висока інфляція викликає скорочення реальних доходів, змушує шукати додаткові доходи у сфері вторинної зайнятості, що часто супроводжується освоєнням нових професій і сфер прикладання праці; зростанням потреб – як матеріальних, так і духовних і соціальних, які викликають прагнення до підвищення кваліфікації, освоєння нових професій, переходу на більш престижні і високооплачувані робочі місця; порушенням умов відтворення робочої сили. Зниження заробітної плати нижче прожиткового рівня, відмінності в умовах проживання, в можливості одержання освіти і спеціальної підготовки, нерівномірність розміщення населення по території країни є чинниками, що безпосередньо ініціюють рух населення.

Мобільність робочої сили стимулюється посиленням диференціації в умовах, оплати праці, появою нових робочих місць у зв'язку зі зміною форм власності, зростанням неформальної зайнятості, зміною структури зайнятості, пов'язаних у першу чергу із збільшенням числа робочих місць у галузях ринкової інфраструктури.

Вагомим внеском у дослідження та розвитку наукових уявлень про конкурентоспроможність персоналу стали праці П. Друкера, М. Портера, А. Стрикленда, А. Томпсона та інших зарубіжних вчених. Розробці цієї проблематики сприяли публікації вчених країн СНД, зокрема М.О. Волгіна, Б.М. Генкіна, Р.П. Колосової, Р.А. Фатхутдінова та інших.

Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності працівників досліджували такі українські вчені, як О.І. Амоша, С.І. Бандур, В.В. Близнюк, Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, Г.А. Дмитренко, М.І. Долішній, А.М. Колот, І.С. Кравченко, Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор, О.В. Макарова, В.М. Новіков, О.Ф. Новікова, В.В. Онікієнко, І.Л. Петрова, С.І. Пирожков, М.В. Семикіна, Л.В. Шаульська, І.А. Сай та інші [1; 4; 6].

Дослідження процесів прояву та реалізації функцій трудової мобільності працівників вітчизняних підприємств є актуальним, оскільки недостатня вивченість наслідків впливу цих процесів на використання трудового потенціалу підприємства, обмежує можливості ведення ним ефективної кадрової політики.

При урахуванні процесів, пов'язаних з інтеграцією України до ЄС, змінюється загальна стратегія управління рухом персоналу підприємств. Її головним напрямком тепер є формування керованої мобільності замість раніше визнаних пріоритетними підвищення стабільності складу працівників та зниження плинності. Адже трудова мобільність, на рівні підприємства (внутрішня), є явищем безумовно позитивним, оскільки це дозволяє збільшити вимоги до рівня кваліфікації працівників, а саме набуття працівниками належного досвіду роботи дозволяє їм поступово підвищувати рівень своєї кваліфікації, отримувати нові навички у праці та змінювати вид діяльності.

Висхідна мобільність характеризує високу конкурентоспроможність і професійну адаптацію працівника. Так, підприємство саме «виховує» кадри, дає

можливість їм розвиватися, просуватися по кар'єрних сходах, тим самим забезпечуючи себе вже кваліфікованими працівниками і стабільним колективом. Підприємство з високим рівнем внутрішньої трудової мобільності, підвищує ефективність витрат на навчання працівників, тому що у разі їх звільнення ефект від навчання виникає або поза підприємством, що вклало у навчання кошти, або взагалі не виникає, якщо звільнення пов'язане зі зміною професії.

Відсутність трудової мобільності на підприємстві може призвести до погіршення соціально-психологічного клімату, оскільки праця персоналу будь-якого підприємства може відрізняється високою напруженістю і монотонністю праці може бути причиною зниження її продуктивності.

Що стосується зовнішньої трудової мобільності, то з економічних позицій, висока плинність персоналу на підприємствах обходиться дуже дорого, навіть по відношенню до звичайних робітників та спеціалістів, а досвідчених, висококваліфікованих фахівців і менеджерів замінити дуже складно. Певною мірою зовнішня трудова мобільність необхідна й позитивна, оскільки забезпечує підприємство новими працівниками з прогресивними ідеями та новітніми знаннями. Однак надто висока зовнішня мобільність (що виражається показниками обороту і плинності кадрів) майже напевно є результатом прорахунків у кадровій політиці підприємства і може завдати йому неабияких збитків.

Саме тому, неоднозначність прояву трудової мобільності підприємств, змушує говорити не про необхідність абсолютного її обмеження, а про розумне регулювання.

Висновок. Між процесами мобільності персоналу всередині підприємства і процесами плинності персоналу існує обернено пропорційний зв'язок: чим інтенсивніша внутрішня мобільність персоналу, тим нижча плинність, і навпаки. Тому одним із основних завдань кадрової служби підприємства має стати оптимальна організація внутрішньої мобільності персоналу, так як це є передумовою ефективного використання трудового потенціалу підприємства і важливою складовою його економічного стану та конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богиня Д.П. Основи економіки праці [Текст] : навч. посібник / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с.
2. Аполій Г.В. Внутрішня торгівля: тенденції сучасного розвитку [Текст] / Г.В. Аполій // Торгівля, комерція, підприємництво : зб. наук. пр. – Вип. 8. – Львів, 2007. – С. 181-186.
3. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємства [Текст] / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 39-42.
4. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості [Текст] / М.І. Долішній, С.М. Злупко та ін. – Ужгород : Карпати, 1997. – 422 с.
5. Тілікіна Н.В. Концептуальні підходи до дослідження мобільності робочої сили [Текст] / Н.В. Тілікіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 185-193.
6. Сай І.А. Особливості формування трудових ресурсів в економіці [Текст] / І.А. Сай // Економіка та держава. – 2008. – № 2. – С. 103-104.
7. Менеджмент персоналу [Текст] : навч. посібник / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін. ; за ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2004. – 398 с.

УДК 631.11:331.101.3.000.7

Прокопчук Л.М.

кандидат економічних наук, в.о. доцента

Подільського державного аграрно-технічного університету

АНАЛІЗ СТАНУ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена вивченню питання зайнятості населення в аграрному секторі економіки. Висвітлена структура зайнятого населення Хмельницької області у 2013 р. за видами економічної діяльності. Розраховано основні показники ринку праці у сільській місцевості Хмельницької області. Відображено загальний огляд економічної активності та зайнятості сільського населення Хмельницької області за 2009–2013 рр. Розглядаються динаміка кількості найманих працівників, зайнятих в сільському господарстві, мисливстві, лісовому і рибному господарстві Хмельницької області; прийому і вибуття працівників у сільському господарстві, мисливстві і пов'язаних з ними послугах. Сформовано узагальнену модель зайнятості сільського населення. Обґрунтовуються заходи подолання негативних тенденцій формування ринку праці у трансформаційній економіці.

Ключові слова: зайнятість, безробіття, ринок праці, сільське господарство, сільське населення.

Прокопчук Л.Н. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена изучению вопроса занятости населения в аграрном секторе экономики. Освещена структура занятого населения Хмельницкой области в 2013 г. по видам экономической деятельности. Рассчитаны основные показатели рынка труда в сельской местности Хмельницкой области. Отражено состояние экономической активности и занятости сельского населения Хмельницкой области в 2009–2013 гг. Рассмотрена динамика количества наемных работников, занятых в сельском хозяйстве, охоте, лесном и рыбном хозяйстве в Хмельницкой области; приема и выбытия работников в сельском хозяйстве, охоте и связанных с ними услугах. Сформирована обобщенная модель занятости сельского населения. Обосновываются меры преодоления негативных тенденций формирования рынка труда в трансформационной экономике.

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок труда, сельское хозяйство, сельское население.

Prokopchuk L.N. ANALYSIS OF EMPLOYMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR

The article is devoted to studying the issue of employment in the agricultural sector. Illuminated structure employed Khmelnytsky region in 2013 by economic activity. Calculated key indicators of the labor market in rural areas Khmelnytsky region. Displaying an overview of economic activity and rural employment Khmelnytsky region for 2009–2013. We consider the dynamics of the number of employees employed in agriculture, hunting, forestry and fisheries in Khmelnytsky region; admission and retirement of employees in agriculture, hunting and related services. Formed generalized model of rural employment. Substantiated measures to overcome the negative trends in the formation of the labor market in the transformational economy.

Keywords: employment, unemployment, labor market, agriculture, rural population.

Постановка проблеми. Формування ринкового господарства обумовлює обов'язкову наявність резерву працівників, тому що ринок засобів виробництва та ринок капіталу неминуче створюють перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї. Значно знижується попит на робочу силу, зростає напруження на ринку робочої сили. Незважаючи на наявність у аграрному секторі відкритого і «прихованого» безробіття, у сільському господарстві окремих регіонів ще й тепер не вистачає робочих рук. Недостатній рівень механізації виробничих процесів, обмежений вибір професій, незадовільні умови праці і побуту є основними причинами низької престижності робочих місць у сільськогосподарському виробництві і не приваблює молодь та безробітних з інших галузей народного господарства. Все це призвело до того, що аграрний сектор економіки України, незважаючи на вжиті за останні роки заходи, не виконує відведені йому функції: не задовольняються потреби суспільства у продуктах харчування, сільськогосподарській сировині, загострюються внутрішні соціально-економічні проблеми, які знижують життєздатність села і аграрного виробництва в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні проблеми формування ринку робочої сили, зайнятості сільського населення в останні роки досліджувались багатьма вченими-економістами, зокрема, Богинею Д.П., Гнібіденко І.Ф., Красновим Ю.М., Купаловою Г.І., Масхмою М.Б., Чикурковою А.Д., Шпикуляком О.Г., Якубою К.І. та ін. Проте окремі аспекти зайнятості та фактори, що на неї впливають, залишаються все ще недостатньо висвітленими і потребують більш глибокого аналізу.

Мета статті. Здійснити стан зайнятості населення стосовно аграрної сфери та її регулювання, так як ця проблема все ще залишається відкритою і не вирішеною для українського суспільства.

Виклад основного матеріалу. Сучасна кон'юнктура українського ринку робочої сили, як взагалі, так і в сільському господарстві, характеризується глибокими диспропорціями у співвідношенні попиту і пропозиції робочої сили і збільшує напругу на ринку робочої сили. Попит на робочу силу визначається обсягом і структурою виробництва, рівнем продуктивності праці, кон'юнктурою ринку капіталу, товарів та послуг, ціною робочої сили, а також правовими нормами, що регулюють її використання. Пропозиція на ринку робочої сили уособлює в собі певну частку працездатного населення, яка пропонує роботодавцю свою здатність до праці і натомість отримує фонд життєвих благ. Вона формується під впливом багатьох чинників: наявна демографічна ситуація, стан зайнятості населення, стан системи оплати праці, ефективність існуючої системи підготовки і перепідготовки кадрів, форма і характер праці, ймовірно вивільнення робочої сили тощо [10, с. 225].

Аналіз економічної активності та зайнятості сільського населення Хмельницької області за 2009–2013 рр. свідчить про зниження рівня зайнятості, зростання чисельності економічно неактивного населення, що не сприяє покращенню становища в області стосовно ринку праці. За досліджуваній період рівень зайнятості сільського населення регіону зменшився: населення у віці 15–70 років – на 3% і 2013 р. склав 61,4%; населення працездатного віку, відповідно, зменшився на 2,9% і звітного

року склав 65,4%. У сільській місцевості Хмельницької області рівень безробіття економічно активного населення складає 9,2%, а працездатного – 10,5. Разом з тим слід врахувати значне поширення прихованого та сезонного безробіття, яке не відображається у статистичній звітності.

Високі показники рівня безробіття обумовлюють недостатню ефективність використання наявного трудового потенціалу населення у сільській місцевості Хмельницької області. Якщо не прийняти належних запобіжних заходів, то можна очікувати подальшого збільшення незайнятого сільського населення і, відповідно, посилення напруги на сільському ринку праці [9, с. 351].

Протягом останніх років спостерігалася стійка тенденція скорочення кількості штатних працівників сільського господарства, а саме: за період з 2009 р. кількість працюючих безпосередньо в сільському господарстві скоротилася в 2,8 рази. У 2013 р. середньооблікова кількість штатних працівників сільськогосподарських підприємств становила 20,7 тис. осіб, що на 5,0%, або 1,1 тис. осіб менше, ніж у 2012 р. Крім того, за зовнішнім сумісництвом та за договорами цивільно-правового характеру в господарствах було зайнято 1,1 тис. осіб.

Подальше скорочення сільськогосподарських підприємств в області призведе до зменшення кількості працюючих у сільськогосподарському виробництві й спричинить негативні тенденції у зайнятості сільського населення. У сільськогосподарському виробництві спостерігається економічний занепад господарств, скорочення виробництва, відсутність перспектив та якісних робочих місць, незадовільні умови праці та низький рівень її оплати [11, с. 133].

Основним напрямом подолання безробіття сільського населення є становлення фермерства на селі та розвиток інфраструктури зеленого туризму [3, с. 2]. Щорічно в Україні та регіонах складаються програми зайнятості населення. У Хмельницькій області Програму зайнятості населення до 2017 р. розроблено на підставі ст. 18 Закону України «Про зайнятість населення» і затверджено 19 червня 2013 р. У даній програмі визначено комплекс заходів, направлених на посилення мотивації населення до легальної зайнятості, стимулювання заінтересованості роботодавців до збереження та правління на нові робочі місця, сприяння розвитку підприємницької ініціативи населення.

Реалізація програми передбачає, що чисельність зайнятого населення віком 15–70 років щорічно збільшуватиметься і становитиме у 2015 р. – 572,0 тис. осіб, у 2016 р. – 573,0 тис. осіб, у 2017 р. – 574,0 тис. осіб з урахуванням найманих працівників статистично малих підприємств, підприємців, зайнятих у підприємств громадян та самостійно зайнятих, а рівень зайнятості зросте до 59,3% у 2015 р., 59,4% – у 2016 р. та 59,5% – у 2017 р. Чисельність безробітного населення у віці 15–70 років, визначена за методологією МОП, у 2013–2017 рр. зменшиться

з 53,5 до 52,7 тис. осіб. Прогнозується, що рівень безробіття, починаючи з 2014 р., зменшиться до 8,2% у 2017 р. [7].

Програма насамперед спрямована на забезпечення збалансованого галузевого та територіального соціально-економічного розвитку, збереження та створення нових робочих місць, сприяння зайнятості та підвищення добробуту населення, задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб людини, відтворення якісної робочої сили

Таким чином, аналіз зайнятості населення у сільській місцевості доводить, що останніми роками ситуація на ринку праці залишається на незадовільному рівні. Подолання кризових явищ, що склалися, потребує комплексної державної та регіональної політики, яка повинна включати реалізацію заходів зі створення додаткових робочих місць у сільській місцевості.

Але, як показує практичний досвід, запропоновані заходи не охоплюють всього кола проблем, не враховують особливості та труднощі, що склалися внаслідок економічної кризи, і потребують також врахування територіальних факторів. Проблемними надалі залишаються питання працевлаштування в сільській місцевості і створення нових робочих місць для селян. Регіональні програми сприяння зайнятості здебільшого спрямовані на адаптацію ринку праці до наявних економічних реалій, і питання ефективною зайнятості населення вони не розв'язують. На наш погляд, регулюванню зайнятості необхідно надавати ще більшого значення у зв'язку з ускладненням економічних умов. Застосування Програми зайнятості населення має забезпечити насамперед максимально можливий збалансований попит та пропозицію робочої сили на сільському ринку праці, сформувати багатогалузеву структуру зайнятості сільського населення; уповільнити темпи і мінімізувати негативні наслідки сільської міграції тощо.

Деградація аграрної галузі призводить до того, що чимало працівників з власної ініціативи залишають її через малі заробітки, намагаючись вирішити цю проблему шляхом переходу до іншої сфери діяльності. В процесі реформування економічних відносин дещо змінюється формування структури зайнятості. Його головним проявом повинен стати перерозподіл трудових ресурсів села в несільськогосподарські види діяльності, що підтверджено світовим досвідом і відповідає потребам багатофункціонального розвитку села. Характерним є те, що перелив робочої сили із сільського господарства в інші сфери діяльності був і раніше, а значне переміщення її усередині аграрного сектора (із сільськогосподарських підприємств в особисті селянські господарства, фермерські господарства і кооперативи) спостерігається саме в останні часи, коли в Україні відбулися процеси приватизації та роздержавлення економіки. Роздержавлення і приватизація, змінюючи організацію виробництва, сприяючи технологічному оновленню і більш продуктивному використанню робочої сили, різнобічно впливає

Таблиця 1

Динаміка прийому і вибуття працівників у сільському господарстві, мисливстві і пов'язаних з ними послугах

Показники	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Відхилення 2013 р. від 2009 р.
Прийнято, % до середньооблікової кількості штатних працівників	48,3	48,6	51,2	54,4	53,1	4,8
Вибуло, % до середньооблікової кількості штатних працівників	56,2	56,7	58,4	59,0	59,7	3,5

Джерело: дані Головного управління статистики у Хмельницькій області

на структуру зайнятості, зумовлює підвищення якісних характеристик робочої сили, посилення її професійно-кваліфікаційної мобільності [6, с. 136].

За період 2009–2013 рр. спостерігалася тенденція росту процесів вивільнення працівників в цілому по Хмельницькій області, 2009 р. було вивільнено 84,0 тис. осіб, а 2013 р. – 110,2 тис. осіб, що більше на 26,2 тис. осіб, або на 31,2%. Що стосується сільського господарства, мисливства та лісового господарства, то 2009 р. було вивільнено 4,2 тис. осіб, що більше показника 2013 р. на 0,5 тис. осіб, або на 12,0% [48, с. 49].

Розглянемо, яка, з урахуванням згаданих вище процесів, спостерігається динаміка прийому і вибуття працівників у сільському господарстві, мисливстві і пов'язаних з ними послугах (табл. 1).

Показники таблиці 1 свідчать, що в підприємствах сільського господарства, мисливства і пов'язаних з ними послугах за проаналізований період кількість прийнятих осіб збільшилася на 4,8 п.п., а вибувших – 3,5. Тобто темп прийому працівників у 1,4 рази більший темпу вибуття.

Демонізація економіки, розвиток нових форм власності та господарювання, краще використання ресурсного потенціалу, підвищення продуктивності праці, встановлення ринкової ціни робочої сили призводить до стійкого скорочення попиту, переважання пропозиції робочої сили при одночасному різкому підвищенні вимог до її якості. Характерною рисою формування ринку аграрної праці є утворення резервної армії робочої сили [1, с. 16]. Вивільнені працівники з аграрного сектору економіки, як свідчить досвід зарубіжних країн, повинні знайти своє місце у інших сферах народного господарства. Однак в Україні поки що не іде зменшення можливостей вивільнення ресурсів праці із агропромислового виробництва, оскільки питома вага зайнятих у сільському господарстві в загальній чисельності знижується прискореними темпами щодо темпів зниження всього сільського населення. Таке джерело поповнення ресурсів праці галузей народного господарства, як зайняті в особистому селянському господарстві, надалі не виявляє значних ресурсів через те, що їх розвиток потребує додаткових матеріальних, фінансових і трудових ресурсів [2, с. 4].

Як відомо, основна особливість зайнятості сільського населення полягає у поєднанні праці в суспільному господарстві з працею в особистому селянському господарстві. Оптимальне поєднання праці робітників в суспільному і особистому секторах підвищує трудову активність сільського населення, яка характеризується рядом особливостей, зокрема, істотною різницею між сільською і міською зайнятістю. Існує істотна різниця в тривалості робочого дня і відпустці, що оплачується, а також в умовах праці.

Складне відтворення товару «робоча сила», циклічний та нестабільний характер сільського господарства повинні змушувати державу розробляти спеціальні програми, заходи підтримки і розвитку сільського господарства, соціального захисту селян, а саме: запроваджувати гнучку цінову, податкову політику, прями дотації виробництва, фінансування і будівництво за рахунок бюджетних асигнувань об'єктів виробничої і соціальної інфраструктури в сільській місцевості (електрифікація сільського господарства і сіл, меліорація земель, розвиток освіти, охорони здоров'я, культури). Крім цього, необхідно направляти кошти на перепідготовку, підвищення кваліфікації вивільнених сільських жителів, матеріальну допомогу безробітним, а також сприяти розвитку фермерських господарств [12, с. 28].

При зіставленні критеріїв зайнятості з реаліями сьогодення отримуємо узагальнену модель зайнятості сільського населення, яка включає такі характеристики:

- ведення господарства; режим діяльності; технологічну ознаку; характер зайнятості;
- диверсифікація як за видами (галузевою належністю; формою власності; за статусом зайнятих; кваліфікаційним рівнем; територіальною ознакою), так і за формами (організаційно-правовою формою);
- велика частка зайнятих у неформальному секторі (особисті селянські господарства);
- поширеність прихованого безробіття та тіньової зайнятості;
- великі масштаби тимчасової зайнятості;
- низька продуктивність та мала ефективність зайнятості в аграрному секторі на противагу зайнятості за межами села та у поза аграрних галузях;
- переважання добувного виробництва, що орієнтується на використання природних ресурсів, а не високі технології;
- деіндустріалізація виробництва, переважання ручної некваліфікованої праці;
- переважання серед зайнятих осіб передпенсійного та пенсійного віку;
- незначна прибутковість виробничої діяльності;
- поява серед зайнятих прошарку власників, які поки що не стали господарями.

За перерахованими ознаками вітчизняну модель зайнятості сільського населення слід визнати деформованою і такою, що не є адекватною сучасному етапу історичного розвитку. Вона відповідає не постіндустріальному суспільству, а до індустріальному етапові розвитку людства. На подолання зазначених деформацій зайнятості слід спрямувати політику сільського розвитку, одним з пріоритетних напрямів якої має стати турбота про створення на селі умов для продуктивної та ефективної зайнятості населення [5, с. 10].

Сучасний стан зайнятості сільського населення вимагає розробки державної програми зі створення робочих місць на селі, яка б урахувала особливості кожного регіону. Вона має включати систему заходів щодо сприяння поширенню в аграрному секторі сучасних технологій та технічних засобів і машин, реформування земельних відносин на ринкових засадах, стимулювання розвитку підприємництва, спрямування інвестицій на розвиток підприємств харчової та переробної промисловості; будівництво оздоровчо-рекреаційних комплексів та туристичних баз, створення у сільській місцевості сприятливих соціальних умов для праці і проживання та збереження природного середовища як фактора привабливості сільського способу життя. Такий підхід вимагає переорієнтації діяльності районних центрів зайнятості у напрямі посилення мотивації до праці на селі. Цей напрям діяльності вимагає також створення спеціальних дорадчих служб, які б взяли на себе функцію підвищення кваліфікації зайнятих у сільськогосподарському виробництві [4, с. 147].

Для розв'язання цього життєво важливого завдання мають здійснюватись заходи, спрямовані насамперед на заохочення молоді та молодих фахівців і спеціалістів до роботи і проживання в селах. Для цього доцільно починати з відродження сільської соціальної інфраструктури. Тим самим будуть вирішуватись специфічні молодіжні проблеми, наприклад, отримання фахової освіти, першого робочого місця, житла тощо. Це, у свою чергу, обумовлює відродження або будівництво нових дошкіль-

них закладів, шкіл, підняття на відповідний рівень медичного, побутового та сервісного обслуговування сільських жителів. Отже, дороги, освіта, охорона здоров'я, поліпшення побутового та культурного обслуговування – це загальнодержавна проблема, і її слід вирішувати за окремою схемою фінансування за рахунок коштів місцевого і державного бюджетів, що, безумовно, дає змогу залучити робочу силу та створювати потужний кадровий потенціал на селі.

На нашу думку, головним для розвитку сільського господарства і залучення робочих кадрів є відродження трудомістких видів продукції за рахунок кооперативного виробництва, яке не виправданно скоротилося або зникло зовсім. Такі життєво важливі галузі, як виробництво молока і м'яса, вирощування цукрових буряків, плодів, ягід, льону, хмелю, а також картоплі і овочів, у переважній більшості перемістилося із сільськогосподарських підприємств в особисті селянські господарства.

Проте відродження трудомістких галузей у сільському господарстві має здійснюватися не на базі застарілих технологій, а на основі новітньої індустріальної технології за рахунок фінансування з державного та регіональних бюджетів цільових програм, що, безумовно, сприятиме зростанню виробництва конкурентоспроможної продукції та підвищенню продуктивності праці сільських товаровиробників шляхом підвищення механізації та автоматизації технологічних процесів у галузі.

Не менш важливим для формування робочої сили в нових умовах господарювання є відродження допоміжного виробництва українського села. Історична та культурна самобутність сільських регіонів України дозволяє розвивати народні промислові виробництва (українська вишивка, художнє плетіння, гончарне мистецтво, вироби з дерева, металу та інші ремесла), а також підсобні цехи (власна переробка виробленої в господарстві продукції, особливо овочів і фруктів); промисли сільськогосподарських підприємств (ставкове рибництво, риболовля, мисливство, виготовлення будівельних матеріалів тощо), які допомагають створити робочі місця для значної частини сільських мешканців, що особливо притаманно північним та західним областям. Тим самим забезпечується різноманітне використання трудових ресурсів села, що вказує на невичерпну можливість розширення сфери продуктивної зайнятості на сільських територіях з максимальним урахуванням історичних особливостей, національних традицій і засобів господарського виробництва та вирішення продовольчої проблеми країни.

Висновки. Для подолання негативних тенденцій формування ринку праці у трансформаційній економіці ми пропонуємо здійснити такі заходи стимулювання економічної активності населення та удосконалення системи моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці:

- розробити програму інтеграції до ринку праці та ефективної зайнятості безробітного населення,

яке є неконкурентоспроможним на ринку праці, зокрема: інвалідів; жінок, що виховують дітей-інвалідів; випускників загальноосвітніх закладів, які не мають професії; громадян передпенсійного віку, які втратили роботу; громадян, які тривалий час не працювали та прагнуть поновити трудову діяльність;

- розробити органами державної служби зайнятості спеціальні програми, що передбачатимуть забезпечення конкурентоспроможності робітників на ринку праці;

- проводити регулярний моніторинг попиту та пропозиції робочої сили, розробки прогнозу попиту та пропозиції на ринку праці;

- визначити професійно-кваліфікаційну структуру перспективної потреби роботодавців у трудових ресурсах;

- прогнозувати величину та професійно-кваліфікаційну структуру пропозиції робочої сили на ринку праці з урахуванням змін демографічної ситуації та структури професійної освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богиня Д. Соціально-економічні аспекти ринку праці в регіонах з підвищеним рівнем безробіття / Д. Богиня // Україна: аспекти праці. – 1998. – № 1. – С. 16–21.
2. Богиня Д. Структурні зрушення в зайнятості населення як наслідок ринкової трансформації економіки / Д. Богиня, О. Матішина // Україна: аспекти праці. – 1997. – № 5. – С. 3–13.
3. Гнібіденко І.Ф. Регіональний ринок праці в аграрному секторі економіки : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / І.Ф. Гнібіденко. – Кіровоград, 1994. – 20 с.
4. Краснов Ю.М. Економічна стратегія ефективності зайнятості / Ю.М. Краснов. – К. : Знання України, 2001. – 224 с.
5. Масхма М.Б. Економіка праці та соціально-трудова відносина: [навч. посіб.] / М.Б. Масхма. – К. : Атіка, 2005. – 304 с.
6. Купалова Г.І. Ринок робочої сили в аграрному секторі економіки України. (теоретичні та практичні проблеми) / Г.І. Купалова. – К. : Інститут аграрної економіки УААН, 1995. – 234 с.
7. Програма зайнятості населення Хмельницької області на період до 2017 р. : Рішення обласної ради від 19 червня 2013 р.
8. Хмельниччина 2013 : [стат. збірник]. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2014. – 160 с.
9. Чикуркова А.Д. Територіальні аспекти реалізації політики зайнятості населення / А.Д. Чикуркова // Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський : ПДАТУ, 2008. – Вип. 16. – Т. 3. – С. 350–353.
10. Чикуркова А.Д. Стратегія управління персоналом в аграрному секторі економіки : [монографія] / А.Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський : Видавець ПП Звонлейко Д.Г., 2010. – 428 с.
11. Шпикуляк О.Г. Менеджмент і здійснення кадрової політики аграрного підприємства / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 132–136.
12. Якуба К.І. Поліпшення використання трудових ресурсів села / К.І. Якуба. – К. : Урожай, 1989. – 104 с.

УДК 658:330.87

Снігур Х.А.*кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародного бізнесу і туризму
Тернопільського національного економічного університету***ТРАНСФОРМАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ
ЯК ОДИН ІЗ ЕТАПІВ РЕІНЖИНИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМПАНІЇ**

У статті обґрунтована роль корпоративної культури у підвищенні конкурентоспроможності підприємства та ефективності його діяльності. Розглянуто основні принципи та особливості трансформації корпоративної культури як одного із етапів реінжинірингу бізнес-процесів компанії. Визначено фактори, що впливають на рівень залученості працівників у роботу та трансформацію їхньої поведінки у відповідності до стратегічного бачення лідера щодо розвитку компанії та згідно з його прийнятими рішенням щодо реінжинірингу бізнесу.

Ключові слова: корпоративна культура, управлінські інновації, залученість персоналу, узгодженість, адаптація, бізнес-процеси, реінжиніринг.

Snigur H.A. TRANSFORMATION OF CORPORATE CULTURE AS ONE OF THE STAGES OF BUSINESS PROCESSES REENGINEERING

В статье обоснована роль корпоративной культуры в повышении конкурентоспособности предприятия и эффективности его деятельности. Рассмотрены основные принципы и особенности трансформации корпоративной культуры как одного из этапов реинжиниринга бизнес-процессов компании. Определены факторы, влияющие на уровень вовлеченности работников в работу и трансформацию их поведения в соответствии со стратегическим видением лидера по развитию компании и согласно его принятым решениям по реинжинирингу бизнеса.

Ключевые слова: корпоративная культура, управленческие инновации, вовлеченность персонала, согласованность, адаптация, бизнес-процессы, реинжиниринг.

Snigur H.A. TRANSFORMATION OF CORPORATE CULTURE AS ONE OF THE STAGES OF BUSINESS PROCESSES REENGINEERING

In the article grounded the role of corporate culture in enhancing enterprise competitiveness and efficiency of its operations. The basic principles and features of the transformation of corporate culture as one of the stages of business processes reengineering shown. The factors affecting the level of involvement of employees in the work and the transformation of their behavior in accordance with the strategic vision of the leader on the development of the company and according to its decisions on re-engineering business.

Keywords: corporate culture, management innovation, staff involvement, involvement, adaptation, business process reengineering.

Постановка завдання. Сучасні умови ведення бізнесу вимагають від компаній пошуку шляхів та методів досягнення конкурентоспроможності та ефективності використовуючи новітні інструменти управління. Розробка та вихід на ринок з інноваційними товарами та послугами потребують нововведень не лише організаційно-технічного, а й організаційно-управлінського характеру. Впровадження технологічних інновацій не завжди спроможні дати компаніям довгострокову перевагу, оскільки можуть бути «скопійовані» конкурентами. У свою чергу, ефективно сформована корпоративна культура дозволить забезпечити стабільність, цілісність організації та її провідне конкурентне становище на ринку в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням особливостей формування корпоративної культури, яка б сприяла підвищенню конкурентних позицій компанії на ринку, присвячені праці багатьох зарубіжних науковців, зокрема: Д. Маслова [1], Е. Шейна [2], Авара [4], Портера [5] Д. Денісона [8] та інших. Серед вітчизняних науковців варто виділити праці І. Химич [6], Н. Шестиловської [3], К. Знака [9], Т.В. Білоруса [10], М.І. Овчаренко [11] та інших. Проте в умовах посткризової економічної турбулентності, жорсткої конкуренції на ринках, активізації процесів реструктуризації та реорганізації підприємств, злиття та поглинання особливості трансформації корпоративної потребують ґрунтовнішого аналізу. Виходячи з вищенаведеного метою статті є розробка моделі трансформації корпоративної культури як основного етапу реінжинірингу бізнес-процесів організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепції корпоративної культури розпочали активно розвиватися починаючи з 80-х років ХХ ст. Вперше визначення «корпоративна культура» було сформоване Едгардом Шейном у 1985 році, під якою він розумів «систему колективних базових уявлень, набутих групою при вирішенні проблем адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, які довели свою ефективність і тому розглядаються як цінність і передаються новим членам групи в якості правильної системи сприйняття, мислення і думок щодо названих проблем» [2].

Спираючись на 15-річний досвід дослідження корпоративних культур більш ніж у 1000 комерційних та некомерційних організаціях у різних сферах економіки (виробництво, фінанси, телекомунікація, послуги тощо), Деніел Денісон створив одну із найбільш репрезентативних моделей трансформації корпоративної культури з точки зору організаційної ефективності. Оскільки в основі будь-якої компанії, чиї зусилля спрямовані на здійснення реінжинірингу бізнес-процесів, закладений людський фактор, в основі моделі Денісона лежить поведінковий підхід з акцентом на особистісні твердження, цінності та очікування працівників компанії. Діапазон завдань, для вирішення яких використовується модель Денісона, є досить широким: від питань економічної ефективності організації, функціонування системи менеджменту та корпоративної комунікації до супроводження процесів злиття та поглинання, реструктуризації та реорганізації, розробки інноваційних товарів, вихід на нові ринки, підвищення якості обслуговування та особистісного розвитку керівників та персоналу.

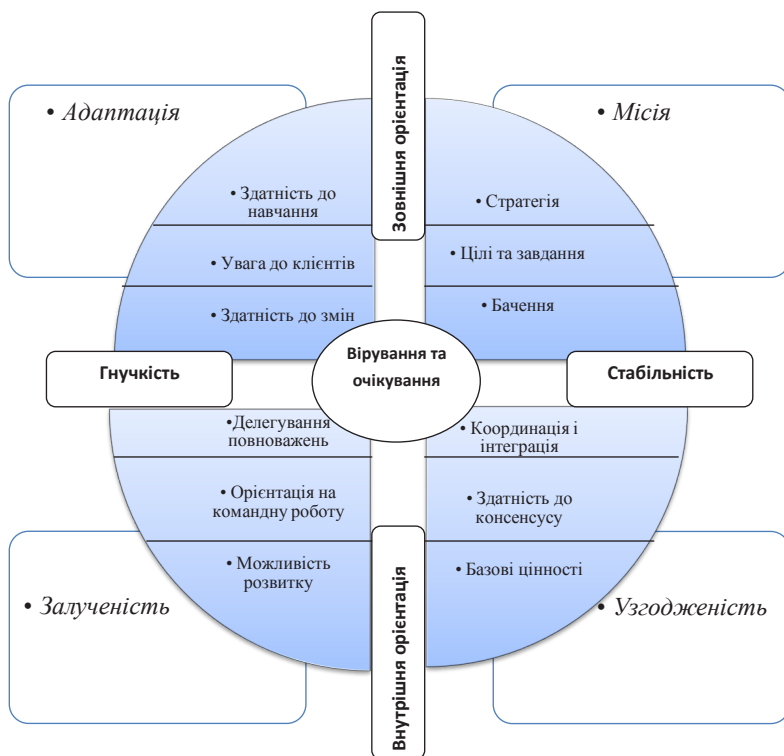


Рис. 1. Модель корпоративної культури Денісона

Особливістю моделі Денісона є те, що вона побудована на оцінці чотирьох основних характеристик корпоративної культури та лідерства: місії (mission), здатності до адаптації (adaptability), залученості (involvement) та узгодженості (consistency). Відповідно, кожна із цих характеристик розподіляється на 3 якості (індикатора), тому в межах моделі Денісона оцінюється 12 параметрів (рис. 1).

Місія визначає основні вектори розвитку компанії та включає:

1. Стратегічні напрями і наміри – показник, що характеризує ступінь розуміння працівниками стратегії розвитку компанії та її дієвість.

2. Цілі та завдання. Цей показник відображає наявність щоденних завдань, які ставляться перед працівником, та їхню вагомість у загальній стратегії компанії.

3. Бачення. Цей показник дозволяє оцінити ідентичність бачення стратегії розвитку компанії її керівництвом та персоналом.

Узгодженість є показником сильної корпоративної культури, в основі якої закладена загальна система цінностей, тверджень та символів, зрозумілих та прийнятних для усіх працівників компанії. Узгодженість оцінюється такими показниками, як:

1. Координація та інтеграція – показник, що демонструє узгодженість корпоративних цілей та правил між різними підрозділами організації.

2. Здатність до консенсусу. Цей показник визначає здатність працівників компанії йти на поступки та шукати компроміс, вміння конструктивно вирішувати суперечливі питання.

3. Базові цінності компанії. Цей показник характеризує наявність корпоративних цінностей, які викликають у працівників почуття ідентифікації себе з компанією.

Залученість персоналу – це підвищений емоційний зв'язок працівника з компанією, що стимулює

його добровільно прикладати додаткові зусилля для виконання роботи.

Залученість персоналу оцінюється такими показниками:

1. Делегування повноважень – показник, що визначає ступінь залученості працівників у діяльність компанії, їхньої інформованості та частки у загальному технологічному процесі.

2. Орієнтація працівників на командну роботу. Цей показник характеризує ступінь заохочення командної роботи, де кожен учасник команди спрямовує свої зусилля, вміння та можливості на досягнення загальних цілей.

3. Можливість розвитку – показник, що характеризує позицію компанії щодо забезпечення розвитку персоналу, яка базується на суб'єктивній оцінці працівників можливостей та шляхів їх професійного та кар'єрного розвитку в організації.

Як показує практичний досвід діяльності компаній та результати наукових досліджень, у першу чергу працівники повинні розуміти загальні напрямки та перспективи розвитку підприємства та довіряти керівництву, оскільки від стабільності та благополуччя компанії залежить їхня можливість кар'єрного зростання та підвищення професійного рівня, що в значній мірі впливає на ступінь залученості персоналу.

Корпоративна культура, що базується на залученості персоналу, дозволяє підприємству досягти своїх стратегічних цілей, створюючи середовище синергії, де реалізується трудовий, творчий та інтелектуальний потенціал кожного працівника та надаються умови для їх професійного розвитку. У компаніях з сильною корпоративною культурою кожен працівник докладает максимум зусиль для реалізації власних цілей та цілей організації та особисто зацікавлений у її розвитку. У свою чергу залученість проявляється у тому, що персонал проявляє ентузіазм та проактивність у своїй діяльності та бере на себе повну відповідальність за належне виконання та якість роботи.

Щоб досягти належного рівня залученості, керівництво організації необхідно створити відкриту та розгалужену систему корпоративної комунікації і делегування повноважень та забезпечити таку робочу атмосферу, у якій кожен працівник з натхненням реалізуватиме свій потенціал. Для цього необхідно створити відповідну корпоративну культуру – культуру залученості та самодисципліни.

Корпоративна культура залученості – це успішна реалізація бізнес-стратегії, спрямованої на збільшення прибутку, та вартості бізнесу за рахунок розкриття джерел внутрішньої мотивації працівників спрямованої на найвищі та найякісніші результати.

На початковому етапі трансформації корпоративної культури варо враховувати, що пошук та підбір працівників, яким притаманна здатність до самомотивації та самодисципліна, є найважливішим елементом стратегії залученості.

Відмінними якостями працівника з високим показником залученості є [1, с. 37]:

- поглинений у роботу – «на роботі час летить швидко»;

- підтримує концентрацію протягом тривалого часу;
- відчуває сильний емоційний зв'язок з компанією;
- відноситься до роботи з ентузіазмом і пристрасно;
- розширює сферу своєї відповідальності, гнучкий, не обмежується описом посадових обов'язків;
- швидко адаптується до змін;
- прагне розвивати робочі навички;
- не потребує нагадувань і вказівок;
- робить все вчасно
- наполегливий;
- проявляє ініціативу;
- орієнтований на досягнення мети;
- сумлінний;
- відповідальний;
- відданий роботі.

Основними факторами, що впливають на рівень залученості працівників, є [4]:

1. Корпоративні драйвери:

- довіра, справедливість, повага. Компанія не досягне бажаного рівня залученості персоналу у робочий процес, якщо працівники не довірятимуть її лідеру та своїм колегам. Жодна найкреативніша ідея не втілиться у життя, якщо працівники не відчуватимуть безпеку у прояві ініціативи та повагу до їхніх професійних поглядів. Тому справедливість, довіра та повага по відношенню до персоналу дозволить лідеру, власним прикладом, викликати природне бажання працівників поступати аналогічно по відношенню до своїх колег. Взаємодовіра та взаємоповага в колективі можлива тоді, коли працівники розділяють цінності та етичні принципи компанії, які проявляються у поведінці її лідера;

- узгодженість – це вміння керівництва донести до працівників стратегічне бачення, місію, принципи та цілі компанії. Узгодженість потрібна для того, щоб кожен працівник розумів свою роль в реалізації стратегії та цілей компанії, що у свою чергу, надасть зміст будь-яким його професійним зусиллям, оскільки виникне розуміння цінності роботи, виконання якої від нього очікують;

- комунікація. З метою підвищення рівня залученості працівників на підприємстві необхідно створити відкриту, оперативну та ефективну комунікацію. В корпоративній культурі залученості важлива як внутрішня, так і зовнішня комунікація. Ефективна внутрішня комунікація передбачає відверте та чесне спілкування між працівниками організації в середовищі повного прийняття професійних та особистих поглядів колег та виявляється у вільному потоці інформації з відсутністю соціальних та ієрархічних комунікативних бар'єрів. У свою чергу, ефективна зовнішня комунікація формує сильний бренд та позитивну ділову репутацію компанії, що впливає на рівень залученості персоналу та приваблює талановитих та креативних працівників;

- повноваження. У процесі формування корпоративної культури залученості важливо створити такі умови, в яких, з одного боку, кожен працівників відчуває підтримку та довіру керівництва реалізуючи

свої повноваження, а з іншого, чітко усвідомлює їх межі. Участь працівників у процесах планування бізнес-процесів та прийняття рішень є дієвим інструментом корпоративної культури залученості;

- ефективні бізнес-процеси. У корпоративній культурі залученості необхідно забезпечити прозорість, узгодженість та передбачливість бізнес-процесів та їх відповідність визначеним переконанням та принципам. Як лідери, так і персонал компанії повинні синергетично спрямовувати свої зусилля на пошук найоптимальніших та найефективніших шляхів виконання усіх ділових операцій та процесів компанії з метою реалізації основної цілі компанії – збільшення вартості бізнесу;

- організаційна структура. Керівнику компанії варто врахувати, що корпоративна культура залученості базується на принципах самомотивації та самодисципліни. Тому, формуючи організаційну структуру, варто спрямовувати зусилля на оптимізацію та налагодження командної роботи, на створення синергетичного ділового середовища, у якому працівники доповнюватимуть професійні знання та навички один одного;

- самодисципліна. Ефективність діяльності будь-якої організації залежить від самодисципліни її працівників, які здатні приймати професійні рішення та докласти максимум зусиль для реалізації цілей компанії. Самодисципліновані працівники не потребують додаткових вказівок та здатні швидко та якісно виконувати поставлені перед ними цілі;

- орієнтація на якість і задоволення потреб споживачів. Кожен працівник повинен усвідомлювати, що основним організаційним принципом діяльності компанії є задоволення потреб клієнтів, оскільки саме від них залежить її прибутковість та ефективність діяльності. Тому у корпоративній культурі залученості кожен працівник, незалежно від його функціональних обов'язків, бере на себе зобов'язання задовольняти потреби споживачів та знаходити для цього найоптимальніші шляхи;

- поведінка лідерів і менеджерів. Перш ніж очікувати належного рівня залученості працівників, лідерам та менеджерам компанії варто продемонструвати значно вищий рівень залученості та упередженості до своєї діяльності.

2. Індивідуальні драйвери:

- якість життя;
- зміст роботи;
- оплата і винагорода;
- «м'які» аспекти корпоративної культури.

Трансформація корпоративної культури організації не може відбуватися без зміни парадигми, принципів та поведінки її керівника, оскільки є відзеркаленням його особистісних цінностей та якостей. У 1997 році Річардом Барретом були розроблені Інструменти Культурної Трансформації (Cultural Transformation Tools – СТТ), які базуються на семи рівневій моделі свідомості, які дозволяють визначити баланс особистісних цінностей працівників та існую-

Людські потреби	Самосвідомість		Корпоративна свідомість
Духовні	Служіння Бажання щось змінити Внутрішня цілісність	(7)	Життєдіяльність в довгостроковій перспективі Співпраця Корпоративні цінності
		(6)	
		(5)	
Розумові	Самотрансформація	(4)	Вдосконалення діяльності
Емоційні	Самоповага Відношення	(3)	Ефективні процеси і системи Задоволення споживачів
		(2)	
Фізичні	Вживання	(1)	Фінансова стабільність

Рис. 2. Рівні особистісної та корпоративної свідомості [5]

чої корпоративної культури. Доповнивши «піраміду Маслоу», Річард Баррет дав характеристику особистісним рівням свідомості у відповідності до рівнів усвідомлення потреб і виділив групи цінностей, які їм відповідають (рис. 2).

Адаптивність – це висока ступінь гнучкості та реагування на зміну зовнішнього та внутрішнього ділового середовища.

Адаптивність компанії оцінюються за такими показниками:

1. Здатність до змін – показник, що визначає здатність працівників швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища та використовувати передові інноваційні методи та інструменти у своїй роботі.

2. Увага до клієнтів – показник, що визначає клієнтоорієнтованість компанії, здатність її працівників ідентифікувати та задовольняти змінні потреби споживачів.

3. Здатність до навчання – показник, що відображає ступінь розвитку освітніх та інноваційних технологій у забезпеченні технологічних процесів організації.

Висновки. Отож, як вчені, так і консультанти у сфері бізнесу дотримуються думки, що корпоративна культура безпосередньо впливає на виробничі показники трудової діяльності персоналу. Зокрема, слабка корпоративна культура організації викликає у персоналу почуття безпорадності, депресивності та безмістовності трудової діяльності, що впливає на зниження працездатності людини та продуктивності її праці. Спроби здійснити реінжиніринг бізнес-процесів та підвищити ефективність діяльності працівників здебільшого закінчуються повним провалом, оскільки надзвичайно важко змінити уже існуючу корпоративну культуру. Тому в процесі реінжинірингу бізнес-процесів вирішальна роль надається лідерам, які повинні сконцентрувати свої зусилля, час та ресурси на одночасну трансформацію багатьох аспектів бізнесу та створення корпоративної культури, яка б відображала та підтримувала трансформаційні рішення. З огляду на це, під корпоративною культурою варто розуміти загальне відображення усіх аспектів діяльності компанії, зокрема поведінки керівництва та персоналу в процесі реалізації бізнес-стратегії, усіх технологічних бізнес-процесів та біз-

нес-практик. Корпоративна культура – це результат поведінки працівників компанії, тому під трансформацією корпоративної культури варто розглядати зміну моделі поведінки працівників у відповідності до стратегічного бачення її лідера щодо розвитку компанії та згідно з його прийнятими рішеннями щодо реінжинірингу бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслов Д.В. Трансформация организационной культуры через анализ ценностей / Маслов Д.В., Г. Роше. – Методы менеджмента качества, 2006. – 20 с.
2. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн ; пер. с англ. Под ред. В.А. Спивака. – СПб. : Питер, 2002. – 336 с.
3. Шестиловская Н.А. Социально-психологическая модель трансформации организационной культуры, детерминированной неформальным лидерством [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/9447/1/Шестиловская%20Статья%204%20Социально-психологическая%20модель%20трансформации%20организационной%20культуры.%20детерминированной%20неформальным%20лидерством.pdf>.
4. Гайд Авара Вовлеченность персонала в России [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.awaragroup.com/upload/pdf/Employee_Engagement_in_Russia_Rus.pdf.
5. Портер М., Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альбина Бизнес Бук, 2006. – 454 с.
6. Химич І. Корпоративна культура – чинник фінансової стабільності підприємств у сучасних економічних умовах / І. Химич // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 4(37). – С. 147-156 (фінансово-обліково-аналітичні аспекти).
7. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия. – СПб. : Изд-во «Питер», 1999. – 416 с.
8. Методика діагностики організаційної культури Д. Денісона [Електронний ресурс] / Denison Consulting. – Режим доступу : www.denisonconsulting.com.
9. Знак К.О. Порівняльний аналіз методичних підходів до діагностування корпоративної культури та перспективи їх використання на підприємствах машинобудівної галузі / К.О. Знак // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 11. – С. 270-272.
10. Білоус Т.В. Вибір цілей управління організаційною культурою підприємства на основі її оцінки / Т.В. Білоус // «Молодий вчений». – 2015. – № 2(17). – С. 8-13.
11. Овчаренко М.І. Методичне забезпечення оцінки стану корпоративної культури підприємства / М.І. Овчаренко, С.В. Червякова // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2013. – № 2. – С. 130-139.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.77:334.784

Свириденко А.Ю.*аспірантка кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

СТРУКТУРУВАННЯ КРЕДИТНОЇ УГОДИ ЯК СПОСІБ МІНІМІЗАЦІЇ РІВНЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

Стаття присвячена дослідженню суті та особливостей структуривання кредитних угод. Автором висвітлено основні аспекти мінімізації кредитного ризику індивідуального позичальника при структуриванні кредитної угоди з корпоративним клієнтом. Виділені основні фінансові та нефінансові умови кредитування.

Ключові слова: структуривання кредитної угоди, корпоративний клієнт банку, кредитування корпоративних клієнтів, кредитний ризик, умови кредитування.

Свириденко А.Ю. СТРУКТУРИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО СОГЛАШЕНИЯ КАК СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ УРОВНЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО РИСКА

Статья посвящена исследованию сущности и особенностей структурирования кредитных сделок. Автором рассмотрены основные аспекты минимизации кредитного риска индивидуального заемщика при структурировании кредитной сделки с корпоративным клиентом. Выделены основные финансовые и нефинансовые условия кредитования.

Ключевые слова: структурирование кредитной сделки, корпоративный клиент банка, кредитование корпоративных клиентов, кредитный риск, условия кредитования.

Svyrydenko A.Y. STRUCTURING CREDIT AGREEMENT AS A WAY TO MINIMIZE INDIVIDUAL CREDIT RISK LEVEL

The article investigates the essence and the main features of structuring of credit agreements. The author throws the light on the main aspects of minimizing individual credit risk level in structuring credit transactions with corporate clients. This article highlights the main financial and non-financial terms of credit.

Keywords: credit agreement structuring, corporate client, corporate clients crediting, credit risk, terms of credit.

Постановка проблеми. Мінімізація рівня кредитного ризику та прийнятний рівень дохідності кредитних операцій є головною метою та показником ефективності організації кредитного процесу. В той же час структуривання кредитної угоди є невід'ємною складовою процесу банківського кредитування та одночасно виступає методом управління кредитним ризиком, оскільки на цьому етапі визначаються основні параметри та умови кредитування, які забезпечать банку максимальну ймовірність повернення виданих ним коштів. Таким чином, правильне структуривання угоди, що відбувається до моменту видачі банком коштів клієнту, є надзвичайно важливим з точки зору мінімізації рівня кредитного ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності та особливостей структуривання кредитних угод знайшло відображення у працях таких вітчизняних науковців, як М.С. Бех [2], У.В. Владичин [1], В.Я. Вовк [3], А.М. Мороз [4], Б.І. Пшик [5] та ін. Результати досліджень науковців відображають основні теоретико-методологічні засади визначення основних параметрів кредитування залежно від мети та цільового призначення кредиту та особливостей господарської діяльності клієнта, а також важливість передбачення у кредитному договорі відповідних умов кредитування.

Доцільним є більш детальне вивчення основних умов кредитування (фінансових та нефінансових), що визначаються при структуриванні кредитної угоди та сприяють більш ефективному процесу управління індивідуальним кредитним ризиком, його мінімізації, а також підвищенню дохідності від співпраці з клієнтом.

Мета статті. Дослідження сутності структуривання кредитної угоди та визначення основних параметрів кредиту, їх особливостей в залежності від мети кредитування та фінансового стану позичальника, узагальнення найважливіших аспектів, на які варто звертати увагу при здійсненні структуривання кредиту, а також визначення основних умов кредитування з метою мінімізації рівня кредитного ризику клієнта банку.

Виклад основного матеріалу. Основою фінансової стабільності банків є правильна організація процесу банківського кредитування та розроблення ефективної системи управління кредитними операціями. Ефективність кредитної діяльності банку в основному залежить від того, наскільки якісно зроблено структуризацію процесу банківського кредитування [1, с. 111].

У той же час процес банківського кредитування можна охарактеризувати як комплекс дій, пов'язаних з оформленням, видачею, обслуговуванням і погашенням кредиту. На кожному етапі банк одержує вичерпну фінансову характеристику щодо позичальника. Практично в кожному банку таких етапів чотири. Перший – попередній; другий – підготовчий; третій – основний; четвертий – заключний [2, с. 225] (рис. 1).

Безумовно, кожен з етапів банківського кредитування по-своєму важливий, але ключовим етапом з точки зору мінімізації кредитного ризику є розробка умов кредитного договору та прийняття колегіальним органом чи уповноваженою особою банку рішення щодо видачі клієнту кредиту.

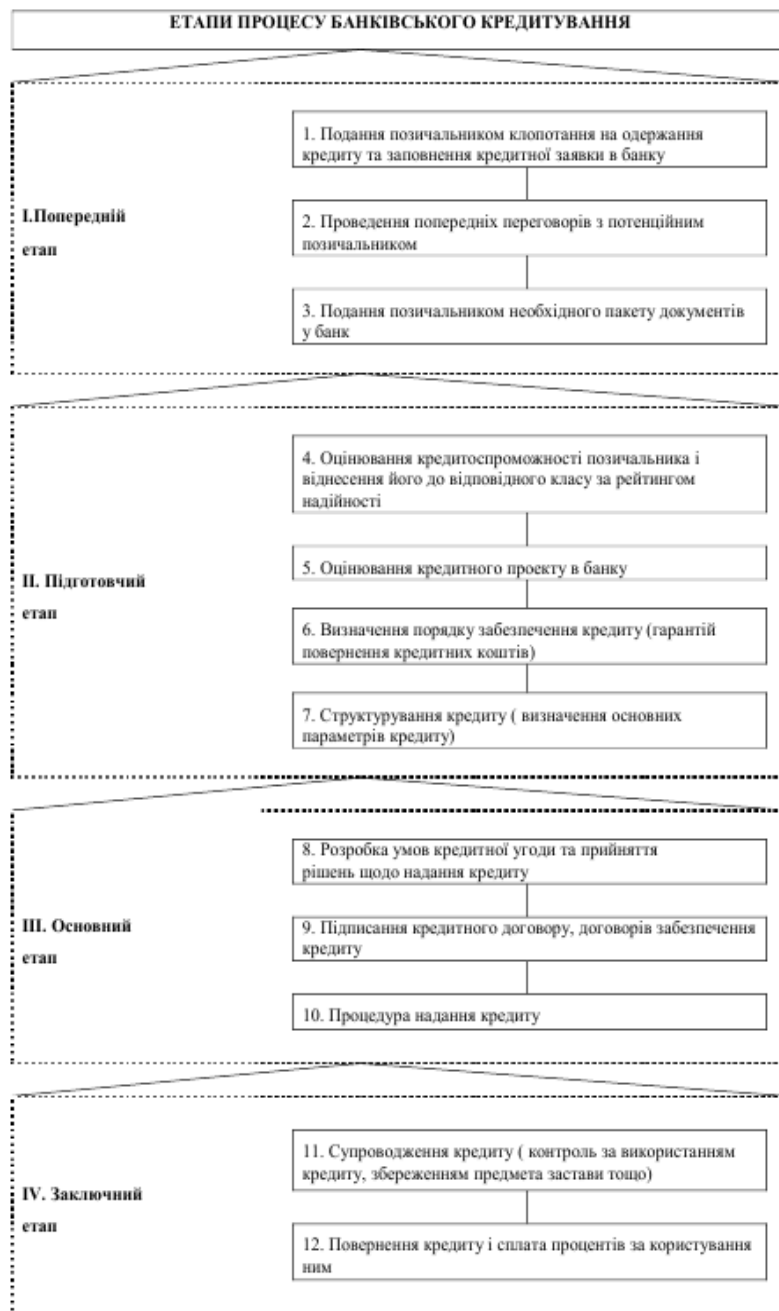


Рис. 1. Етапи процесу банківського кредитування [2, с. 227]

Беручи до уваги сучасний стан розвитку суб'єктів господарювання, для банку важливо на заключному етапі здійснювати контроль за цільовим використанням кредитних коштів, умовами зберігання заставного майна, періодично оцінювати фінансовий стан позичальника. Усе це робиться для того, щоб застрахувати банк від можливих втрат, щоб виданий кредит не перетворився в проблемний [2, с. 225].

З метою набуття банком такої можливості контролю за діяльністю позичальника протягом усього періоду кредитування необхідно правильно структурувати кредитну угоду, зокрема, передбачити зобов'язання позичальника дотримуватися певних фінансових та нефінансових умов кредитування.

Отже, з огляду на вищенаведене можна дати наступне визначення структуруванню кредиту –

це визначення параметрів кредиту, які б відповідали потребам клієнта та мінімізували кредитний ризик банку, забезпечуючи умови своєчасного погашення кредиту і нарахованих процентів за користування кредитом.

Основною метою структурування є визначення ступеня допустимості та виправданості кредитного ризику й розробка заходів, які знижують можливість втрат від проведення цієї кредитної операції.

Одночасно правильно структурована угода є елементом системи «раннього реагування», що означає, що порушення позичальником певних фінансових умов або небажання виконувати умови нефінансового характеру (своєчасне надання до банку оновленої фінансової звітності, довідок щодо заборгованості з інших банків, незалежні експертні оцінки заставного майна, страхування заставного майна тощо) має свідчити про суттєві зміни у діяльності позичальника та, відповідно, ймовірність погіршення фінансового стану або про небажання виконувати умови кредитного договору, наслідком чого має бути зміна профілю ризику самої кредитної операції. У такому випадку банку слід переглянути умови кредитування, зокрема, ліміт кредитування, строки, процентну ставку, графік погашення тощо або розпочати роботу по стягненню заборгованості у примусовому порядку у разі небажання недобросовісного позичальника виконувати свої зобов'язання.

Загалом у процесі структурування кредиту зазвичай визначаються такі параметри [3]:

- сума кредиту;
- строк кредиту;
- вид і розмір забезпечення;
- рівень відсоткової ставки за кредитом і розмір комісії;
- метод надання кредиту;
- графік погашення відсотків і заборгованості за кредитом.

При визначенні суми кредиту необхідно враховувати, що недостатні обсяги кредитування призводять до недоодержання очікуваних прибутків (або навіть зазнавання збитків) і зменшення грошових потоків позичальника. Завищення суми кредиту призведе до неконтрольованого з боку банку використання позичальником надлишково отриманих коштів. Кредитний ризик банку буде зведено до мінімуму, якщо сума кредиту максимально відповідає потреби у фінансуванні проекту, на реалізацію якого береться кредит.

Успіх кредитної угоди значною мірою залежить від правильного визначення строку позички. При визначенні строку кредиту необхідно враховувати циклічність виробництва, його сезонність, тривалість виробничого циклу та об'єктивну потребу в коштах кожного етапу реалізації проекту, який кредитується [3]. Якщо будуть установлені занадто

напружені строки повернення позички, то у позичальника може виявитися брак капіталу, що спричинить спад виробництва. Якщо ж ці строки будуть занадто ліберальними, тобто набагато більшими від періоду, протягом якого буде отримана віддача від позички, то позичальник певний час користуватиметься неконтрольованими з боку банку коштами [4].

Правильне визначення виду та розміру забезпечення дає змогу мінімізувати втрати банку у випадку невчасного погашення або взагалі непогашення позичальником процентів і заборгованості за кредитом. Приймаючи як забезпечення предмети застави, банк має визначити не тільки її ліквідність і вартість, а й суму витрат, які здійснить у зв'язку з її утриманням і контролем за її станом. Крім того, банку необхідно враховувати суму витрат, пов'язану з реалізацією застави у разі непогашення позичальником заборгованості за кредитом. У цьому випадку банки повинні мати на увазі, що деякі види застави можуть мати високу вартість, але незначні можливості швидкої реалізації, наприклад, ексклюзивне обладнання, великі споруди або об'єкти незавершеного будівництва [3].

Крім того, дуже часто перед банком постає вибір між ліквідною заставою (наприклад, комерційна або житлова нерухомість, але яка не використовується безпосередньо у процесі виробництва позичальника) та нерухомість, обладнання або цілісний майновий комплекс, який є менш ліквідним, проте на потужностях якого здійснюється господарська діяльність позичальника та, відповідно, яка є важливішою для власників бізнесу з точки зору ризику її відчуження у разі неповернення кредиту. У такому випадку оформлення у заставу невід'ємного для процесу виробництва майна дає можливість банку краще контролювати діяльність позичальника та більше мотивує останнього ефективніше використовувати кредитні кошти для своєчасного та повного їх повернення.

Фінансова порука власника/кінцевого бенефіціара позичальника або інших юридичних осіб, як правило, виступає додатковим забезпеченням кредиту (винятком може бути лише банкове кредитування фінансово стійких підприємств із високою платоспроможністю). Зазвичай при кредитуванні підприємства, що входить до певної групи пов'язаних компаній, банки вимагатимуть оформлення поруки всіх підприємств групи (або окремого її бізнес-напрямку, до складу якого входить і позичальник) або підприємств, які генерують основний грошовий потік групи/бізнес-напрямку. Фінансовий поручитель не може бути новоствореним підприємством.

Значна увага при структуруванні надається визначенню рівня процентної ставки або ціни кредиту. Банк має враховувати рівень ризику кредитної операції: чим нижчий рівень ризику, пов'язаний з конкретним позичальником, тим нижчий для нього буде рівень процентів за інших рівних умов.

Дослідження показали, що, крім зазначених параметрів кредиту, невід'ємною частиною будь-якої угоди про кредитування є передбачення зобов'язань позичальника дотримуватися встановлених умов



Рис. 2. Типи умов кредитування при структуруванні кредитної угоди (розроблено автором)

кредитування. Такі умови пропонується поділити на фінансові та нефінансові (рис. 2).

Останнім часом все більше уваги приділяється такому інструменту управління фінансовими ризиками, як «ковенант». Це поняття запозичене з англосаксонської правової системи та широко використовується у зарубіжній фінансовій практиці. Класичне визначення полягає у тому, що під ковенантом розуміють зобов'язання здійснити певні дії або утриматися від їх здійснення [5; 6]. Відповідно, виокремлюють позитивні (зобов'язання виконати певні дії) та негативні ковенанти (зобов'язання утримуватися від певних дій).

Фінансові умови, як правило, встановлюються у вигляді певних коефіцієнтів (фінансових ковенантів) та їх допустимих і граничних рівнів. Ці рівні встановлюються відповідно до прогнозних показників діяльності позичальника, які він надає до банку при розгляді питання щодо кредитування, та їх дотримання свідчить про виконання запланованих показників на рівні, що дозволяє позичальнику обслуговувати кредит.

Крім того, як фінансовий ковенант можуть встановлюватися зобов'язання щодо підтримання грошових надходжень на рахунки в банку на певному рівні (як правило, при видачі кредиту у формі овердрафту) та виконання бізнес-плану з допустимим відхиленням (максимальний рівень якого оцінюється ризик-аналітиком та не призведе до значного погіршення фінансового стану позичальника).

Також позичальнику можуть встановлюватися певні обмежувальні або заборонні ковенанти. Наприклад, без попередньої згоди банка-кредитора не отримувати нових кредитів у інших фінансових установах, не виступати поручителем за зобов'язаннями інших підприємств, не отримувати гарантій, не укладати угоди фінансового лізингу, не передавати у заставу своїх активів або ж не виводити із бізнесу наявні активи, заборона на зміну основного виду діяльності, на зменшення статутного капіталу тощо.

Порушення позичальником фінансових ковенантів свідчить про те, що у його господарській діяль-

ності відбулися певні зміни, що можуть негативно вплинути на його кредитоспроможність. У такому випадку банку слід здійснити глибокий аналіз поточного фінансового стану позичальника і його можливість обслуговувати зобов'язання перед банком та (у разі потреби) переглянути умови кредитування.

Нефінансові умови передусім передбачені для отримання банком необхідної інформації для здійснення постійного контролю за діяльністю позичальника (надання позичальником довідок з інших банків, оновленої фінансової звітності та розшифровок до її суттєвих статей, оновлені бізнес-плани у разі непередбачуваних змін у проєкті, звіти сюрвейєра, чергові експертні оцінки щодо вартості забезпечення та документи, що підтверджують його страхування тощо) або з метою підвищення дохідності співпраці (кросс-продажі) з позичальником (реалізація позичальником зарплатних проєктів в банку для своїх працівників, встановлення POS-терміналів у випадку кредитування торгівельних підприємств, встановлення банкоматів банку на території позичальника, здійснення валюто-обмінних операцій через банк, РКО тощо). Як правило, такі умови встановлюються в залежності від питомої ваги кредитів банку у загальному кредитному портфелі позичальника (наприклад, якщо заборгованість перед банком становить 20% від усього кредитного портфеля, то позичальник зобов'язаний спрямовувати не менше 20% від загальної виручки на рахунки, відкриті в банку, тощо).

Часто важливою умовою є передбачення паритетності умов з іншим кредиторами (однакові процентні ставки, паралельні графіки погашення тощо) або субординація позик пов'язаних осіб/власників по відношенню до кредиту в банку (тобто погашення основного боргу після повного виконання всіх зобов'язань перед банком). Остання умова дає можливість контролювати участь власників у бізнесі та бажання підтримувати бізнес, зацікавленість у його розвитку та ефективній діяльності.

Так чи інакше, але невиконання нефінансових умов часто може бути сигналом для банку про небажання позичальника виконувати й інші умови кредитних договорів та високу ймовірність, що такий недобросовісний позичальник згодом перестане сплачувати нараховані проценти та основний борг. У разі відсутності об'єктивних причин такого невиконання, банку варто розпочати роботу щодо своєчасного забезпечення повернення кредиту шляхом ведення переговорів з позичальником про можливі дії з метою повернення кредиту або ж у примусовому порядку.

Висновки. Структурування кредиту є не лише важливим етапом процесу банківського кредитування, а й ефективним способом мінімізації рівня кредитного ризику. Результати проведеної роботи свідчать про те, що від правильності та доцільності умов кредитування, реалізованих у кредитному договорі, залежить ефективність подальшого моніторингу кредиту та, відповідно, зниження ризику неповернення кредиту та недоотримання доходів банку від нарахованих процентів та комісій. Нами наголошується, що правильно структурована кредитна угода дає змогу банку виявляти потенційні проблеми у фінансовому стані позичальника та є елементом системи раннього реагування банку з метою своєчасного запобігання перетворенню кредиту у проблемний. Саме тому ми вважаємо, що у практиці фінансово-кредитних відносин слід більше уваги приділяти умовам кредитування, що дозволять банку-кредитору ідентифікувати ризик дефолту позичальника на ранніх етапах його зародження та своєчасно відреагувати на негативні зміни у діяльності позичальника. У свою чергу, запропонована нами класифікація умов кредитування сприятиме визначенню сукупності доцільних умов кредитування в залежності від їх основної мети (контроль за фінансовим станом, забезпечення необхідною інформацією про наявне забезпечення та зміни, що відбулися у господарській діяльності клієнта, підвищення дохідності від співпраці з позичальником тощо). Таким чином, розроблення науково-практичних підходів до мінімізації кредитного ризику шляхом розвитку та вдосконалення інструментів структурування кредитних угод та оцінка їх ефективності повинна стати предметом для подальших досліджень у даному напрямку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Владичин У.В. Банківське кредитування : [навч. посіб.] / У.В. Владичин; за ред. д. е. н., проф. С.К. Ревергуна. – К. : Атака. – 2008. – 648 с.
2. Бех М.С. Проблеми погашення кредитів в українських банках / М.С. Бех, Н.М. Бех. // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 225–229.
3. Вовк В.Я. Кредитування і контроль : [навч. посіб.] / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко – К. : Знання. – 2008. – 463 с.
4. Мороз А.М. Банківські операції : [підручник] / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.] ; за ред. д. е. н., проф. А.М. Мороза ; 2-ге вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. — 476 с.
5. Пшик Б.І. Теоретичні і практичні аспекти застосування ковенантів у практиці фінансово-кредитних відносин / Б.І. Пшик // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 168–176.
6. Ушаков О.В. Ковенанты в кредитных договорах: проблемы применения в России / О.В. Ушаков, Г.Н. Хараева // Издательская группа «Закон». – 2013. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.lp.ru/files/filemanager/file/z_2_p160_161.pdf.

УДК 369.542

Теслюк С.А.

аспірант кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ІСТОРИКО-ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті узагальнено історико-фінансовий досвід виникнення, становлення та розвитку пенсійного забезпечення в Україні та світі від рабовласницького періоду і до сучасності. Розглянуто розвиток системи пенсійного забезпечення таких країн, як Німеччина та США. Особливу увагу приділено проведенню пенсійної реформи в період незалежності України.

Ключові слова: пенсія, пенсійний вік, пенсійне забезпечення, пенсійна система, реформування.

Теслюк С.А. ИСТОРИКО-ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье обобщен историко-финансовый опыт возникновения, становления и развития пенсионного обеспечения в Украине и мире от рабовладельческого периода и до современности. Рассмотрено развитие системы пенсионного обеспечения таких стран, как Германия и США. Особое внимание уделено проведению пенсионной реформы в период независимости Украины.

Ключевые слова: пенсия, пенсионный возраст, пенсионное обеспечение, пенсионная система, реформирование.

Tesliuk S.A. HISTORICAL-FINANCIAL ASPECTS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF PENSION PROVIDING

The article summarizes the historical-financial experience of emergence, formation and development of pension providing in Ukraine and in the world from slavery till modernity. It was observed the development of pension providing system in such countries as Germany and the USA. Special attention was paid to conduction of pension reform in period of Ukraine's independence.

Keywords: pension, retirement age, pension providing, pension system, reformation.

Постановка проблеми. Одне з визначальних місць у житті держави та суспільства завжди займало пенсійне забезпечення. Зародження пенсійного забезпечення має глибоке історичне коріння. Протягом періоду розвитку інститут пенсійного забезпечення змінювався за формою та змістом. Це зумовлено змінами в політико-правових та соціально-економічних відносинах в суспільстві. На сучасному етапі розвитку нашої держави зміна системи пенсійного забезпечення відбувається в рамках проведення пенсійної реформи, в ході якої змінюються принципи пенсійного забезпечення, його форми та види, а також функції органів, які здійснюють управління системою.

Реформування сучасної пенсійної системи України потребує дослідження історичного процесу формування та розвитку пенсійного забезпечення. Це дозволить виявити основні тенденції та закономірності цього розвитку, а також допоможе пошуку відповідей на актуальні питання сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням становлення та розвитку системи пенсійного забезпечення в українській економічній літературі присвячені роботи таких вчених, як В.М. Андреев, М.Д. Бойко, Н.Б. Болотіна [2; 3], Т.З. Герасимов, О.В. Мелешко, Б.О. Надточій, С.М. Прилипко, С.М. Сивак, Н.М. Хуторян, М.М. Шумило та ін. Зокрема А. В. Скоробагатком [4] досліджено становлення пенсійного забезпечення на українських землях в умовах феодального суспільства, О.І. Надієчко [7] у своїх роботах приділила увагу розвитку системи пенсійного забезпечення в дореволюційний період, а в роботах В. Г. Шарпаного [8] висвітлено систему пенсійного забезпечення в УСРР. Та, незважаючи на це, дослідженням зародження та розвитку системи пенсійного забезпечення не приділено достатньої уваги.

Мета статті. Дослідження вітчизняного та світового досвіду формування систем пенсійного забезпечення, що дасть змогу встановити тенденції цього процесу для визначення подальших напрямів реформування пенсійної системи України.

Виклад основного матеріалу. Вже на ранніх стадіях розвитку суспільства спостерігаються перші ознаки

соціального захисту. За рабовласницького ладу населення поділялося на рабів та вільних громадян. При цьому для перших не передбачалась допомога в старості чи при каліцтві та хворобі, оскільки вони вважалися засобами виробництва; для других – розмір такої допомоги визначався відповідно до їх майнового стану. Зокрема, у Стародавній Греції та Римі були запроваджені такі форми забезпечення ветеранів військової служби, як пенсія та земельні наділи, а для бідних застосовувалося благодійництво (безоплатне роздавання хліба, продуктів, утримання громадських лазень тощо) [1]. Саме за часів Юлія Цезаря було запроваджено систему військових пенсій за вірну службу для очільників Римської імперії. Ці виплати були правом привілеєю, які носили нестійкий характер і не були обов'язком держави. Безумовного права на отримання пенсій зазначені категорії також не мали, зміна імператора часто була причиною їх відміни.

Призначення пенсійних виплат у феодальну добу зазвичай залежало від волі правителя. Представникам панівних класів як винагорода за заслуги перед монархом призначалися державні пенсії [2]. Державними пенсіонерами були принци, єпископи, маршали. Не закон, а милість монарха визначала право на пенсії та її розмір.

У середньовічній Англії високопоставленим аристократам уряд виплачував пенсії за особливим списком (Pension List). Крім того виплачувалися довічні пенсії із спадкових доходів, які поступали в пряме розпорядження англійських королів. Численні пенсії, призначені англійськими королями, виплачувалися віками, переходячи у спадок до дітей, онуків або інших осіб. Пенсії також часто призначалися королям інших держав та членів англійського парламенту для їх підкупу. Така практика була характерна не лише для Англії, але і для німецьких князівств [4].

У феодальній Франції певному колу вельмож пенсії також виплачувалися із державної казни. Вони були предметом жорсткої боротьби між дворянами і третім станом. Перед Французькою буржуазною революцією на виплату пенсій витрачалася 1/10 частина державних доходів.

В роки правління Наполеона призначення пенсії знову залежало від милості монарха. Наполеон був надзвичайно щедрий до своїх найближчих військових і цивільних службовців. Високі пенсії отримували також міністри та офіцери. Такий підхід у пенсійному забезпеченні тривав до 1831 р. [4].

Становленню державного соціального забезпечення передувало приватне, або добровільне, страхування.

Зокрема, однією із найстаріших є пенсійна система Франції. Ще у 1681 р. за відомого міністра фінансів Франції Ж.-Б. Кольбера було введено режим пенсійного забезпечення для моряків, у 1790 р. – для державних службовців, у 1831 р. – для військових. Протягом XIX ст. були введені пенсійні режими для зайнятих у місцевих органах влади, банківських службовців, залізничників.

Історія пенсійного забезпечення в Італії налічує майже два століття. Перші пенсійні фонди зародились у кредитно-банківській сфері. Є свідчення, що вже у 1779 р. банк «Монте дей Паски де Сієна» виплачував своїм службовцям пенсії по старості. Протягом XIX ст. всі банки, кредитні та ощадні каси утворили для своїх службовців спеціальні пенсійні фонди [2].

Перша система обов'язкового пенсійного забезпечення була введена канцлером Отто фон Бісмарком в Німеччині з 1883 р. для непрацездатних у випадку хвороби, з 1894 р. – для непрацездатних у випадку каліцтва, з 1889 р. була створена перша система пенсій за віком для зайнятих у приватному секторі. Соціальне страхування базувалося на внесках робітників і роботодавців та носило обов'язковий характер. На першому етапі існування обов'язкового пенсійного страхування право на отримання державної пенсії було надано застрахованим особам з річним доходом 2000 рейхсмарок в рік у випадку тривалої втрати працездатності або при досягненні 70-річного віку (при середній тривалості життя у 42 роки). При цьому був відсутній розподіл застрахованих осіб за статевою ознакою та видами діяльності [1].

Бісмарківське страхування відіграло велике значення не тільки для Німеччини, а й для інших країн, які згодом наслідували цей приклад і впровадили цей вид страхування.

Одним із типових прикладів становлення системи пенсійного забезпечення є федеральна система соціального страхування США. Розвиток пенсійного забезпечення в США відбувався еволюційно, через етапи впровадження на галузевому рівні, рівні штатів, загальнодержавному (федеральному) рівні, проведенням експериментів у приватному секторі з впровадженням накопичувальних схем. Хронологія відносить перші пенсії у США до 1789 р., вони призначалися Федеральним урядом для ветеранів-інвалідів Громадянської війни. У 1857 р. засновано перший муніципальний пенсійний фонд для страхування інвалідності і життя працівників нью-йоркської поліції. У 1875 р. компанія American Express заснує перший в США приватний пенсійний фонд. У 1898 р. в штаті Огайо ухвалено перший в історії закон про пенсійне забезпечення сліпих. У 1934 р. в США запроваджено пенсійне забезпечення для працівників залізниць [5].

В 1891 р. Данія, а згодом Нова Зеландія (1898 р.) ввели пенсійну систему, зорієнтовану на допомогу бідним. На відміну від Німеччини, де розмір майбутніх пенсійних виплат чітко залежав від страхових внесків, датська пенсійна система була направлена на виплату рівних пенсій за принципом достатності, що фінансувалися за рахунок загальних доходів. Ця модель була впроваджена у країнах Північної Європи

та в англосаксонських країнах (окрім США). Зокрема, її принципи були використані лордом Бевериджем, який в 1940 р. займав пост міністра праці у Великобританії та запропонував комплекс дій для боротьби з бідністю. Таким чином, сформувалися дві моделі пенсійного забезпечення: Бевериджська та Бісмарківська.

Поступово істотні розбіжності між пенсійними системами було залагоджено шляхом введення відмінних елементів однієї системи до іншої. Так, в країнах з ознакою німецької моделі було впроваджено розміри мінімально гарантованої пенсії на рівні прожиткового мінімуму, а в країнах з англійською моделлю відбулася диференціація пенсій в залежності від доходів у період трудової діяльності та зниження віку виходу на пенсію (до 62 років) [1].

Протягом ста років розподільча система зарекомендувала себе як достатньо ефективна. Основою її надійності слугувало переважання чисельності населення, що сплачувало внески до соціальних фондів, над чисельністю осіб, що отримували ті чи інші види матеріального забезпечення.

Криза пенсійних систем, що виникла у сучасних умовах – це проблема зміни демографічної ситуації: на фоні збільшення тривалості життя зростає частка пенсіонерів, що припадає на одного працюючого. В межах розподільчої моделі пенсійної системи вирішити проблему забезпечення людей похилого віку достатнім рівнем життя можна лише такими методами: шляхом збільшення пенсійного віку, шляхом збільшення розмірів внесків від застрахованих осіб; шляхом індексації пенсій. Жоден з методів не є прийнятним з економічної точки зору та ефективним – з соціальної. Це обумовило необхідність часткового покладання функцій пенсійного забезпечення на самого працюючого та його роботодавця. В основі сучасних соціальних систем майже усіх країн полягає трирівнева система:

1. Державне соціальне і пенсійне забезпечення.
2. Корпоративні соціальні і пенсійні програми.
3. Приватне страхування життя та пенсій [1].

На українських землях в давньоруських літописах збереглися дані про відшкодування збитків завданих життю людини, які датовано X–IX ст. У збірнику законів Ярослава Мудрого «Руська правда» існувала певна соціальна програма. Такі виплати були протипом виплат по втраті годувальника в Україні.

Як бачимо, підвалини пенсійного забезпечення було закладено ще за часів Київської Русі. Але хронологічні межі безпосередньо пенсійного забезпечення в Україні визначаються XVI–XVII ст., коли внаслідок соціальних, політичних та ідеологічних причин починається процес його становлення.

У середині XVII ст. більша частина українських земель увійшла до складу Російської імперії. Військові та чиновники в Російській державі користувалися різними формами соціальної підтримки з боку влади. У нормативних актах феодальної доби, а зокрема Судебнику 1589 р., визначалося майнове становище бездітних вдов. Вказувалося, що бездітна вдова, яка втратила чоловіка, мала право на повернення їй приданого, а також їй виплачувалося так зване «політне» по дві гривні на рік [4]. У Соборному Уложенні 1649 р. вказується про інститут «прожитку» – виділення частини маєтку після смерті господаря на утримання вдови, батьків та дітей та право дворян на отримання маєтку у випадку відставки від служби в разі старості чи каліцтва. Служилі люди після завершення служби отримували, за відсутності землі та родичів, з казни грошове, а частіше – хлібне жалування.

Вагомим кроком подальшого становлення пенсійного забезпечення став указ Олексія Михайловича (1663 р.). Відповідно до цього акту, дворянам і боярським дітям дарувалися земельні маєтки: за тяжкі поранення – 50 десятин і за легкі – 25 десятин [4].

За часів правління Петра I регулювання пенсійного забезпечення було значно вдосконалено. Воно виражалось в наданні окремим відставним державним службовцям або членам їх сімей певної частини одержуваного ними на службі утримання. Але законодавчих норм із цього приводу не існувало – усе залежало від царської милості.

Перші нормативні положення про пенсійне забезпечення з'явилися в Морському статуті для військових чинів (1720 р.), Положенні про забезпечення військовослужбовців сухопутних військ (1758 р.). З 1765 р. пенсійне забезпечення розповсюдилося і на цивільних урядовців, що залишали службу за вислугою років, було започатковано складання спеціальних пенсійних капіталів, з яких на виплату пенсій відраховували тільки відсотки. Із цього часу можна вести відлік формування пенсійних накопичень і прибуткового розміщення пенсійних вкладів. 1827 р. був запроваджений Загальний статут про пенсії та одноразові допомоги чиновникам і членам їх сімей, а також статуту про пенсії по гірському та інших відомствах [6]. Таким чином, отримання пенсії як милість змінилося правом на пенсійне забезпечення.

Після смерті Петра I його систему соціального забезпечення підняла на новий щабель Катерина II, встановивши державну систему опіки над непрацездатними, що залишилися без годувальника. За імператора Олександра I були видані правові акти, і з 21 травня 1803 р. започатковано регулярну виплату пенсій. Найбільш значимим нормативним актом, який врегулював пенсійне забезпечення, став «Статут про пенсії і одноразові допомоги», затверджений указом імператора Миколи I у 1827 р. З вказаної дати пенсії стали головним видом соціального забезпечення державних службовців та їх сімей [4]. Розмір пенсії був досить скромним та диференціювався залежно від строків служби. Мінімальний розмір пенсії статут не встановлювався, крім того, до нього неодноразово вносилися зміни та доповнення.

Новий етап еволюції пенсійного забезпечення Російської імперії розпочався у другій половині XIX ст. Для того щоб зменшити тягар для казни, держава вводить порядок відрахування певного відсотка від платні чиновника до пенсійного казначейського фонду. Це означало, що з'являється новий елемент пенсійного забезпечення – страховий. В той же період для державних чиновників створюються емеритальні каси як джерела додаткового заохочення. У фінансовому відношенні каси базувалися на внесках чиновників зі своєї платні (6–8%) на особові рахунки та недоторканому капіталі, що виділявся казною і розміщувався в цінні папери.

Після 1859 р. чиновник міг одержувати дві пенсії: основну – з казначейства та додаткову – з емеритальної каси. Варто зазначити, що державна пенсія полковника наприкінці XIX ст. становила 575 крб. на рік, а пенсія з пенсійної каси, до якої він щомісяця впродовж 35 років перераховував 6% від платні, – 863 крб. [6].

На території Західної України, яка в той час знаходилася під владою Австрійської імперії, перші закони для захисту робітників були застосовані у 1854 р., але тільки в гірничій промисловості. Окремі закони передбачали заходи для захисту жінок і дітей. Сільське населення й сільські робітники ніяким страхуванням не користувалися.

Варто зазначити про значну поширеність кас в Україні наприкінці XIX ст. У 1861 р. у Галичині та на Буковині розпочало свою діяльність Краківське товариство взаємного страхування «Флоріанка». З 1870 р. на території Полтавської, Чернігівської, Харківської, Катеринославської, Таврійської губерній почали діяти пенсійні каси вчителів. У Львові існував Пенсійний фонд працівників міських електричних заводів. Пенсія після 10 років належності до фонду становила 40% від рівня оплати праці, а після 35 років членства досягала максимуму службових виплат [7].

Внаслідок різкого погіршення економічного стану України протягом Першої світової війни та Громадянської війни 1918–1920 рр. наявну систему пенсійного забезпечення з приходом до влади більшовиків було ліквідовано.

У радянський період історія пенсійного забезпечення знову зазнає змін. Пенсійні каси було ліквідовано, та сформувалися нові пріоритети пенсійного забезпечення – це забезпечення трудящих, що втратили працездатність, перш за все інваліди війни та праці. За основу пенсійного забезпечення взяли соціальне походження і майновий стан, заслуги перед революцією, політичну діяльність та посади партійно-радянської номенклатури. Стаж, освіта, кваліфікація, а також вікові і соціально-професійні ознаки прохачів не брали до уваги, крім тих, хто не мав права на «радянську пенсію» (священники, колишні поліцейські чиновники, тюремні охоронці тощо). Пенсії, її розміри та види виконували функцію соціальної допомоги для різних категорій (інвалідів, червоноармійців та їхніх родин, учених), які не мали інших засобів існування. Радянська держава спробувала відразу взяти на себе весь тягар витрат на соціальне та пенсійне забезпечення. Але з кінця 1921 р. через важке фінансове становище вимушена перейти до соціального страхування за допомогою тарифікації внесків від заробітків працюючого населення.

За 1921–1929 рр. кількість пенсіонерів в УСРР зменшилася у 2,5 рази, а станом на середину 20-х років – у п'ять разів. Реалізація пенсійного забезпечення у голодні 1921–1922 рр., особливо на півдні, відбувалася дуже мляво і незадовільно. Розміри пенсій, особливості їх призначення та форми отримання були випрацьовані головним чином протягом 20-х років, тому що у 1919–1920 рр. частіше надавали разові допомоги у вигляді продпайків. Загалом пересічні пенсії були мізерними, навіть символічними, якщо брати до уваги ціни на продовольчі та промислові товари. У 1923 р. пенсія інваліда війни становила 5 крб. 7 коп., родини червоноармійців та сім'ї загиблих військовослужбовців отримували 3 крб. 40 коп., а сім'ї загиблих комуністів – 17 крб. 42 коп. [8].

На початку XX ст. у багатьох країнах Європи вже було запроваджено соціальне страхування за старістю. В СРСР таке страхування до 1929 р. не входило до сфери соціального страхування. У Постанові ЦВК і РНК СРСР від 15 травня 1929 р. «Про забезпечення в порядку соціального страхування на випадок старості» було сформульовано принципи пенсійного забезпечення за віком, визначено вікові межі, що дають право на пенсію за віком: 60 років – для чоловіків, 55 – для жінок. А наприкінці 1930-х років було введено новий принцип пенсійного забезпечення за віком – збільшення розміру пенсій залежно від безперервного стажу роботи на одному підприємстві [6].

У 1937 р. радянська держава, досягнувши певних успіхів в економічному розвитку, повернулася до цен-

тралізованого бюджетного фінансування пенсійного забезпечення, відмінивши принцип страхування працюючого населення. До початку 50-х років ХХ ст. переважна більшість економічно активного населення України була виключена з державної пенсійної системи. У 1960 р. в Україні лише 844 тис. (19,2%) пенсіонерів із 4,4 млн. одержували пенсії по старості [5].

Новим і важливим кроком у створенні загальнодержавної системи пенсійного забезпечення в Радянському Союзі став прийнятий Верховною Радою у 1956 р. Закон СРСР «Про державні пенсії», завдяки якому було значно спрощене пенсійне законодавство. Закон значно розширив коло суб'єктів, яким призначалася пенсія, і підвищив рівень пенсійного забезпечення. Одночасно законом були скасовані так звані «підвищені» пенсії. Крім того, були спрощені умови для отримання права на пенсію.

Закон чітко закріплював умови призначення пенсії. Так, зокрема, пенсії по старості чоловікам призначалися після досягнення ними 60 років та за стажу роботи, який не повинен був бути меншим за 25 років, а пенсії по старості жінкам призначалися при наявності не менше ніж 20-річного стажу та при досягненні ними 55 років. Ці умови свідчать про закріплення в нормах закону диференціації у пенсійному забезпеченні за статевою ознакою. Вперше були введені пенсії при неповному стажі. Але дія закону не поширювалася на селян, які працювали у колгоспах [6]. І лише з 1964 р. введено державну систему матеріального забезпечення колгоспників. З цього часу пенсійна система стала універсальною і охоплювала все населення країни. Остаточою відмінністю пенсійного забезпечення між колгоспниками та робітниками були ліквідовані лише у жовтні 1989 р.

Новий етап розвитку інституту пенсійного забезпечення розпочався з набуттям Україною незалежності і відбувався на базі системи, що існувала в радянський період. Правовою основою пенсійної системи став Закон України «Про пенсійне забезпечення» прийнятий у грудні 1991 р. Для виконання програм пенсійного забезпечення 28 січня 1992 р. створюється Пенсійний фонд України. Цей фонд як спеціальний фінансовий інститут зародився в надрах планової економіки, тому основні недоліки, притаманні їй, були автоматично перенесені на його функціонування. За 12 років незалежності України (1991–2003 рр.) була сформована всеохоплююча розподільча система державного пенсійного забезпечення, через яку розподілялося до 10% ВВП (у 2003 р.). В основу цієї системи було закладено принцип соціального страхування, але він реалізувався незначною мірою, і, по суті, система носила адміністративно-розподільчий характер.

Верховною Радою України 9 липня 2003 р. були прийняті закони «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [9] та «Про недержавне пенсійне забезпечення». Зі зазначеними законами, що

набрали чинності з 1 січня 2004 р., в Україні розпочалася повномасштабна пенсійна реформа, запровадження трірівневої пенсійної системи: солідарної системи, обов'язкової накопичувальної системи та системи недержавного пенсійного забезпечення.

Трирівнева пенсійна система дозволить розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані із змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці і на ринку капіталів (що більше відчувається у накопичувальній системі). Такий розподіл ризиків дозволить зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них.

Висновки. Незважаючи на те що пенсійне забезпечення існує вже сотні років, не можна стверджувати, що воно сформувалося остаточно. Дослідження вітчизняного та світового досвіду формування систем пенсійного забезпечення доводить, що ця система є динамічною та потребує постійного вдосконалення залежно від впливу різних макро- та мікрочинників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мелешко О.В. Історіографія виникнення сучасної системи пенсійного забезпечення як виду соціального захисту населення / О. В. Мелешко // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – 2008. – Вип. 12/1(33). – С. 115–120.
2. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту: становлення і розвитку в Україні / Н.Б. Болотіна. – К. : Знання, 2005. – С. 60.
3. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту України: [навч. посіб.] / Н.Б. Болотіна. – К. : Знання, 2005. – С. 615.
4. Скоробагатко А.В. Становлення пенсійного забезпечення на землях України в умовах феодального суспільства / А.В. Скоробагатко // Вісник Одеського національного університету. Серія «Правознавство». – 2010. – Вип. 22. – Т. 15. – С. 95–102.
5. Зайчук Б.О. Загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / [Б.О. Зайчук, О.Б. Зарудний, С.Б. Березіна, В.Т. Александров, С.М. Недбаєва]. – К. : АВТ, 2005. – 244 с.
6. Якимова Л.П. Еволюція пенсійної системи України / Л.П. Якимова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. – Івано-Франківськ : Прикарпат. нац. ун-т, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 37–46.
7. Надієнко О.І. Історико-правовий досвід пенсійного забезпечення в Україні (дореволюційний період) / О.І. Надієнко // Вісник Запорізького юридичного інституту ДДУВС. – 2009. – № 2. – С. 56–66.
8. Шарпатий В.Г. Становлення системи пенсійного забезпечення в УСРР (1919–1929 рр.) / В.Г. Шарпатий // Історія України. Шкільний світ. – 2012. – № 45/46. – С. 3–7.
9. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
10. Артюх Т.М. Страхування життя і його розвиток в Україні / Т.М. Артюх // Фінанси України. – 2000. – № 9.
11. Толуб'як В. Теоретико-організаційні основи реформування пенсійної системи України / В. Толуб'як // Вісник НАДУ. – 2009. – № 3. – С. 240–248.

УДК 338.49(477)(045)

Ткаченко Я.С.

кандидат економічних наук,
доцент, докторант відділу державних фінансів
Академії фінансового управління**СВІТОВА ПРАКТИКА ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЙ**

В статті розглядаються види концесії як форми державно-приватного партнерства та особливості її використання в зарубіжних країнах. Досліджуються способи відшкодування інвестицій та можливості зниження вартості капіталу приватного інвестора як основного фактора ціноутворення на ринку ДПП-послуг. Аналізуються відмінності в підходах до вибору ДПП-проектів в розвинутих країнах та країнах МАР.

Ключові слова: концесія, державно-приватне партнерство, greenfield- та brownfield-проекти, контракти BOT та ROT.

Ткаченко Я.С. МИРОВАЯ ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕССИЙ

В статье рассматриваются виды концессии как формы государственно-частного партнерства и особенности ее использования в зарубежных странах. Исследуются способы возмещения инвестиций и возможности снижения стоимости капитала частного инвестора в качестве основного фактора ценообразования на рынке ГЧП-услуг. Анализируются различия в подходах к выбору ГЧП-проектов в развитых странах и странах МАР.

Ключевые слова: концессия, государственно-частное партнерство, greenfield- и brownfield-проекты, контракты BOT и ROT.

Tkachenko I.S. WORLD EXPERIENCE OF CONCESSIONS

The kinds of concession as a form of public-private partnership and characteristic features of its applying in foreign countries has been analyzed in the article. We study methods of investment compensation and the possibility of reducing the cost of private investor capital as the main factor in pricing on the PPP market. Different approaches to the selection of PPP projects in developed countries and IDA (International Development Association) countries are revealed.

Keywords: concession, public-private partnerships, greenfield projects, brownfield projects, BOT and ROT contracts.

Постановка проблеми. Концесія отримала найбільшого розповсюдження в світі як основна форма державно-приватного партнерства (далі – ДПП). Концесійні угоди, які надають інвесторам виключне право здійснення господарської діяльності на монопольних об'єктах, що, як правило, перебувають в державній власності, є однією з форм участі приватного бізнесу в управлінні цією власністю. З точки зору ефективного управління державною власністю особливий інтерес становлять інфраструктурні концесії як механізм передачі приватним інвесторам об'єктів інфраструктури, що належать до природної монополії та не призначені для приватизації.

Світовий банк виділяє наступні сегменти інфраструктури, які відносять до природних монополій, що є найбільш придатними для запровадження концесій [1, с. 13]:

- розподіл води;
- передача і розподіл енергії (як правило, це стоується електроенергії);
- передача і розподіл газу;
- залізнична інфраструктура (залізничні шляхи і станції);
- автошляхи.

Розмежування відповідальності партнерів та прозорі умови доступу приватних компаній до державних активів дадуть змогу не тільки покращити рівень сервісу, але й знизити тиск на бюджети різних рівнів та підвищити довіру до державних органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу ролі держави в сучасній економіці присвячено безліч робіт, серед яких слід виділити фундаментальні праці західних вчених Е. Аتكінсона, Д. Стігліца, а також доповіді Світового банку. Різні аспекти сутності державно-приватного партнерства, а також технології його функціонування у сфері інфраструктури досить глибоко вивчаються зарубіжними дослідниками, серед яких виділяються роботи Р. Бойла, Е. Йескомба, М.Б. Джеррарда, Т. Мерфі, Е. Фаркхардсона. Особливості концесії як феномена

і як поняття розглядаються в роботах В.А. Будника, В.Г. Варнавського, Н.Г. Степанової та ін.

Мета статті. Дослідити досвід використання концесійних угод в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, з метою можливості застосування цього досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Поняття «концесія» (affermage – оренда) вперше було використане у Франції, де в 1777 р. брати Пер'є на основі концесійної угоди, укладеної на 15-річний термін, добували і поставляли воду в деякі райони Парижа [1, с. 11]. Досвід реалізації концесійних проектів у Франції представляє безсумнівний інтерес, оскільки тут була створена одна з базових моделей концесії, основою якої стало недопущення приватизації державного майна, що було передано за угодою концесіонеру. Друга модель інфраструктурних концесій, що з'явилася у Великій Британії, отримала назву «приватна фінансова ініціатива» (PFI – Private Finance Initiative). Суть її полягає в залученні приватних інвестицій у будівництво державних об'єктів, переважно в області громадської інфраструктури. На відміну від Франції в таких проектах держава не була співінвестором, а виступала лише замовником. Після завершення робіт такий об'єкт переходив в довгострокову оренду концесіонеру на умовах обслуговування та експлуатації з подальшою передачею його органам державної або муніципальної влади безкоштовно або за символічною ціною.

Широкого розповсюдження набула концесія і в інших країнах. Зокрема, в Європейському Союзі у 1992 р. з'явилася перша директива ЄС, в якій були сформульовані основні правила та процедури щодо укладання контрактів з приватними компаніями у сфері суспільних послуг [2], а в 2004 р. була випущена Зелена книга по державно-приватному партнерству і законодавству щодо державних контрактів і концесій [3].

З моменту появи концесійний механізм зазнав істотних змін: збільшилася кількість сфер, виріс масштаб його реалізації. Цей процес спостерігається не тільки в

розвинених країнах, де закладені основи концесійних відносин між державою і бізнесом, але і в країнах, що розвиваються. На сьогодні концесія отримала широке розповсюдження у світі під різними назвами: чисті концесії (*concessions stricto sensu*), франшизи (*franchises*), операційні концесії (*operating concessions*), контракти на управління (*management contracts*), лізинг (*leases*), оренда (*affermage*), контракти BOT (*Build, Operate, Transfer* – будівництво – експлуатація/управління – передача), ROT (*Rehabilitate, Own, Transfer* – відновлення – володіння – передача) тощо.

Але ключовою відмінністю між різними типами концесій прийнято вважати характер і ступінь ризику, який передається від держави до концесіонера. Відповідно цього критерію, Світовий банк виділяє наступні концесії [1, с. 17]:

– контракти на управління, в яких частина операційного ризику в бізнесі може бути переданою концесіонеру. Тобто державне підприємство або установа передається в управління керуючій компанії – свої управлінські функції держава передає концесіонеру, априорі виходячи з того, що приватний менеджмент ефективніше державного. Винагорода концесіонера може змінюватися залежно від прибутковості компанії і повністю залежить від обсягу операційного прибутку, але значний операційний ризик все ж залишається публічній стороні, оскільки фінансова віддача від переданого підприємства залежить від рівня операційного прибутку фірми.

– лізинг, або оренда, не передбачає ніякої плати концесіонеру з боку держави. Прибуток концесіонера безпосередньо залежить від операційного прибутку фірми. Операційний ризик, таким чином, повністю передається концесіонеру. Держава лише несе відповідальність за вибір інвестора і, таким чином, несе інвестиційний ризик.

– концесія, угоди типу BOT та ROT, коли концесіонер зобов'язується інвестувати і, таким чином, бере на себе і операційний, і інвестиційний ризику.

Як свідчить міжнародна практика, в інфраструктурних галузях найбільшого розповсюдження отримали контракти на управління та BOT-контракти. Водночас виділення окремих видів угод на типи BOT та ROT засвідчило наявність чіткого розмежування концесійних проектів, які, відповідно, передбачають будівництво нових об'єктів «з нуля» (*greenfield projects*), та проектів, направлених на реконструкцію уже існуючих державних активів (*brownfield projects*). Саме ці останні, що пов'язані з передачею існуючих активів на певний тривалий термін, і відносять до класичної концесії. Схожий характер мають і угоди типу ROT-об'єкт інфраструктури, що знаходиться в державній (муніципальної) власності, передається приватному інвесторові на умовах здійснення його модернізації та прийняття концесіонером певних обов'язків з подальшою експлуатацією.

В рамках BOT інфраструктурний об'єкт створюється за рахунок концесіонера, який після завершення будівництва отримує право експлуатації спорудженого об'єкта протягом терміну, необхідного для окупності вкладених коштів, після чого об'єкт передається державі (або місцевим органам влади). Потім концесіонер отримує право використання його, але власником є кондедент. При реалізації концесійних проектів за схемою BOT держава приймає на себе ризику, що виникають в період підготовки проекту.

Чітке розмежування щодо інвестування нових та існуючих проектів демонструють і статистичні дані. Переважна частина нових проектів у країнах, що розвиваються (наводимо дані по країнам, що входять до Асоціації з міжнародного розвитку, Україна також відноситься до країн MAP (MAP, IDA – International Development Association), ймовірно свідчить про високу потребу у розбудові нової інфраструктури, аніж у підтримці існуючих активів. Нові проекти склали 84% всіх проектів і 88% всіх зобов'язань (63,7 млрд. дол.). *Brownfield*-проекти (концесії), з іншого боку, як правило, більш поширені в країнах зі зрілою інфраструктурою. [4].

При цьому підходи до розрахунку платежів по кожному з вищевказаних проектів також принципово відрізняються. Так, оскільки за своєю правовою природою *brownfield*-проекти схожі з проектами по оренді державних активів, міжнародна практика допускає розрахунок концесійних платежів в рамках таких проектів за аналогією з орендними платежами – на базі вартості існуючих державних активів, що передаються в концесію (так це відбувається і в Україні). Однак платежі по *greenfield*-проектам містять такі складові: фіксовані регулярні платежі за використання державного майна та території, переданих для цілей реалізації концесійного проекту (за аналогією з орендою землі, (можуть встановлюватися або у фіксованому розмірі або у відсотковому відношенні до вартості майна); регулярні «гнучкі» платежі (*throughput royalty*), розмір яких розраховується, виходячи з показників обсягу надання послуг збудованого об'єкта концесії [5, с. 335]. Таким чином, розрахунок суми концесійних платежів здійснюється не на базі майбутньої вартості побудованого концесіонером об'єкта, а виходячи з площі і вартості наданої у концесію території, а також показників обсягу надання послуг збудованого об'єкта концесії. Застосування описаного підходу, по-перше, стимулює інвестора до вкладення інвестицій у будівництво об'єкта концесії (оскільки збільшення суми таких інвестицій не буде збільшувати розмір концесійних платежів), а, по-друге, передбачає прозорий і легко контрольований обома сторонами (інвестором і державою) механізм розрахунку концесійних платежів.

Незважаючи на те що основну увагу в ДПП приділено підвищенню ефективності державних послуг через поділ ризиків та освоєння досвіду приватного

Таблиця 1

Види компенсації витратків постачальникам послуг

Категорії	Види компенсації	Характеристики
Плата за користування, дохід	Збори	Збори (або плата з користувачів за використання об'єкта) розглядаються як джерело доходу для проекту, забезпечуючи тим самим потік платежів, який учасники можуть використовувати для визначення обсягу повернення інвестицій та отримати фінансування
	Тіньові збори	Тіньові збори, як правило, засоби, за допомогою яких держава здійснює платежі приватному оператору за користування об'єктом
	Доступні платежі	Фінансові платежі від уряду приватному партнеру, які передбачені угодою і складають різницю між встановленою державою платою за користування (у випадку її наявності) та реальною вартістю послуги, що поставляються. Такі платежі можуть бути у вигляді траншів або однією сумою

Розроблено автором на основі: [6]

сектора, процес ціноутворення та відшкодування внесених інвестицій заслуговує окремої уваги. Для концесійних проектів, зокрема, до основних видів відшкодування відносять збори (user fee, tools), які сплачуються безпосередніми користувачами послуг, та державні видатки (табл. 1).

Активне впровадження ДПП-проектів також може полегшити безпосередній тиск на державні фінанси, забезпечуючи додаткове джерело капіталу. У свою чергу, участь державного сектора в проекті може запропонувати важливі гарантії для приватних інвесторів, зокрема, через стабільність довгострокових грошових потоків з бюджетів різних рівнів, і може включати в себе важливі соціальні чи екологічні вигоди. Різні підходи до фінансування дозволяють урядам отримати разом із перевагами приватного фінансування і більш низькі процентні ставки. Зокрема, у Великій Британії для зменшення вартості запозичення при фінансуванні РПІ-проектів Казначейство запустило програму «фінансування кредитних гарантій» (CGF – Credit Guarantee Finance), в рамках якої уряд надає кошти для проекту через грошові аванси. У Сполучених Штатах Міністерство транспорту виділено 15 млрд. дол. на безподаткові облигації для ДПП автомагістралей та облаштування вантажних приміщень [6, с. 32]. Цей підхід знижує вартість капіталу для приватного сектора та сприяє підвищенню інвестиційної привабливості проектів, що реалізуються. Певним проривом при укладанні лізингу стало також чітке розмежування між поняттям «обслуговування» (обов'язки, по якому бере на себе орендар) та «оновленням» (відповідальність за яке покладається на лізингодавця або державу) на основі різниці періоду амортизації для кожного активу, яка визначається в договорі.

Використання інноваційних технологій та більш ефективна система менеджменту приватного партнера ДПП суттєво впливає і на зниження обсягу початкових інвестицій на будівництво проекту. Наприклад, у звіті, зробленому в 2000 р. на замовлення британського Казначейства, на підтвердження вищесказаного було про-

дemonстровано, що серед досліджених 29 РПІ-проектів, дані по яким були доступні для громадськості, середня економія на етапі будівництва складала близько 17% [6, с. 8]. У Сполучених Штатах, витрати на завершення будівництва платної дороги Денвер Е-470 з використанням ДПП-підходу скоротилися на 189 млн. дол. від первісної вартості, яка була оцінена в 597 млн. дол. Аналогічна ситуація спостерігалася і в Австралії, де реалізація восьми ДПП-проектів дозволила скоротити витрати в середньому на 9% порівняно зі звичайними державними закупівлями [6, с. 8].

Досить активно почали використовувати механізми ДПП і розвинуті країни. В цілому, якщо проаналізувати статистику країн МАР, приватні інвестиції в інфраструктуру в рамках ДПП з 2009 по 2014 р. склали 73 млрд. дол. [4]. За ці шість років всього профінансовано 189 проектів в чотирьох секторах: телекомунікації, енергетиці, транспорті, водопостачанні і каналізації. З цих проектів переважна більшість угод – 128 з 189 – були в енергетиці, 35 проектів реалізовані в сфері телекомунікацій; у транспортній сфері реалізовано 22 проекти і тільки чотири проекти – у сфері водопостачання. В порівнянні з глобальними інвестиціями з 2009 по 2014 р. інвестиції в країни МАР складають приблизно 7% від загального обсягу інвестицій (або 73 млрд. дол. із 1 трлн. дол. глобальних зобов'язань) [4]. Дані про обсяги інвестицій в ДПП-проекти в країні, що розвиваються, представлені в таблиці 2.

Дані показують різкий контраст між країнами першої п'ятірки та рештою країн, що розвиваються. Низькими є обсяги фінансування ДПП-проектів, зокрема, як в країнах колишнього Радянського Союзу (окрім Російської Федерації), так і в колишніх соціалістичних країнах. Своєрідним свідченням прозорості ринку ДПП є кількість проектів, рішення за якими приймаються на основі конкурсного відбору. Показово, що в розвинутих країнах 54% проектів ДПП пройшли конкурсний відбір на відміну від країн МАР, де частка таких проектів складає 31% [4].

Висновки. Застосування механізму концесії дозволяє подолати суперечності з приводу передачі державою (центральною та місцевими органами влади) в управління приватному бізнесу об'єктів економічної та соціальної інфраструктури на основі розподілу ризиків. При відсутності прямої конкуренції між фірмами прозорі концесійні конкурси дозволяють запровадити в монопольних галузях деякі ознаки чистої конкуренції, замінюючи, таким чином, конкуренцію на ринку конкурсом при входженні на нього. Тому для забезпечення ефективного функціонування та подальшого розвитку концесії, держава, як сторона ДПП, має прийняти ряд стимулюючих заходів, до яких належать розвинена законодавча база, необхідна інституційна та організаційна інфраструктури, висока інвестиційна активність у країні (регіоні) та політична й економічна стабільність.

Отже, стимулювання залучення інвестицій в економіку України, забезпечення ефективного використання державного майна, вирішення питань відбудови інфраструктурних об'єктів та підвищення якості послуг, що надаються споживачам, стає на сьогодні основною метою реалізації концесійних угод в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Concessions for infrastructure: a guide to their design and award / Michel Kerf... [et al].—(World Bank technical papers; no. 399). P. 194.
2. Council Directive 92/50/EEC of 18 June, 1992.
3. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. 30.04.2004.

Таблиця 2
Обсяги інвестицій в ДПП проекти в країні, що розвиваються

№ в рейтингу	Країна	Млн. дол.
1	Бразилія	33807,4
2	Туреччина	16829,3
3	Індія	13519,0
4	Мексика	9546,4
5	Росія	7972,7
6	Китай	7066,7
22	Румунія	856,3
31	Казахстан	560,8
32	Болгарія	471,2
38	Узбекистан	344,2
47	Білорусь	187,7
48	Україна	184,4
50	Вірменія	155,4
58	Литва	85,1
62	Грузія	79,1
67	Таджикистан	62,5
69	Азербайджан	60,4
70	Молдова	43,4
82	Киргизстан	23,0
85	Туркменістан	16,9

Розроблено автором на основі: [8]

- Private Participation in Infrastructure: Global Update 2014 –Електронний ресурс.- Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/features/June2015/PPI-Note-IDA-Countries.pdf>
- Будник В.А. Обоснование величины концессионных платежей по договорам концессии на строительство / В.А. Будник // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 4(48). – С. 334–337.
- Eggers W.D., Startup T. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. New York: Deloitte Research – 2006. P.
- Edward Farquharson, Clemencia Torres de Mästle, and E.R. Yescombe ; with Javier Encinas. How to engage with the private sector in public-private partnerships in emerging markets. // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2011. P.
- Private Participation in Infrastructure: Global Update 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.unece.org/wiki/download/attachments/25267247/242091146-Private-Participation-in-Infrastructure-Global-Update-2013.pdf?api=v2>.

УДК 336

Філончук Л.Я.
аспірант

Національного університету державної податкової служби України

ОСНОВНИ ЗАГРОЗИ БОРГОВІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ

У статті проаналізовано визначення категорій «боргова безпека» та «загрози борговій безпеці». Проведено оцінку стану державного боргу (динаміка, валютна структура, вартість тощо). Визначено основні загрози борговій безпеці держави на сучасному етапі економічного розвитку.

Ключові слова: державний борг, боргова безпека, міжнародні резерви, кредитний рейтинг, загрози борговій безпеці.

Філончук Л.Я. ГЛАВНЫЕ УГРОЗЫ ДОЛГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В статье проанализировано определение категорий «долговая безопасность» и «угрозы долговой безопасности». Проведена оценка состояния государственного долга (динамика, валютная структура, стоимость и тому подобное). Определены главные угрозы долговой безопасности государства на современном этапе экономического развития.

Ключевые слова: государственный долг, долговая безопасность, международные резервы, кредитный рейтинг, угрозы долговой безопасности.

Filonchuk L.Ya. MAIN THREATS OF PROMISSORY SAFETY OF THE STATE

In the article determination of categories is analysed «promissory safety» and «threats of promissory safety». The estimation of the state of national debt (dynamics, currency structure, cost and others like that) is conducted. The main threats of promissory safety of the state are certain on the modern stage of economic development.

Keywords: national debt, promissory safety, international backlogs, credit rating, threats of promissory safety.

Постановка проблеми. Для фінансового стану нашої держави сьогодні характерні складні переговори з кредиторами, нестабільна ситуація на валютному ринку та, як наслідок, відсутність перспектив щодо повного та своєчасного обслуговування державного боргу в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання забезпечення боргової безпеки держави досліджувалися в роботах багатьох українських вчених і практиків, зокрема О.І. Барановського, О.О. Прутської, Т.Т. Ковальчук, Р.Р. Томашика, П.Ю. Бураяка тощо. Водночас, незважаючи на велику кількість напрацювань у цьому напрямі досі відсутня чітка конкретизація та опис основних загроз борговій безпеці держави на сучасному етапі розвитку економіки.

Вклад основного матеріалу. О.І. Барановський стверджує, що однією із найважливіших складових економічної безпеки є безпека фінансова, так як без забезпечення фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед Україною [1, ст. 5]. Поділяючи думку вченого та враховуючи реалії сьогодення, ми з упевненістю можемо стверджувати, що у свою чергу боргова безпека є ключовою ланкою фінансової безпеки країни.

Відповідно до наказу Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», боргова безпека держави – це рівень внутрішньої і зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування та ефективності

використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує суверенітету держави та її фінансовій системі [2].

Т.П. Богдан характеризує боргову безпеку держави, як досягнення такого рівня державного і зовнішнього сукупного боргу, співвідношення між структурними складовими боргу, вартості обслуговування боргу і цільової спрямованості запозичених коштів, які забезпечують вирішення нагальних соціально-економічних потреб держави і не створюють загроз для стабільності вітчизняної фінансової системи і поступального розвитку економіки країни [3, ст. 8].

С. Юрій наводить дещо ширше визначення вищезазначеної категорії, а саме: боргова безпека держави – це певний рівень державної внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, який дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечити відносну незалежність держави, зберігаючи при цьому економічну можливість країни здійснювати виплати на погашення основної суми і відсотків без загрози втратити суверенітет, одночасно підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу [4].

У цілому зміст боргової безпеки держави ми спробуємо виразити через розкриття основних понять описаних вітчизняними науковцями для економічної безпеки держави. Зокрема, виходячи із поняття боргової безпеки держави визначимо її об'єкт, суб'єкт та основні загрози. Отже, вважаємо, що об'єктом боргової безпеки держави є безпосередньо рівень державної заборгованості. Суб'єктом – органи, установи, структури, організації, які, відповідно до законодавства, повинні здійснювати функції щодо управління державним та гарантованим державою боргом. Зокрема, це Мінфін, НБУ, Казначейство.

Оскільки єдиного чіткого визначення переліку загроз борговій безпеці не існує, то в частині, що стосується їх ідентифікації, проведемо поточний аналіз ситуації, що склалася за даним напрямом. Виходитимемо з того, що боргова безпека держави визначається з урахуванням загального обсягу, структури та динаміки державного боргу. Так, зокрема, при розгляді структури державного боргу варто приділити значну увагу видам валют, умовам обслуговування, строкам погашення тощо. Загальновідомо, що постійне зростання видатків Державного бюджету України, що не відповідає зростанню його доходів, у результаті призводить до формування дефіциту бюджету [рис. 1, 2].



Рис. 1* Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України за 2006–2015** роки, млрд гривень



Рис. 2* Динаміка дефіциту Державного бюджету України за 2006–2015** роки, млрд гривень

При цьому, відповідно до чинного законодавства, одним із основних засобів фінансування дефіциту бюджету є державні запозичення [рис. 3].



Рис. 3* Обсяги запозичень в 2006–2015** роках, млрд гривень

Разом з тим варто зазначити, що протягом останніх років державні запозичення використовувалися переважно для фінансування поточних потреб Державного бюджету України і в меншій мірі для стимулювання розвитку вітчизняної економіки. Це у свою чергу призвело до різкого накопичення державного боргу України. Так, за 2006–2014 роки він зріс у 14,3 рази [рис. 4].



Рис. 4*** Динаміка державного боргу за 2006–2015 роки

*Складено на основі даних офіційного сайту Державної казначейської служби України [5].

** Дані за 2015 рік відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік» від 28.12.2014 № 80 [6].

***Складено на основі даних офіційного сайту Міністерства фінансів України [7].

Особливо інтенсивно зростання державного боргу відбулося у 2014 році (майже у 2 рази). Значний негативний вплив на формування державного боргу в 2014 році справила девальвація національної грошової одиниці. Оскільки основна частина державного боргу номінована в іноземній валюті, а саме станом на 31.12.2014, за даними Мінфіну, борг в іноземній валюті становив 61,7%, зокрема в доларах США 44,9%. При цьому, що офіційний курс гривні до долара США протягом 2014 року знизився на 7,77 грн (або 49,3%). Крім того, з 5 лютого 2015 року, коли НБУ на прохання МВФ перестав втручатися і підтримувати курс валюти, його падіння тільки прискорилося [8]. Отже, на сьогодні державний борг в іноземній валюті за умов фінансової нестабільності та нестійкості національної валюти невідворотно приводить до збільшення боргового навантаження навіть без здійснення додаткових позик.

Разом з тим у 2014 році продовжувалася практика випуску облігацій внутрішньої державної позики (далі – ОВДП) з подальшим придбанням у власність акцій окремих державних підприємств. Так, протягом 2014 року Мінфіном було здійснено випуск ОВДП для збільшення статутних капіталів НАК «Нафтогаз України» на загальну суму – 96,6 млрд гривень, ПАТ «Ощадбанк» на загальну суму 11,6 млрд гривень та ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» на загальну суму 5,0 млрд гривень. Однак застосування такого механізму може тлумачитися як «прихований» дефіцит державного бюджету.

Крім того, з подальшим корегуванням граничного обсягу державного боргу в 2014 році здійснено розміщення ОВДП в обмін на векселі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на суму 10,1 млрд гривень та випуск ОВДП для відшкодування сум податку на додану вартість на загальну суму 6,9 млрд гривень [6].

При цьому, розглядаючи наростання заборгованості держави як загрозу борговій безпеці, вважаємо за доцільне розмежовувати вплив зовнішньої та внутрішньої заборгованості.

Оскільки надмірно високий тягар зовнішнього боргу, несвоєчасне здійснення платежів

по ньому складають значні перепопи в функціонуванні національної економіки, підживляють можливість проведення незалежної економічної політики і відповідно, є фактором, який може впливати на економічну безпеку країни. В теорії подібне явище отримало назву «лещата залежності». На практиці це означає фактичне банкрутство країни: їй починають диктувати умови не лише по погашенню заборгованості, але і по проведенню економічної політики в цілому [9, с. 177].

Тоді як зростання частки внутрішнього державного боргу може призвести до витіснення приватних інвестицій. За умов сьогодення ефект витіснення обґрунтовується таким чином:

- залучаючи вільні позичкові кошти на фінансування дефіциту державного бюджету, держава позбавляє підприємств ресурсів, котрі могли б бути інвестовані у виробництво;
- розширення запозичення державою призводить до зростання відсоткових ставок на ринку державних цінних паперів. Це зумовлює підвищення ставок на інших сегментах фінансового ринку, в тому числі й кредитному. Кредитні ресурси стають менш доступними для позичальників, і рівень інвестиційної активності падає [10, ст. 34].

Таким чином, під час визначення загроз борговій безпеці держави необхідно врахувати негативні наслідки окремо від зовнішніх та внутрішніх запо-

зичень та обирати оптимальні співвідношення між ними на конкретному етапі економічного розвитку.

Як ми вже зазначали вище, стрімке зростання державного боргу призводить до збільшення навантаження на державний бюджет в частині погашення та обслуговування державного боргу [рис. 5]. Зокрема аналіз динаміки платежів з обслуговування державного боргу з 2006 року показує їх збільшення у 15,5 рази. При цьому доходи державного бюджету за цей же період зросли лише у 2,7 рази. Таким чином, станом на 31.12.2014 р. частка платежів з обслуговування та погашення державного боргу становила 47,3% від доходів державного бюджету, збільшившись з 2006 року на 37,6%. Дане навантаження є вкрай тяжким для державного бюджету.

Разом з різким збільшенням витрат на обслуговування та погашення державного боргу варто згадати і про зростання вартості державних запозичень. Наприклад, за даними Національного банку, якщо у середньому за 2011 рік вартість ОВДП склала 8,92% річних, то у 2012 році – 13,56% річних, у 2013 році – 12,96% річних, у 2014 році – 15,24% річних, а в січні-квітні 2015 року – вже 17,0% річних [11]. У подальшому це також призводить до додаткового навантаження на державний бюджет у частині обслуговування запозичень.

Ще однією із загроз борговій безпеці, на нашу думку, є пікові навантаження на державний бюджет при здійсненні платежів за державним та гарантованим державою боргом. Так, згідно із розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15.02.2012 № 569 «Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері», політика управління державним та гарантованим державою боргом повинна бути спрямована, зокрема, на запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за державним боргом [6].

Проте, згідно з графіком прогнозних платежів з погашення та обслуговування діючих кредитів (позик) до повного їх погашення станом на 05.02.2014 р., опублікованому на сайті Міністерства фінансів України (далі – Мінфін), найбільше навантаження – 75% платежів, припадає на перші п'ять років: з 2014 по 2018 роки (графік розраховано до 2040 року) [7].



Рис. 5* Платежі за державним боргом у 2006–2015 роках, млрд гривень

*Складено на основі даних офіційного сайту Державної казначейської служби України [5].

Таблиця 1*

Кредитні рейтинги боргових зобов'язань України станом на 12 червня 2015 року

Рейтингове агентство	Рейтинг боргових зобов'язань в іноземній валюті		Рейтинг боргових зобов'язань в національній валюті		Прогноз	Дата рейтингової дії
	Довгострокові зобов'язання	Короткострокові зобов'язання	Довгострокові зобов'язання	Короткострокові зобов'язання		
«Fitch Ratings» (Fitch)	CC	C	CCC	-		13 лютого 2015 р. – знижено рейтинг
«Standard & Poor's» (S&P)	CC	C	CCC+	C	Негативний	10 квітня 2015 р. – знижено рейтинг та підтверджено прогноз
«Rating and Investment Information, Inc.» (R&I)	CC	-	-	-	Перегляд з можливим пониженням	8 квітня 2015 р. – знижено рейтинг та змінено прогноз з можливим пониженням
«Moody's Investors Service» (Moody's)	Ca	-	Ca	-	Негативний	24 березня 2015 р. – знижено рейтинг із збереженням прогнозу

*Інформація з офіційного сайту Міністерства фінансів України

Так, у 2015 році, відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік», на обслуговування та погашення державного боргу закладено кошти у сумі 344,3 млрд гривень, що становитиме вже 68,5% доходів державного бюджету [6].

При цьому варто відзначити, що валютні резерви НБУ за 2014 рік скоротилися на 10,3 млрд дол. США (або 57,9%) до 7,5 млрд доларів США [11].

Зменшення золотовалютних резервів НБУ підвищить вразливість державного бюджету, призведе до зростання вартості запозичень і, отже, до збільшення витрат на обслуговування боргу.

Зазначені фактори можуть мати негативний наслідок для економічного і політичного розвитку держави. Зокрема, це може призвести до подальшого зниження суверенного рейтингу України провідними міжнародними кредитними агентствами, який сьогодні виступає важливим чинником при прийнятті іноземними інвесторами рішень щодо вкладання капіталу в економіку країни та знову ж таки призведе до підвищення вартості нових позик.

Так, наприклад, кредитний рейтинг боргових зобов'язань – рейтинг, що характеризує рівень кредитного ризику за окремими борговими зобов'язаннями. Він являє собою поточну оцінку кредитоспроможності боржника стосовно конкретної емісії. Кредитний рейтинг боргових зобов'язань надається державним облігаціям, муніципальним облігаціям, облігаціям та вексям підприємств та фінансових компаній, облігаціям та депозитним сертифікатам банків, тощо. Важливою умовою для обчислення рейтингу боргових цінних паперів є наявність інформації про платоспроможність емітента цих цінних паперів, обсяг та структуру його боргу, стабільність його грошових потоків тощо [12, с. 133].

Кредитний рейтинг боргових зобов'язань України за останній рік значно погіршився [табл. 1]. Так, зокрема, в лютому поточного року Міжнародне рейтингове агентство Fitch знизило рейтинг України в іноземній валюті до «СС», тим самим відзначивши ймовірність дефолту в країні.

Отже, враховуючи викладене, вважаємо, що основними загрозами борговій безпеці країни на сучасному етапі економічного розвитку є: зростання дефіциту державного бюджету; високий рівень зовнішнього державного боргу; високий рівень внутрішнього державного боргу; висока вартість державних запозичень; «проїдання» запозичених коштів; висока частка запозичень в іноземній валюті; висока частка запозичень, що мають короткостроковий характер;

зростання видатків на обслуговування боргу; низький рівень золотовалютних резервів; девальвація гривні; виникнення пікових навантажень та держбюджет під час обслуговування та погашення державного боргу; типовий ефект «витіснення інвестицій»; низький кредитний рейтинг держави; втрата економічного суверенітету держави.

Таким чином, підсумовуючи зазначене, можемо сказати, що виділення основних загроз борговій безпеці держави є дуже важливим, оскільки дозволить провести їх подальшу систематизацію та нейтралізувати негативні впливи, зокрема під час формування та проведення боргової політики. Адже, як відомо, загрози видозмінюються залежно від стану та рівня розвитку економічної системи, і тому лише постійне їх відстеження і визначення надасть можливість своєчасно розробити та здійснити практичні заходи щодо зниження негативного впливу таких загроз чи їх повної ліквідації, що в свою чергу допоможе полегшити та підтримати на належному рівні стан економічної безпеки держави в цілому та боргової безпеки зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
3. Богдан Т. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності / Т. Богдан // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 4. – С. 8.
4. Юрій С.І. Фінанси: підручник / [Юрій С.І., Федосова В.М.]; за заг. ред. Юрія С. І. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
5. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/>.
6. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
7. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
8. Дефолт України можливий – Le Figaro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/news/2015/02/17/7030936/>.
9. Управління державним боргом: навч. посібник. – за заг. редакцією Прутської О.О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.
10. Вахненко Т.П. Державний борг України та його економічні наслідки. – К.: Альтерперс, 2000. – 152 с.
11. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
12. Юркевич О.М. Кредитні рейтинги як інструмент оцінки кредитного ризику / О.М. Юркевич // Збірник наукових праць КНЕУ «Фінанси облік і аудит». – 2009. – Випуск № 13. – С. 130-135.

УДК 336

Хвостенко В.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Харківського національного економічного університету

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЧИННИК ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ МУНІЦИПАЛЬНИХ ОБЛІГАЦІЙ

У статті розглянуто проблеми використання муніципальних облігацій. Надано порівняльну характеристику фінансових інструментів, які використовуються муніципалітетами. Проаналізовано формування ринку муніципальних цінних паперів в Україні та обґрунтовано стратегічні напрями його реформування.

Ключові слова: цінні папери, облігації, муніципальні облігації, фінансові інструменти, фондовий ринок, самоврядування, децентралізація.

Хвостенко В.С. ФИНАНСОВАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОПУЛЯРИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

В статье рассмотрены проблемы использования муниципальных облигаций. Представлена сравнительная характеристика финансовых инструментов, которые используются муниципалитетами. Проанализировано формирование рынка муниципальных ценных бумаг в Украине и обоснованы стратегические направления его реформирования.

Ключевые слова: ценные бумаги, облигации, муниципальные облигации, финансовые инструменты, фондовый рынок, самоуправление, децентрализация.

Khvostenko V.S. FINANCE DECENTRALIZATION AS FACTOR OF POPULARIZATION OF MUNICIPAL BONDS

The problems of the use of municipal bonds are in-process considered. Comparative description of financial instruments which are used municipalities is given. Ukraine market of municipal securities analysed and grounded strategic directions of its reformation.

Keywords: securities, bonds, municipal bonds, financial instruments, fund market, self-government, decentralization.

Постановка проблеми. Ефективні механізми фінансування місцевого розвитку обумовлюють потребу у використанні ефективних фінансових інструментів. Муніципальні облігації уособлюють в собі баланс переваг для емітента, інвестора та громади. Вагомим аргументом на користь їх використання є податкові пільги, надійність та порівняно низька вартість залучення коштів. Незважаючи на це, використання муніципальних облігацій має проблеми, основною серед яких є гарантія їх фінансового забезпечення. Вирішення цієї проблеми можливо лише за умови стабільного наповнення місцевих бюджетів, забезпечити яке має реформа децентралізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми фінансування муніципальних проектів розглядаються в роботах таких вчених, як: В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун, С.О. Осипенко, О.В. Шевченко, О.Г. Філатов та ін.

Проте через недостатню увагу, приділену вченими до дослідження проблематики використання муніципальних облігацій в умовах фінансової децентралізації, вважаємо проблему розвитку ринку муніципальних цінних паперів такою, що потребує подальших досліджень.

Мета статті. Формування теоретико-методичних рекомендацій щодо застосування муніципальних облігацій в умовах фінансової децентралізації.

Виклад основного матеріалу. Під муніципальними облігаціями слід розуміти цінні папери, що випускаються органами місцевого самоврядування з метою залучення коштів для реалізації власних інвестиційних програм, а також у випадку дефіциту місцевого бюджету або на позабюджетні цілі [3].

В роботі визначено цілі емісії муніципальних облігацій, а саме:

- фінансування місцевих інвестиційних проектів, виконання яких є критичним для функціонування громади (впровадження зелених технологій, транспорт, освіта, охорони здоров'я тощо);
- залучення додаткових фінансових ресурсів;

- задоволення нагальних потреб місцевих органів влади у грошових коштах в очікуванні майбутніх надходжень;
- скорочення чи покриття дефіциту місцевого бюджету;
- погашення існуючих зобов'язань (випущених раніше МЦП);
- реалізація позабюджетних цілей.

Переваги муніципальних облігацій обумовлюють їх домінуюче застосування муніципальними органами влади порівняно з іншими фінансовими інструментами.

За даними Міністерства фінансів, у 2012–2014 рр. місцевими органами влади було використано такі фінансові інструменти, як гарантії, кредити, реструктуризація, муніципальні облігації тощо [8].

Структуру обсягу коштів, залучених муніципальними органами влади за критерієм типу фінансового інструмента, наведено на рис. 1.

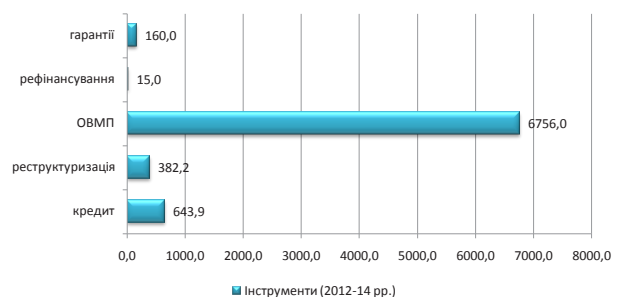


Рис. 1. Обсяг залучених коштів на місцевому рівні у 2012–2014 рр.

Згідно рис. 1., найбільш великий обсяг грошових засобів залучено саме через муніципальні облігації, а саме 6756 млн. грн.

Дослідження частки коштів що залучені іншим шляхом, дає змогу визначити джерела та кредиторів. Так, кредиторами муніципальних проектів є НЕФКО та ЄБРР. Обсяг засобів, наданих кредиторами протягом 2012–2014 рр., наведено на рис. 2.

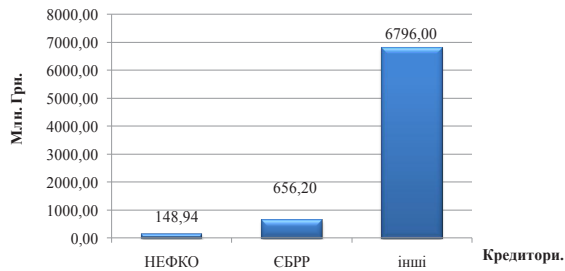


Рис. 2. Розподіл обсягів фінансування за критерієм кредиторів

Кошти, отримані від цих організацій, не можуть бути використані муніципалітетами на свій розсуд, а мають виключно цільове та проектне спрямування. При цьому місцеві зовнішні запозичення шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій можуть здійснювати всі міські ради. Таким чином, існує багато напрямів та потреб місцевих проектів, які не можуть бути профінансовані ні кредитами, ні бюджетом, тому такі проекти вигідніше фінансувати шляхом використання можливостей ринку боргових зобов'язань, а саме за рахунок випуску муніципальних цінних паперів у вигляді облігацій місцевої позики.

Встановлено, що розподіл залучених засобів за областями не відбувається рівномірно. Так, найбільші обсяги залучено такими областями, як Київська, Харківська, Тернопільська та Львівська. Проте детальний аналіз дозволяє стверджувати, що Харківська, Київська та Львівська залучили значні обсяги на разові проекти, такі як «Євро-2012».

Інші області відрізняються стабільністю щодо використання муніципальних облігацій. Так, Дніпропетровська, Запорізька, Тернопільська міські ради постійно використовують різні джерела фінансування.

Проблемними з точки зору застосування муніципальних цінних паперів є Сумська, Луганська, Донецька та Кіровоградська області. Незважаючи на наявність потреби у значному обсягу фінансування місцевих проектів, міська влада не залучає фінансових інструментів.

Так, в роботі [4] зазначено, що законодавчі обмеження щодо розвитку як зовнішніх, так і внутрішніх муніципальних запозичень, з одного боку, забезпечують настання місцевого дефолту, але з іншого – не дають можливості розвиватися ринку муніципальних цінних паперів, унеможливають доступ багатьох органів місцевого самоврядування до зовнішніх ринків позичкового капіталу.

Причинами такої поведінки є комплексні та системні проблеми фінансового сектору. Проте кваліфікація у фінансових питаннях місцевого керівництва також потребує уваги.

Розподіл коштів, залучених за допомогою муніципальних цінних паперів, наведено на рис. 3.

Запозичення до місцевих бюджетів здійснюються на визначену мету і підлягають обов'язковому поверненню [2; 5].

За результатами дослідження ринку муніципальних облігацій визначено основні проблеми функціонування останнього:

- низька дохідність МЦП (10–12%);

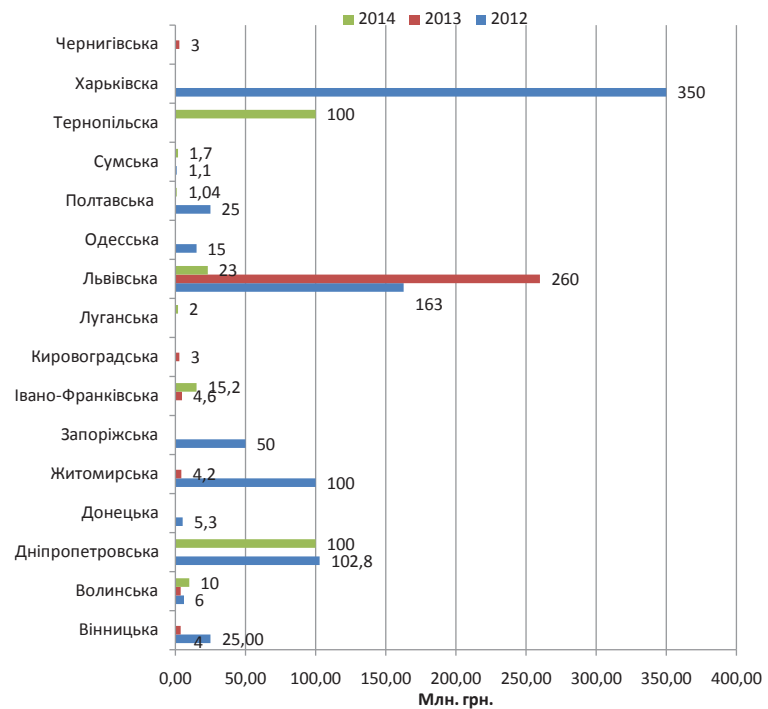


Рис. 3. Структура обсягу залучених коштів за допомогою МЦП у 2012–2014 рр. [8]

Таблиця 1

Результати запровадження реформ від фінансової децентралізації

Проблема	Ефект від децентралізації
недостатня ліквідність	підвищення фінансового забезпечення
нерациональне використання залучених коштів	покращення рівня фінансової відповідальності місцевих органів влади
викуп облігацій за рахунок спеціального фонду місцевого бюджету	можливо внести законодавчі зміни з цього питання
низькі темпи наповнення місцевих бюджетів (ризик невиконання зобов'язань)	прискорення темпів і обсягів наповнення місцевих бюджетів
слабка фінансова дисципліна місцевих органів влади	посилення дисципліни
видатки на обслуговування боргу місцевих бюджетів не можуть щорічно перевищувати 10% видатків від загального фонду місцевого бюджету	підвищення обсягів коштів місцевих бюджетів
відсутність представництв брокерських компаній у регіонах	покращення інвестиційної привабливості місцевих органів влади

- недостатня ліквідність;
- домінування емісії короткострокових облігацій (1–3 роки);
- нераціональне використання залучених коштів [7];
- викуп облігацій за рахунок спеціального фонду місцевого бюджету [8];
- низькі темпи наповнення місцевих бюджетів (ризик невиконання зобов'язань);
- низький рівень довіри інвесторів до місцевих органів влади;
- слабка фінансова дисципліна місцевих органів влади [8];
- видатки на обслуговування боргу місцевих бюджетів не можуть щорічно перевищувати 10% видатків від загального фонду місцевого бюджету [8];
- низький рівень муніципального фінансового менеджменту;
- відсутність досвіду управління проектами розміщення облігацій місцевих позик;
- труднощі оцінки ризикованості місцевих інвестиційних проектів [8];
- незначний рівень професіоналізму потенційних інвесторів;
- проблеми фінансової інфраструктури;
- обмежена мережа фінансових спілок, інвестиційних компаній та КУА;
- відсутність представництв брокерських компаній у регіонах;
- невелика рентабельність інститутів спільного інвестування.

Так, сьогодні, незважаючи на переваги такого інструменту, як МЦП, на «Українській біржі» здійснює обіг тільки облігація Кременчуцької міської ради [9].

Вагомий внесок у подолання визначених проблем внесено завдяки реформі фінансової децентралізації. Децентралізація – це передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування. Відповідно, децентралізація фінансових повноважень є головною умовою забезпечення незалежності органів місцевого самоврядування у сфері фінансів, і, навпаки, зміцнення фінансової незалежності місцевого самоврядування необхідно розглядати як наслідок фінансової децентралізації [1].

В роботі визначено економічні ефекти від реформи місцевого самоврядування:

- підвищення рівня автономності органів місцевого самоврядування у питаннях визначення розміру і структури видатків місцевих бюджетів;
- розподіл видаткових зобов'язань між рівнями влади на основі економічних критеріїв;
- посилення фінансового потенціалу місцевих органів влади для належного виконання покладених на них функцій та фінансових зобов'язань;
- ефективне задоволення потреб громади завдяки посиленню відповідальності органів місцевого самоврядування;
- підвищення рівня фінансового забезпечення муніципальних органів влади за рахунок перерозподілу податків [6].

Таким чином, завдяки децентралізації стає можливим подолання проблем, наведених у таблиці 1.

Незважаючи на позитивні зміни, які прогнозуються від фінансової децентралізації, низка проблем потребують подальшого вирішення. В роботі

сформовано теоретико-методичні рекомендації щодо подолання цих недоліків:

- стимулювати емісії облігацій з сумами до 30 млн. грн., привабливими для муніципалітетів;
- здійснювати емісії облігацій з терміном більше п'яти років;
- покращити прозорість фінансових операцій на місцевому рівні;
- покращити компетентність спеціалістів місцевої влади для формування якісної стратегії випуску МЦП;
- посилити гарантії інвесторів та емітентів;
- надати широкий доступ інвесторів до інформації про діяльність емітентів МЦП.

Висновки. Вітчизняні місцеві органи влади використовують такі фінансові інструменти, як кредити, гарантії, реструктуризацію, рефінансування та муніципальні облігації.

Серед наведених фінансових інструментів домінуючий обсяг коштів залучено за допомогою муніципальних облігацій.

Серед наведених в роботі переваг муніципальних облігацій, основними є дешевизна та здатність їх використання для широкого кола потреб та проектів.

За результатами дослідження встановлено, що не всі області використовували муніципальні облігації для фінансування своїх проектів. З одного боку, це обумовлено наявністю труднощів їх застосування та системні проблеми ринку муніципальних цінних паперів. З іншої сторони, це є свідченням високого потенціалу для їх використання у майбутньому.

Перспективами подальших досліджень є формування механізму для комбінації ефективного використання всіх доступних фінансових інструментів з огляду на впровадження фінансової децентралізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Децентралізація влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/>.
2. Про затвердження Положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик та їх обігу від 29.04.2014 р. №578 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0570-14>.
3. В.Д. Базилевич. Цінні папери : [підручник] / [В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін.] ; за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2011. – 1094 с.
4. О.В. Шевченко. Інструменти розширення ринку муніципальних цінних паперів як чинника ресурсного забезпечення регіонального розвитку. Аналітична записка / О.В. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1131/>.
5. Філатов О.Г. Законодавче регулювання ринку муніципальних облігацій / О.Г. Філатов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=8036>.
6. Осипенко С.О. Фінансова децентралізація: ефективність реалізації на місцевому рівні / С.О. Осипенко // 36. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – № 4(24). – С. 176 – 181.
7. Хвостенко В.С. Фінансові інструменти місцевих займів, як чинника ресурсного забезпечення регіонального розвитку / В.С. Хвостенко // Матеріали міжнародного форуму для сталого розвитку міст Green city (Маріуполь, 26–27 травня 2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://greencity.org.ua/upload/dopovid/hvostenko.pdf>.
8. Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
9. Українська біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uk.ua/>.

УДК 336.221.4:338

Хомутенко В.П.*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету***Богатирьова Є.М.***аспірант кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ

В статті запропоновано теоретико-методичний підхід до оцінювання результативності податкових реформ. Розроблений підхід до оцінювання результативності податкових реформ включає в себе результативність досягнення стратегічних задач податковою реформою, оцінювання результативності впливу податкової реформи на економіку країни, визначення ступеня дотримання принципів реалізації податкової реформи та оцінювання результативності податкової реформи щодо досягнення її стратегічної мети. Оцінювання результативності податкової реформи на економіку країни пропонується здійснювати через показник податкового навантаження шляхом визначення впливу його рівня на зміну окремих показників економічного розвитку країни.

Ключові слова: податкова реформа, результативність податкової реформи, податкове навантаження, податковий коефіцієнт, ефективні ставки податків, інструменти реалізації податкової реформи.

Хомутенко В.П., Богатырева Е.Н. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНИВАНИЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ РЕФОРМ

В статье предложен теоретико-методический подход к оцениванию результативности налоговых реформ. Разработанный подход к оцениванию результативности налоговых реформ включает в себя результативность достижения стратегических задач налоговой реформой, оценку результативности воздействия налоговой реформы на экономику страны, определения степени соблюдения принципов реализации налоговой реформой и оценку результативности налоговой реформы по достижении ее стратегических целей. Оценивание результативности налоговой реформы на экономику страны предлагается осуществлять через показатель налоговой нагрузки путем определения влияния его уровня на изменение отдельных показателей экономического развития страны.

Ключевые слова: налоговая реформа, результативность налоговой реформы, налоговая нагрузка, налоговый коэффициент, эффективные ставки налогов, инструменты реализации налоговой реформы.

Khomutenko V.P., Bogatyreva Y.N. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE TAX REFORM

In the article the theoretical and methodological approach to the evaluation of the impact of tax reforms. The approach to assessing the effectiveness of tax reforms include the impact of the strategic objectives of the tax reform, the impact assessment of the impact of tax reform on the economy, determining the degree of compliance with the principles of the implementation of the tax reform and the evaluation of the impact of tax reform to achieve its strategic objectives. Assessing the impact of tax reform on the national economy are invited to perform in the expected tax burden by determining its level of influence the comparability of the economic development of the country.

Keywords: tax reform, effectiveness the tax reform, tax burden, tax rate, effective tax rate, tools for implementation of the tax reform.

Постановка проблеми. Податкова система є дієвим інструментом впливу на економічні процеси в багатьох країнах світу. В Україні ж за роки незалежності податкова система формувалася, орієнтуючись більшою мірою на фіскальні потреби держави, в той час як регулюючий потенціал податкової системи не використовувався в повному обсязі. Однак при реформуванні податкової системи важливим є орієнтуватися саме на досягнення певного економічного результату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових колах приділяється велика увага вчених проблемам функціонування податкової системи та податкової політики. Вчені Т. Єфименко та А. Соколовська досліджують питання ефективності податкової системи та напрями її удосконалення. У роботах Т. Кошук, А. Крисоватого досліджується вплив податкової політики на розвиток економіки.

Однак питанню результативності окремих податкових реформ в Україні приділяється менша увага.

Мета статті. Розробка теоретико-методичного підходу до оцінювання результативності податкових реформ щодо їх впливу на економіку.

Виклад основного матеріалу. На відміну від ефективності податкової реформи, що є відносним ефектом від її проведення (що визначається як відношення

результату до витрат, пов'язаних з його отриманням), результативність податкової реформи – це ступінь досягнення результатів, що були заплановані стратегією податкової політики, та дієвість податкової реформи щодо її впливу на соціально-економічні процеси в країні [1, с. 26].

За всі роки незалежності України комплексного дослідження впливу запроваджених податкових реформ на економіку не проводилося через відсутність науково обґрунтованих рекомендацій щодо оцінювання їх результативності. Втім, відсутність такого оцінювання призводила до перенесення недоліків попередніх податкових реформ на наступні, що знижувало їх результативність.

Це доводить необхідність вироблення системного підходу та методичних рекомендацій щодо оцінювання результативності впливу податкової реформи на економіку країни. Виходячи з цього, було розроблено власний теоретико-методичний підхід до оцінювання результативності податкової реформи, який у загальному вигляді наведено у таблиці 1.

Згідно цього підходу, першим етапом проведення оцінювання результативності податкової реформи є визначення ступеня виконання стратегічних задач податковою реформою.

Стратегією податкової політики визначаються цілі та задачі податкової реформи. Оцінювання результативності податкової реформи щодо виконання поставлених задач пропонується проводити через співставлення її задач із результатами по їх досягненню. Важливим на цьому етапі є визначення інструментів реалізації податкової реформи, що використовувалися для досягнення поставлених задач, та існуючі недоліки щодо їх застосування.

Другим етапом проведення оцінювання є визначення впливу на економіку країни.

Тут варто відзначити, що системний підхід до оцінювання впливу податкової реформи на розвиток економіки передбачає визначення її результативності за такими критеріями, як:

- вплив на реальний сектор економіки;
- вплив на структурні зміни в економіці;
- вплив на економічну безпеку країни;
- вплив на інвестиційну діяльність;
- вплив на інноваційну діяльність.

При оцінюванні результативності податкової реформи за встановленими критеріями необхідно визначити інструменти її впливу та показники результативності по кожному з них.

Реальний сектор економіки є каталізатором розвитку всієї економіки, тому одним з критеріїв оцінювання результативності податкової реформи є діагностика впливу податкової реформи на розвиток саме реального сектору економіки.

Індикатором впливу податкової реформи за цим критерієм пропонується використовувати показник податкового навантаження, розрахований методом податкових коефіцієнтів.

Податковий коефіцієнт є відношенням розміру податкових вилучень до первісного фінансового потоку, що передувало процесу вилучення. Зміна коефіцієнта буде перебувати в діапазоні від 0 (податкові вилучення відсутні) до 1 (весь вхідний потік вилучається в якості податку). При визначенні податкового

навантаження за методом податкових коефіцієнтів використовуються різні варіанти його розрахунку. Нами пропонується розраховувати податковий коефіцієнт як відношення податкових надходжень та соціальних внесків до розміру ВВП.

Для проведення такої оцінки пропонується визначити вплив податкового навантаження (розрахованого за методом податкових коефіцієнтів) на основні показники розвитку реального сектору економіки.

В якості показників результативності податкової реформи за цим критерієм будемо використовувати індекси показників розвитку реального сектору економіки до базового рівня 1990 р., що дозволить визначити реальні зміни в економіці з урахуванням інфляційного чинника. А саме такі показники, як:

- індекс обсягу ВВП до 1990 р.;
- індекс обсягу промислової продукції до 1990 р.;
- індекс продукції сільського господарства до 1990 р.;
- індекс обсягу інвестицій в основний капітал до рівня 1990 р.;
- індекс інвестицій в основний капітал до рівня 1990 р.;
- індекс обсягу роздрібного товарообігу до рівня 1990 р.;
- індекс перевезень вантажів до рівня 1990 р.;
- індекс перевезень пасажирів транспортом загального користування до рівня 1990 р.;
- індекс введення в експлуатацію житлових будинків до рівня 1990 р.

Покращення відповідних показників свідчить про результативність податкової реформи.

Структурні диспропорції економіки є одним з факторів, що стримує економічне зростання в країні, тому вплив податкової реформи на структурні зміни економіки є іншим критерієм, за яким пропонується проводити оцінювання результативності податкової реформи.

Індикаторами впливу податкової реформи за цим критерієм пропонується використовувати такі показ-

Таблиця 1

Теоретико-методичний підхід до оцінювання результативності податкових реформ

1. Ступінь виконання стратегічних задач податковою реформою	
2. Оцінювання результативності податкової реформи щодо її впливу на економіку	
Критерії	Показники
Вплив на реальний сектор економіки	– індекс обсягу ВВП до 1990 р.; – індекс обсягу промислової продукції до 1990 р.; – індекс продукції сільського господарства до 1990 р.; – індекс обсягу інвестицій в основний капітал до рівня 1990 р.; – індекс інвестицій в основний капітал до рівня 1990 р.; – індекс обсягу роздрібного товарообігу до рівня 1990 р.; – індекс перевезень вантажів до рівня 1990 р.; – індекс перевезень пасажирів транспортом загального користування до рівня 1990 р.; – індекс введення в експлуатацію житлових будинків до рівня 1990 р.
Вплив на структурні зміни в економіці	– зміна структури ВВП та питомої ваги в ній галузей реального сектору економіки; – зміна структури капітальних інвестицій та частки галузей реального сектору економіки в ній
Вплив на економічну безпеку країни	– відношення обсягу ВВП на одну особу в Україні до середнього значення в країнах ЄС-28; – рівень безробіття; відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету у ВВП; – рівень споживчих цін
Вплив на інвестиційну діяльність	– обсяг чистого прибутку підприємств та темпи його зростання; – обсяг амортизаційних відрахувань та темпи їх зростання; – обсяг капітальних інвестицій та темпи їх зростання; – рівень зносу основних засобів
Вплив на інноваційну діяльність	– кількість підприємств, що впроваджують інновації та темпи їх зростання; – частка підприємств, що впроваджують інновації у загальній кількості промислових підприємств; – обсяг впроваджуваної інноваційної продукції та темпи його зростання; – обсяг впроваджених нових технологічних процесів та темпи його зростання; – частка нових видів техніки у впровадженні інноваційних видів продукції; – частка маловідходних ресурсо-зберігаючих технологічних процесів у загальній кількості впроваджених нових технологічних процесів
3. Дотримання принципів формування механізму реалізації податкової реформи	
4. Результативність досягнення стратегічної мети податковою реформою	

ники, як обсяг наданих податкових пільг та податкове навантаження (розрахований за методом податкових коефіцієнтів) за видами економічної діяльності.

Для оцінювання впливу податкової реформи на структурні зміни в економіці пропонуємо визначити вплив визначених показників на зміну структури ВВП та інвестицій в основний капітал та місце у цій структурі галузей реального сектору економіки. Зменшення частки галузей реального сектору економіки в структурі економіки є негативним явищем та свідчить про низьку результативність податкової реформи.

Наступним критерієм оцінювання є визначення впливу податкової реформи на економічну безпеку країни. Індикаторами впливу податкової реформи на економічну безпеку пропонується використовувати:

- рівень податкового навантаження, розрахованого методом податкових коефіцієнтів;
- рівень податкового навантаження, розрахованого методом ефективних ставок податків.

Ефективна ставка – співвідношення суми сплаченого податку до фактичної суми оподаткованого доходу платника податку. Показник характеризує фактичний рівень оподаткування, тобто показує реальну ставку оподаткування, якою оподатковується об'єкт. Це пов'язано з тим, що при розрахунку ефективної ставки податку враховуються особливості діючої системи оподаткування, а саме наявність прогресивної шкали ставок, податкової знижки, податкових вирахувань та інші особливості.

Що стосується розрахунку податкового навантаження методом ефективних ставок, то в європейських країнах найчастіше визначають ефективні ставки податків за економічною функцією [2]. В Україні немає загальноприйнятої методики розрахунку ефективних ставок податків на працю, на капітал та споживання, тому пропонуємо використовувати методику їх визначення, запропоновану А. Соколовською, як відношення суми податків певної групи до їх потенційної бази. За цією методикою потенційною базою для податків на капітал виступає, згідно СНР, чистий прибуток (змішаний дохід), для податків на працю – оплата праці найманих працівників, а для податків на споживання – кінцеві споживчі витрати домогосподарств [3, с. 156].

В якості показників результативності податкової реформи за цим критерієм пропонуємо використовувати чотири показники економічної безпеки, в основі яких лежать чотири базові показники макроекономічної стабільності (ВВП, рівень інфляції, рівень безробіття та дефіцит бюджету) [4], а саме:

- відношення обсягу ВВП на одну особу України до середнього значення в країнах ЄС;
- рівень безробіття (за методологією Міжнародної організації праці);
- індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року);
- відношення дефіциту (профіциту) державного бюджету до ВВП.

Ці показники використовуються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України для розрахунку економічної безпеки України [5], крім того, визначено нормативне та критичне значення по ним.

Збільшення цих показників та їх відповідність нормативному значенню буде критерієм для визначення результативності податкової реформи щодо її впливу на макроекономічну стабільність в країні.

Визначаючи дієвість інструментів реалізації податкової реформи на ці показники, варто враховувати вплив на них інших факторів.

Так, на рівень ВВП впливають такі фактори: неефективна структура економіки; рівень зносу основних засобів; рівень безробіття; рівень реальних грошових доходів населення; розвиток НТП; інтелектуальний рівень населення та кваліфікації робочої сили; кризові явища в економіці; зовнішні чинники (рівень цін на енергоносії та ін.) та інші фактори. Щодо податкового фактору, в якості індикаторів впливу податкової реформи пропонуємо використовувати рівень податкового навантаження за методом податкових коефіцієнтів та ефективними ставками податків на капітал.

На рівень безробіття впливають такі фактори, як: обсяг виробництва; обсяг сукупних споживчих витрат; неефективна структура економіки; кризові явища в економіці; політична ситуація в країні та інші фактори. Індикаторами впливу податкової реформи на рівень безробіття пропонується використовувати рівень податкового коефіцієнта та ефективні ставки податків на працю та капітал.

На рівень дефіциту бюджету впливають такі фактори, як: рівень безробіття; рівень інфляції; обсяги виробництва; обсяг державного боргу; обсяг видатків бюджету; кризові явища в економіці; політична нестабільність країни та інші фактори. Індикаторами впливу податкової реформи на рівень дефіциту бюджету пропонується використовувати рівень податкового навантаження, розрахованого методом податкових коефіцієнтів, та рівень ефективної ставки на капітал.

Рівень інфляції залежить від таких факторів, як: обсяг виробництва; витрати виробництва; сальдо зовнішньої торгівлі; обсяг видатків бюджету; обсяг грошової маси в обігу; розмір дефіциту бюджету

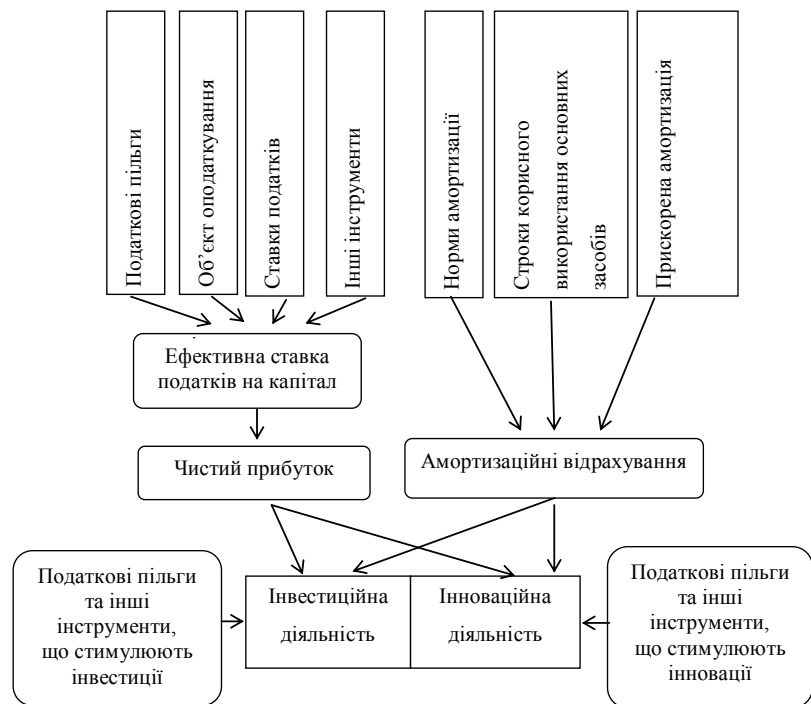


Рис. 1. Вплив інструментів реалізації податкової реформи на інвестиційно-інноваційну діяльність

та інші фактори. Індикаторами впливу податкової реформи на рівень інфляції слід використовувати рівень податкового навантаження, розрахованого методом податкових коефіцієнтів, та рівень ефективної ставки податків на споживання.

Сприяння розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності є одним з пріоритетних завдань податкової реформи, згідно стратегії податкової політики, тому визначення впливу податкової реформи на інвестиційну та інноваційну діяльність визначено наступними критеріями оцінювання її результативності на економіку країни.

При оцінюванні впливу податкової реформи щодо її впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність важливим є визначитися з інструментами податкової реформи, що здійснюють вплив на розвиток цих видів діяльності (рис. 1).

Так, через такі інструменти реалізації податкової реформи, як зміна об'єкта оподаткування, податкових пільг, ставок, запровадження спеціальних режимів оподаткування та інших інструментів, змінюється ефективна ставка на капітал, що впливає на обсяг чистого прибутку підприємств.

А змінюючи інструменти амортизаційної політики, такі як норми амортизації, строки корисного використання основних засобів, прискореної амортизації та інших інструментів, податкова реформа впливає на обсяги амортизаційних відрахувань.

Тобто на обсяги інвестиційної та інноваційної діяльності податкова реформа здійснює вплив через:

- створення умов для збільшення обсягів чистого прибутку та амортизаційних відрахувань як джерела інвестиційного ресурсу підприємств;

- вплив податкової реформи на інвестиційну та інноваційну діяльність через застосування податковою реформою пільг, спеціальних режимів оподаткування, що створюють умови для збільшення такої діяльності та стимулюють підприємства до використання свого інвестиційного ресурсу через здійснення інвестицій в основний капітал, в оновлення виробництва, розширювати свою інвестиційну та інноваційну діяльність.

Тому за критерієм впливу податкової реформи на розвиток інвестиційної діяльності в країні пропонується оцінювати результативність податкової реформи з врахуванням наступного:

- по-перше, визначити вплив наданих податкових пільг та інших інструментів реалізації податкової реформи на чистий прибуток прибуткових підприємств;

- по-друге, визначити вплив інструментів амортизаційної політики на обсяг амортизаційних відрахувань;

- по-третє, визначити вплив таких інструментів реалізації податкової реформи, як податкові пільги та зміна ефективної ставки податків на капітал, на обсяги інвестицій в основний капітал та ступінь зносу основних засобів.

Оцінювання результативності податкової реформи за критерієм її впливу на інноваційний розвиток пропонується проводити через оцінку впливу податкових пільг та ефективних ставок податків на капітал на окремі показники інноваційної діяльності промислових підприємств, а саме:

- по-перше, дослідити вплив зміни обсягів наданих податкових пільг та розміру ефективної ставки податків на капітал по окремим рокам проведення податкової реформи на зміну таких показників інноваційної діяльності підприємств, як: зміна кількості

підприємств, що впроваджують інновації; обсяг впровадженої інноваційної продукції; обсяг впроваджених нових технологічних процесів; частка маловідходних ресурсозберігаючих технологічних процесів у загальній кількості впроваджених нових технологічних процесів;

- по-друге, провести моніторинг зміни показників інноваційної активності підприємств за весь час проведення податкової реформи (серед яких такі показники, як: кількість впроваджених нових технологічних процесів; обсяг виробництва інноваційної продукції; частка підприємств, що впроваджують інновації; обсяг реалізації інноваційної продукції).

Результативною буде визначитися податкова реформа при позитивній динаміці розглянутих показників.

Узагальнюючи оцінки результативності податкової реформи за різними критеріями, необхідно зробити висновок щодо загальної її результативності впливу на економіку країни.

Наступним етапом оцінювання результативності податкової реформи є визначення ступеня дотримання принципів формування механізму реалізації податкової реформи, а саме: доцільності; своєчасності; обґрунтованості; прозорості; комплексності, системності та послідовності дій; результативності податкової реформи. Ступінь дотримання цих принципів позначається на загальній результативності проведення податкової реформи.

Заключним етапом результативності податкової реформи є узагальнення проведеного дослідження через оцінювання результативності податкової реформи щодо досягнення нею стратегічної мети та в разі її не результативності визначення основних причин, що на це вплинули.

Висновки. Таким чином, розроблений науково-методичний підхід до оцінювання результативності впливу податкової реформи на економіку дозволяє провести діагностику такого впливу по кожній з проведених в Україні податкових реформ.

Подальше дослідження буде проводитись у напрямку оцінювання результативності податкових реформ в Україні за запропонованою методикою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богатирьова Є.М. Критерії результативності та якості проведення податкової реформи / Богатирьова Є.М. // Економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3/1. – С. 25–29.
2. European Commission «Taxation trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway» Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014. – 308 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-14-001/EN/KS-DU-14-001-EN.PDF.
3. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи / За ред. Т.І. Сфименко, А.М. Соколовська. – К. : ДНУ «Академія фінансового управління», 2013. – 492 с.
4. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : [монографія] / [В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкін] ; за наук. ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – 432 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/72/>.
5. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29 жовтня 2013 р. №1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

УДК [336.743:005.42]:[336.743:33.025.12]

Шелудько С.А.

аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету**ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ ЯК ПРЕДМЕТ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ
(ЇХ СУТНІСТЬ, ЗМІСТ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ВАЛЮТНИМИ ПРАВОВІДНОСИНАМИ)**

Статтю присвячено аналізу категорії «валютні відносини» як предмета валютного регулювання. На основі критичного огляду поглядів науковців визначено сутність валютних відносин, їх об'єкт і суб'єкти. Проведено порівняльний аналіз досліджуваної категорії та валютних правовідносин, з'ясовано їх взаємозв'язок і відмінності.

Ключові слова: валютна політика, валютне регулювання, валютні відносини, валютні правовідносини, валютні цінності.

Шелудько С.А. ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ПРЕДМЕТ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ (ИХ СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ С ВАЛЮТНЫМИ ПРАВООТНОШЕНИЯМИ)

Статья посвящена анализу категории «валютные отношения» как предмета валютного регулирования. На основе критического обзора взглядов исследователей определена сущность валютных отношений, их объект и субъекты. Проведен сравнительный анализ исследуемой категории и валютных правоотношений, установлена их взаимосвязь и отличия.

Ключевые слова: валютная политика, валютное регулирование, валютные отношения, валютные правоотношения, валютные ценности.

Sheludko S.A. FOREIGN EXCHANGE RELATIONS AS A SUBJECT-MATTER OF THE FOREIGN EXCHANGE REGULATION (THEIR ESSENCE, CONTENT AND INTERRELATION WITH THE FOREIGN EXCHANGE LEGAL RELATIONS)

The article is dedicated to the analysis of the category of "foreign exchange relations" as a subject-matter of the foreign exchange regulation. On the basis of the critical review of researchers' opinions it is defined the essence of the foreign exchange relations, their object and subjects. It is carried out the comparative analysis of the studied category and the foreign exchange legal relations, determined their interrelation and differences.

Keywords: foreign exchange assets, foreign exchange legal relations, foreign exchange policy, foreign exchange regulation, foreign exchange relations.

Постановка проблеми. Валютне регулювання є одним з найбільш дієвих заходів, що в змозі зупинити кризові явища в економіці будь-якої країни, зокрема й України. Проте успішність його застосування прямо залежить від наукового обґрунтування змісту предмету впливу валютного регулювання – валютних відносин. Саме чітке визначення сутності цієї категорії, з'ясування об'єктів і суб'єктів цих відносин та їх розмежування зі спорідненим поняттям «валютні правовідносини» сприятиме, на наше переконання, провадженню ефективного валютного регулювання в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням сутності та змісту валютної політики, валютного регулювання та валютних відносин приділила увагу ціла плеяда вітчизняних науковців. Зокрема О.І. Береславська, В.І. Міщенко та Л.М. Рябініна у своїх працях обґрунтували сутність валютного регулювання та особливості застосування окремих його інструментів і методів. Дослідження О.В. Дзюблюка, І.І. Д'яконової, Ф.О. Журавки та Т.С. Шемет присвячені теорії та практиці здійснення валютної політики. М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.В. Алексєєв і С.Я. Боринець у своїх публікаціях визначили сутність і ознаки валютних відносин, а Є.О. Алісов і О.А. Костюченко приділили увагу правовій основі їх здійснення та регулювання. Однак високий ступінь плюралізму поглядів щодо предметів їх досліджень у науковому середовищі обумовлює необхідність узгальнення та верифікації тверджень цих і решти вчених-економістів, аби встановити істину.

Постановка завдання. З огляду на це метою нашого дослідження є встановлення сутності валютних відносин як предмета валютного регулювання та визначення їх об'єктів та суб'єктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами попередніх досліджень ми встановили, що предметом валютного регулювання (як і валютної

політики) є валютні відносини [1, с. 189–190]. Відповідно вплив інструментів валютного регулювання, методів їх застосування та механізмів, активованих цими інструментами, спрямований на управління валютними відносинами з метою досягнення цілей валютної політики. Втім безпосередня взаємодія інструментів валютного регулювання може відбуватися з об'єктами, в яких валютні відносини мають свій прояв. Перелік цих об'єктів можна встановити, дослідивши сутність самих валютних відносин.

Огляд думок провідних науковців щодо визначення категорії «валютні відносини» дозволяє стверджувати про наявність кількох дискусійних аспектів. По-перше, лівова частка дослідників у своїх поглядах ототожнює суто валютні відносини з міжнародними валютними відносинами і не розглядає перші окремо від других [2, с. 320; 3, с. 16], з чим не можна погодитись, адже це звужує сферу валютних відносин до зовнішньоекономічної діяльності, лишаючи поза увагою прояви валютних відносин всередині певної країни. На наш погляд, валютні відносини доцільно розглядати одночасно в двох площинах, тому ми частково погоджуємося з пропозицією д.ю.н., проф. Є.О. Алісова розрізняти міжнародні та внутрішньодержавні валютні відносини, однак дискусійним у його позиції, на наш погляд, є думка про те, що останні проявляються лише під час формування валютної політики [4, с. 457].

Іншою особливістю наукових поглядів, що, як ми вважаємо, впливає з попередньої, є надання валютним відносинам виключно міжнародного характеру. Зокрема проф. С.Я. Боринець вважає, що валютні відносини «постають перед нами як основна форма міжнародних економічних зв'язків» [5, с. 46], з чим не можна погодитись, тому що передусім формою прояву таких зв'язків є зовнішньоекономічні відношення (хоча їх встановлення неможливе без встановлення валютних відносин між резидентами різних держав).

На думку д.е.н., проф. М.І. Савлука, валютні відносини є сукупністю економічних відносин, які виникають у процесі взаємного обміну результатами діяльності національних господарств різних країн (тобто у процесі міжнародної торгівлі – прим. С.Ш.) і обслуговуються валютою [6, с. 251]. Однак з того, що валютою можуть обслуговуватися не лише міжнародні, а й деякі внутрішні угоди, така позиція вченого потребує додаткового обговорення економістів. Хоча слушною, на наш погляд, є думка автора про наявність тісного зв'язку між грошовими та валютними відносинами [6, с. 251], адже останні є частиною грошових відносин, як про це зазначає д.е.н., проф. Л.М. Рябініна [7, с. 339].

Додаткового обговорення потребує також і теза, що валютні відносини – це сукупність валютно-грошових і розрахунково-кредитних відносин у міжнародній сфері [8, с. 95], адже, по-перше, розрахунково-кредитні відносини одночасно є і валютними (або валютно-грошовими, як пишуть автори) відносинами (хоча за таким підходом піддається сумніву можливість існування суто «валютних» відносин, адже «валюта» – це національні гроші країни, і тому – синонім поняття «гроші»). По-друге, розрахунки та кредитування в іноземній валюті (та відповідно розрахункові та кредитні відносини) мають місце й у внутрішньодержавному економічному середовищі країни, наприклад при залученні уповноваженими банками вкладів або наданні споживчих позичок в іноземній валюті.

Неординарною, на наш погляд, є думка І.Я. Носкової, яка під валютними відносинами розуміє відносини «резидентських» і «нерезидентських» грошей [9, с. 8]. Однак з того, що валютні (як і будь-які інші економічні) відносини є насамперед відносинами між економічними суб'єктами, а не між грошима (як «резидентськими», тобто національними, так і «нерезидентськими», тобто іноземними), такий підхід до визначення сутності валютних відносин, на наш погляд, не може прийматися до уваги без додаткового коментаря.

Враховавши недоліки зазначених підходів до визначення сутності валютних відносин, ми сформулювали власне бачення їх сутності як специфічних економічних відносин, що виникають між їх суб'єктами з приводу руху валютних цінностей (рис. 1).

На рисунку 1 помітно, що реалізація валютних відносин відбувається завдяки одночасному руху валютних цінностей (що складається з руху їх цінності та руху майнових прав, пов'язаних з ними)

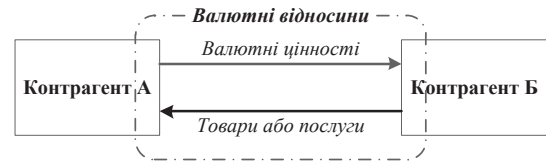


Рис. 1. Емпірична модель функціонування валютних відносин

Джерело: власна розробка автора

та зустрічного еквівалентного руху товарів чи послуг (і навіть інших валютних цінностей) проти виконаних зобов'язань, від одного контрагента (тобто суб'єкта відносин) до іншого. Про це варто пояснити.

Початок валютних відносин покладається шляхом укладення правочину як у письмовій (у вигляді контракту), так і в усній формі. Виходячи з того, що сьогодні укладення правочинів з валютними цінностями не обов'язково передбачає їх фізичну поставку (тому що передача відповідних обсягів валюти або банківських металів може відбуватися й у безготівковій формі), фізичний рух валютних цінностей у просторі не є обов'язковою умовою реалізації валютних відносин.

Проте рух валютних цінностей як споживчої та мінової вартостей (що складають їх цінність) спостерігається у безготівкових, так і в готівкових розрахунках. Цей рух супроводжується рухом пов'язаних з валютними цінностями майнових прав контрагентів згідно з укладеним правочином. Зазначимо, що відповідно до українського законодавства, валютні цінності є речами («об'єктами цивільних прав є речі, серед яких гроші та цінні папери» [10, ст. 177]), хоча «з економічного погляду грошові білети та білонна монета є зобов'язаннями центрального банку країни та не є речами» [11, с. 42]. Проте як зобов'язання, так і речі є об'єктами майнових прав, а виконання зобов'язань обов'язково супроводжується діями з передачі майна [12, с. 391].

З наведеного визначення валютних відносин зрозуміло, що їх об'єктом є валютні цінності, тобто кошти, платіжні документи та цінні папери (номіновані в іноземній валюті), а також банківські метали. Суб'єктами валютних відносин, на нашу думку, можуть бути юридичні та фізичні особи (резиденти та нерезиденти), органи державної влади та міжнародні організації.

Таблиця 1

Порівняння складу суб'єктів валютних відносин зі складом суб'єктів валютного регулювання

Категорії суб'єктів економіки	Суб'єкти:	
	валютних відносин	валютного регулювання
Фізичні особи	Резиденти та нерезиденти, зокрема: – ФОП; – посадові особи всіх рівнів.	–
Юридичні особи	Резиденти та нерезиденти, зокрема: – підприємства всіх форм власності; – центральні банки; – інші банки; – небанківські установи.	Резиденти: – центральний банк; – уповноважені банки.
Органи державної влади	Органи влади окремої держави та іноземних держав, зокрема: – уряди та міністерства; – центральні відомства та комітети; – органи місцевої влади; – дипломатичні установи.	Резиденти: – уряд; – міністерство фінансів; – податкова служба; – митна служба; – державне казначейство; – органи місцевої влади.
Міжнародні організації	Міжнародні та міждержавні організації, зокрема: – економічні; – культурні; – гуманітарні; – військово-політичні тощо.	– Міжнародний валютний фонд; – Світовий банк; – Європейський банк реконструкції та розвитку.

Джерело: складено автором за даними [14, ст. 11; 15, ст. 44]

Виникає логічне питання: чи можна ототожнювати об'єкти та суб'єкти валютних відносин з об'єктами та суб'єктами валютного регулювання? Хоча валютні відносини є предметом валютного регулювання, їх об'єкт (валютні цінності), як вже було доведено, самостійно не може слугувати причиною виникнення та функціонування цих відносин. Натомість єдиним джерелом валютних відносин є укладений правочин, з якого виникає рух валютних цінностей. На практиці такий рух обумовлений (проявляється) у валютних операціях, валютному курсі, пропозиціях іноземної валюти. Перелічене й складає, на нашу думку, об'єкти валютного регулювання.

Разом з тим суб'єкти валютного регулювання є частково тотожними суб'єктам валютних відносин, тому що належать до їх кола (табл. 1).

Зі змісту таблиці 1 зрозуміло, що в жодному разі не можуть бути суб'єктами валютного регулювання фізичні особи (як резиденти, так і нерезиденти). З кола юридичних осіб здійснення валютного регулювання покладене на центральний банк (в Україні – Національний банк України) і уповноважені ним банки, незалежно від форм власності та структури власників.

Серед органів державної влади до суб'єктів валютного регулювання можуть належати: Уряд (в Україні – Кабінет Міністрів України), Міністерство фінансів, податкова та митна служби (в Україні їх функції з 2014 р. виконує Державна фіскальна служба України), державне казначейство та органи місцевої влади. З міжнародних організацій повноваження щодо валютного регулювання має Міжнародний валютний фонд, до статутних цілей якого належить, зокрема: «сприяти стабільності валют, підтримувати впорядкований валютний режим серед держав-членів і запобігати використанню девальвації валют з метою отримання переваги в конкуренції» [13, ст. 1].

Заслужує на увагу той факт, що основними учасниками валютних відносин на валютному ринку є уповноважені банки, які не тільки диверсифікують свої портфелі за рахунок іноземних активів, але і здійснюють валютні операції від імені своїх клієнтів експортерів та імпортерів, які виходять на зовнішні ринки.

Ще однією теоретичною проблемою, яка має бути вирішена, є співвідношення категорій «валютні відносини» та «валютні правовідносини», адже досить часто в дослідженнях, присвячених валютному регулюванню (і особливо правовому режиму його здійснення), ці поняття ототожнюють, що призводить до викривлення природи впливу валютного регулювання.

Зазначимо, що правовідносини – це врегульовані нормами права і забезпечені державою суспільні відносини, що виражаються в конкретному зв'язку між суб'єктами: правомочними носіями суб'єктивних прав і зобов'язаними носіями обов'язків. З юридичного погляду правовідносини можуть враховувати об'єктивні суспільні відносини лише «в тій частині, в тому складі, який передбачений правами й обов'язками» [16, с. 387] їх суб'єктів.

Як бачимо, валютні правовідносини – це економіко-правові відносини, врегульовані нормами права, які виникають з приводу зобов'язання одного суб'єкта цих відносин щодо іншого суб'єкта здійснити передачу валютних цінностей. Іншими словами, валютні правовідносини – це валютні відносини, що врегульовані нормами права (цивільного, міжнародного, фінансового тощо).

Спільними ризиками валютних відносин і валютних правовідносин є об'єкти (валютні цінності) і суб'єкти (фізичні та юридичні особи, органи державної влади

та міжнародні організації) цих відносин. Головною відмінністю між досліджуваними категоріями є їх урегулювання нормами права. З того, що валютні відносини є об'єктивними, а їх реалізація не залежить від виконання формально-юридичних вимог, вони можуть існувати поза формально-правовим полем певної країни (і в такому випадку будуть частиною тіньової економіки). Натомість валютні правовідносини, як це помітно з їх сутності, завжди є врегульованими правовими нормами, а їх реалізація (пов'язана з виконанням зобов'язання однієї сторони щодо іншої) відбувається лише в рамках національного та міжнародного законодавства. Наведене свідчить, що первинними є валютні відносини як частина економічної дійсності. Валютні ж правовідносини як продукт правотворчості є вторинними та лише формально-визначеною частиною валютних відносин.

Висновки. З огляду на тенденції ототожнення сутності валютних і міжнародних валютних відносин у поглядах українських економістів ми запропонували власне визначення сутності валютних відносин як специфічних економічних відносин, що виникають між їх суб'єктами з приводу руху валютних цінностей. Виявлено, що підходи до сутності об'єкта валютних відносин і валютного регулювання співпадають, а валютні правовідносини є вторинними щодо валютних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шелудько С.А. Аналіз сучасних підходів до визначення економічної сутності валютного регулювання / С.А. Шелудько // Науковий вісник ОНЕУ. – 2015. – № 3(223). – С. 181–195.
2. Гальчинський А.С. Теорія грошей : навч. посіб. / А.С. Гальчинський. – 4-те вид. – К. : Основи, 2001. – 411 с.
3. Журавка Ф.О. Сучасні тенденції розвитку валютного ринку України / Ф.О. Журавка, І.О. Школьник // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 1(4). – С. 16–21.
4. Фінансове право : підручник / Е.О. Алісов, Л.К. Воронова, С.Т. Кадьякеленко та ін. ; кер. авт. кол. і відп. ред. Л. К. Воронова. – 3-тє вид., випр. та доп. – Х. : Консум, 1999. – 496 с.
5. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С.Я. Боринець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 1999. – 305 с.
6. Гроші та кредит : підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін. ; за заг. ред. М.І. Савлука. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 598 с.
7. Рябінина Л.Н. Деньги и кредит : учебник / Л.Н. Рябінина. – К. : ЦУЛ, 2014. – 608 с.
8. Гроші та кредит : навч. посіб. / І.В. Алексєєв, М.К. Колісник, О.Й. Вівчар та ін. – Л. : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 168 с.
9. Носкова І.Я. Валютные и финансовые операции : учебник / І.Я. Носкова. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 334 с.
10. Цивільний Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.
11. Рябінина Л.Н. Сущностные особенности современных денег и их функций / Л.Н. Рябінина // Экономика Украины. – 2011. – № 6. – С. 40–49.
12. Харитонов Є.О. Цивільне право України : підручник / Є.О. Харитонов, О.В. Старцев. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Істина. 2007. – 816 с.
13. Соглашение Международного валютного фонда : міжнародний документ від 22.07.1944 р., в редакції Резолюції Ради керуючих, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_921/page.
14. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : Декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.
15. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р. № 79-XIV, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
16. Скакун О.Ф. Теорія права і держави : підручник / О.Ф. Скакун. – 2-ге вид. – К. : Алерта : КНТ : ЦУЛ, 2010. – 520 с.

УДК 364.23

Шимків С.А.

*аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

ДОБРОВОЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано страховий захист громадян при соціальному страхуванні від нещасних випадків. Результати аналізу свідчать про необхідність доповнення соціальних гарантій шляхом розвитку добровільного страхування від нещасних випадків. Визначено перспективні напрямки щодо сприяння розвитку добровільних видів страхування.

Ключові слова: соціальне страхування, соціальні гарантії, обов'язкове страхування, особисте страхування, добровільне страхування від нещасних випадків, корпоративне страхування, страховий захист.

Шимків С.А. ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

В статье проанализирована страховая защита граждан при социальном страховании от несчастных случаев. Результаты анализа свидетельствуют о необходимости дополнения социальных гарантий путем развития добровольного страхования от несчастных случаев. Определены перспективные направления способствующие развитию добровольных видов страхования.

Ключевые слова: социальное страхование, социальные гарантии, обязательное страхование, личное страхование, добровольное страхование от несчастных случаев, корпоративное страхование, страховая защита.

Shymkiv S.A. VOLUNTARY ACCIDENT INSURANCE AS AN ELEMENT OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION IN UKRAINE

The paper analyzes the insurance protection of citizens in social insurance against accidents. The results show the need supplement social security through the development of voluntary accident insurance. The conclusions defines perspective directions progress of voluntary insurance.

Keywords: social insurance, social guarantees, compulsory insurance, personal insurance, voluntary personal accident insurance, corporate insurance, insurance protection.

Постановка проблеми. У процесі життєдіяльності сучасної особи постійно виникає чимало ризиків та непередбачуваних обставин, що зумовлено високим характером ризиковості життя в сучасних умовах. Через це знижується можливість до планування та прогнозування майбутнього, що сприяє виникненню нестабільності та непередбачуваності в буденному житті пересічних громадян. Тому в умовах стрімких змін та нестабільності ризик стає однією з важливих характеристик людської діяльності. Цей факт і зумовлює необхідність для кожної людини забезпечити себе від настання різних непередбачених обставин. Одним з можливих шляхів свого забезпечення і є страхування та один з його видів, націлених на захист майнових інтересів громадян у зв'язку з виникненням випадкових непередбачуваних обставин, що завдають шкоди життю та здоров'ю громадян, а саме страхуванням від нещасних випадків. Страхування, особливо особисте, зачіпає найважливіші складові людського життя. Воно за своєю природою має яскраво виражену соціальну спрямованість. Основне завдання будь-яких страхових відносин – надавати допомогу постраждалим, не допускати зниження їх життєвого рівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні фундаментальними дослідженнями, які визначили науковий пошук у сфері соціального захисту, стали роботи відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: В. Базилевич [1], Н. Волгин [5], О. Гаманкова, О. Залетов, Р. Пікус, В. Роїк та багато інших вчених.

Дослідження проблем соціального захисту населення як однієї із комплексних систем розвинутої соціально-орієнтованої ринкової економіки посідає важливе місце в роботах як вчених, так і практиків в економічно розвинутих країнах, в діяльності Міжнародної асоціації соціального захисту, Міжнародної організації праці, Європейського Союзу, Ради Європи, міжнародних фінансових організацій.

Постановка завдання. Разом з тим, враховуючи досить широке коло вивчених теоретичних та прак-

тичних питань, актуальним залишається проблема-тика, пов'язана з наданими соціальними гарантіями та їх можливістю задовольняти потреби населення України у страховому захисті, а також визначенні перспективних напрямів розвитку добровільних видів страхування, що сприятимуть доповненню наданих державою соціальних гарантій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж багатьох років в Україні, як і інших багатьох країнах світу, активно обговорюються питання що характеризують сутність, зміст, стандарти і механізми досягнення високого рівня системи соціального захисту населення. Держава створює систему соціального захисту, що охоплює соціальне страхування, соціальне забезпечення, соціальні гарантії, соціальну допомогу, систему фінансування пенсій, допомог, компенсацій, медичних та інших соціальних послуг.

Під соціальним захистом ми розуміємо соціально-економічну практичну діяльність, що передбачає визначення та виявлення актуальних напрямів і встановлення порядку забезпечення гідних умов життя і вільного розвитку всіх груп населення соціальної держави за допомогою проведення нею соціально-орієнтованої економічної політики, заснованої на чинних у певній країні міжнародних, загальнонаціональних, регіональних нормативно-законодавчих актах. Це діяльність державних і недержавних інститутів щодо здійснення заходів, спрямованих на попередження або пом'якшення негативних наслідків для людини і її сім'ї при настанні певних соціально значимих обставин (зокрема соціальних ризиків), а також на збереження та відновлення гідного і необхідного рівня їх соціального благополуччя і безпеки. При чому право на соціальний захист, який адресований кожній людині і громадянину, слід відрізняти від комплексу дій соціального захисту, тобто конкретних заходів держави, спрямованих на більш повну реалізацію соціальних прав окремих груп населення.

На сьогодні в Україні страхування від нещасних випадків забезпечує попередження та відповідне реагування за наслідки нещасних випадків і може здійснюватися у різних формах: бути добровільним, здійснюваним на комерційній основі обов'язковим чи державним загальнообов'язковим.

Виникнення обов'язкових видів страхування від настання нещасних пов'язане з необхідністю захисту суспільних інтересів, при цьому ступінь волі сторін щодо участі у такому виді страхування істотно обмежується. У страхувальника з'являється обов'язок укласти договір страхування, а у страховика – обов'язок прийняти ризик зі страхування [1].

Соціальне страхування від нещасних випадків та професійних захворювань – це частина державної системи соціального захисту населення, здійснюваної у формі страхування працівників від можливої зміни матеріального і соціального становища, зокрема із незалежних від них обставин, за допомогою якого держава забезпечує соціальний захист, охорону життя та здоров'я громадян під час їхньої трудової діяльності, сприяє підвищенню ефективності соціального захисту працівників в умовах професійних ризиків. Щоб охарактеризувати загальнообов'язкове страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, що на сьогодні здійснює Фонд соціального страхування України (далі – Фонд) [2], звернімося до кількісних показників його діяльності (табл. 1).

Аналізуючи наведені дані, простежується негативна тенденція щодо зменшення обсягів доходів Фонду порівняно з попереднім періодом, зокрема у 2012 р. щодо 2011 р. доходи зросли на 128%, протягом наступного періоду – на 111,1% і у 2014 р. доходи становили лише 90,1% порівняно з аналогічним періодом 2013 р. Таким чином протягом 2012 р. порівняно з 2011 р. дохідна частина зменшилась на 7,3%, у 2013 р. – на 16,9% і у 2014 р. – на 21%. При цьому, якщо розглядати видатки, що спрямовуються на відшкодування шкоди, заподіяної працівникові внаслідок ушкодження його здоров'я або в разі його смерті, та становлять понад 85% від всіх видатків Фонду, то протягом досліджуваного періоду їх обсяги зростають із 4 833 428,6 грн. у 2012 р. до 6 199 970,6 грн у 2013 р. (на 28,3%), і у 2014 р. цей показник сягав 6 263 773,1 грн. Отже, тенден-

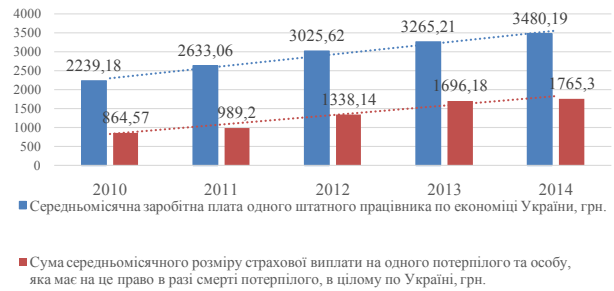


Рис. 1. Порівняння розмірів середньої заробітної плати та середньої страхової виплати на одну особу, грн

Джерело: розробка автора за даними [4]

ції останніх років свідчать про збільшення навантаження на Фонд соціального страхування, який покриває лише мінімальні матеріальні збитки при настанні страхових випадків (рис. 1).

Аналізуючи статистичні показники з рисунка 1, чітко зображена неможливість повного захисту матеріальних інтересів постраждалих внаслідок нещасного випадку виключно за рахунок коштів Фонду, що в середньому по Україні становлять близько 60% від заробітної плати працівника. Отже, низькі суми страхового забезпечення і невисока якість наданого страхового захисту щодо компенсацій постраждалим і вигодонабувачам, лікування і реабілітації не забезпечують гарантії та повноту захисту інтересів потерпілого та його родини внаслідок настання нещасного випадку. Тому виникає необхідність у пошуці ефективних важелів механізму системи страхування від нещасних випадків та управління ними з метою компенсації шкоди постраждалим, зниження та попередження настання нещасних випадків. Розглядаючи поєднання страхових ознак соціального страхування і комерційного у такому виді страхування, все ж виявляється, що значна частина продукту системи соціального страхування є не страховою. Про наявність страхового процесу свідчать зовнішні ознаки, але деталі страхових відносин між суб'єктами створюють лише видимість, так звану «страхову обгортку», що складається з кількох прошарків соціальних допомог. Саме тому вважаємо, що до вагомих недоліків

Таблиця 1

Показники діяльності Фонду* у 2012–2014 рр.

Показник	2012 (грн)	2013 (грн)	2014 (грн)	Темп приросту, %		
				2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Всього доходів	7 245 581,7	8 053 345,0	7 256 420,3	128,0	111,1	90,1
з них:				112,3	104,9	99,4
Надходження	6 193 832,1	6 499 839,0	6 463 228,2	113,7	104,8	99,5
Внески роботодавців	6 172 797,1	6 470 542,5	6 439 031,1	71,3	144,7	81,5
Добровільні внески та інші надходження	16 704,6	24 171,4	19 702,2	114,6	123,6	126,8
Всього видатків	5 730 976,2	7 266 876,3	7 117 151,2	114,6	123,6	126,8
з них:						
Медична, професійна та соціальна реабілітація	342 141,5	421 989,7	274 568,9	111,4	123,3	65,1
Відшкодування шкоди, заподіяної працівникові	4 833 428,6	6 199 970,6	6 263 773,1	126,7	128,3	101,0
Профілактика нещасних випадків на виробництві	49 622,6	31 527,0	26 414,5	181,5	63,5	83,8

Джерело: авторська розробка за даними [3]

*Фонд загальнообов'язкового соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань функціонував із 2001 до 2014 р. Із 2015 р. його функції покладено на новостворений Фонд соціального страхування України

вітчизняної системи соціального захисту варто зарахувати і відсутність реального поділу інститутів соціального страхування, соціальної допомоги та державного соціального забезпечення. Водночас у західних країнах це питання практично вирішене, до того ж не в системі соціального, а в комерційному (приватному) страхуванні.

Наприклад, у такій галузі особистого страхування, як страхування життя, страхувальникам Німеччини пропонується продуктивний ряд, який здатний забезпечити фінансову підтримку страхувальників на випадок втрати ними працездатності. До того ж існують як основні, так і додаткові страхові продукти в контексті страхування ризику професійної працездатності. При цьому в деяких випадках існує можливість звільнення від обов'язкових видів страхування через укладення договорів добровільного страхування. До таких випадків належать: добровільне страхування від нещасних випадків, страхування на випадок потреби у догляді в результаті хвороби, інвалідності та старості [5]. Така ситуація сприяє пошуку додаткових шляхів захисту матеріальних інтересів як працюючого населення, так і підростаючого покоління (дітей).

Однією з таких форм додаткового страхового захисту і є добровільне страхування від нещасних випадків. Добровільне страхування від нещасних випадків характеризується укладанням договорів страхування виключно на основі вільного волевиявлення обох сторін, що свідчить про відсутність примусового характеру до укладання договору страхувальником, а страховик має повне право відмовитися від прийняття на себе ризиків страхувальника.

Соціально-економічне значення добровільного комерційного страхування від нещасних випадків на виробництві полягає в тому, що воно доповнює гарантії, надані в рамках соціального забезпечення і соціального страхування, до максимального можливих у сучасних умовах стандартів. Це стосується передусім проведення дорогих видів лікування і діагностики; застосування найбільш сучасних медичних технологій; забезпечення комфортних умов лікування; здійснення тих видів лікування, що зараховані до сфери «медичної допомоги за життєвими показниками» [6].

Добровільне особисте страхування є структурним елементом страхової системи, що має свою сферу регулювання. Більше того, ця галузь страхування не є однорідною і охоплює кілька напрямків: добровільне медичне страхування, страхування від нещасних випадків, страхування життя, а також страхування від усіх несприятливих наслідків, що стосуються життя і здоров'я населення. Послуги, що надаються страховими компаніями в рамках цих напрямків, часто функціонально збігаються з послугами, гарантованими державою.

На розвиток добровільного особистого страхування в Україні впливає чимало факторів, зокрема серед них варто виділити: політику держави щодо страхування; соціальні пріоритети страховиків та їх зацікавленість у якісному обслуговуванні і сумлінному виконанні своїх зобов'язань; участь роботодавців у розвитку корпоративного особистого страхування. При цьому однією з обов'язкових умов повноцінного розвитку страхування має бути пріоритет дотримання прав людини. Таку думку підтримують і інші автори [7].

Потрібно враховувати і внутрішню готовність населення користуватися особистими послугами по страхуванню. Для цього необхідно вивчати не тільки зовнішні фактори, що впливають на попит страхових послуг, а й психологічну готовність громадян здобу-

вати ці послуги. Наскільки населення готове використовувати додаткове страхування в сучасних умовах обмеженості ресурсів.

Упродовж останніх років статистика свідчить про негативні тенденції щодо кількості укладених договорів страхування від нещасних випадків, зокрема у 2014 р. кількість договорів зменшилася на 21 143,9 тис. одиниць (до 10 008,6 тис. одиниць) порівняно з відповідним показником станом на 31.12.2013 р. У структурі валових та чистих страхових премій відбуваються відповідно такі ж негативні зміни: щодо зниження валових з 1 431,3 млн грн у 2013 р. до 990,9 млн грн у 2014 р. та чистих – із 963,3 млн грн до 638,0 млн грн у 2013–2014 рр. відповідно [8]. Такі негативні тенденції частково пояснюються нестабільністю на фінансовому ринку України, зниженням рівня економічних показників і відповідно рівня життя громадян, іншими словами зниженням реальних доходів громадян. Тому розвиток добровільних видів страхування, спрямованих на розширення та доповнення соціальних гарантій, вважаємо можливим та необтяжливим для громадян у контексті розвитку корпоративного страхування, таким чином підвищуючи соціальну відповідальність бізнесу.

Враховуючи, що на вітчизняному страховому ринку багато страховиків мають ліцензію на здійснення добровільних видів страхування. Такі страхові продукти досить дорогі. Тому страховики при продажу таких продуктів використовують розстрочку платежів або пролонгують термін дії договорів страхування. У соціальному ж страхуванні введення таких тарифів неможливе через те, що середня заробітна плата працівників у народному господарстві практично всіх галузей не дозволила б їм робити такі високі внески.

У рамках державної схеми соціального страхування за визначення цих елементів відповідає в основному держава та/або уповноважений державний орган, в той час як у схемах за участю приватних страхових компаній така відповідальність розподілена між державою і приватними страховими компаніями. Однак навіть якщо приватні страхові компанії відповідальні за визначення деяких елементів, держава наглядає за процесом прийняття рішень та їх реалізацією.

Отже, низькі суми страхового забезпечення при соціальному страхуванні і невисока якість наданого страхового захисту щодо компенсацій постраждалим і вигодонабувачам, лікування і реабілітації не забезпечують гарантії та повноту захисту інтересів потерпілого та його родини внаслідок настання нещасного випадку. Тому виникає необхідність у пошуці ефективних важелів механізму системи страхування від нещасних випадків та управлінні ними з метою розширення наданих гарантій щодо компенсації шкоди постраждалим, зниження матеріальних втрат при настанні нещасних випадків. На забезпечення таким додатковим страховим захистом і розраховане добровільне страхування. Разом з тим страховим компаніям потрібно підвищувати рівень інформованості населення про види та умови добровільного особистого страхування. Для цього важливо активно залучати засоби масової комунікації (телебачення, газети, інтернет, радіо, біг-борди). Також розглядати корпоративне страхування для надання можливості страхового захисту працівникам. Державі і спілкам страховиків необхідно підвищувати контроль за діяльністю страхових компаній виконанням зобов'язань перед клієнтами для уникнення страхових шахрайств. Також, звичайно, варто

приділяти більшу увагу розвитку страхової культури населення, потрібно навчати населення раціонально прогнозувати своє майбутнє, використовуючи кошти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Страхування : підруч. / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Про реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізацію фонду оплати праці : Закон України від 29.12.2014 р. № 1573 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/56-19>.
3. Статистичні дані: облік страховальників та доходів Фонду у 2013–2014 рр. [Електронний ресурс] / Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – Режим доступу : <http://www.social.org.ua/activity/stat>.
4. Відшкодування матеріальної шкоди: середньомісячна заробітна плата найманих працівників, зайнятих в економіці України [Електронний ресурс] / Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. – Режим доступу : http://www.social.org.ua/activity/kompensac_activity.
5. Волгин Н.А. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба (анализ, проблемы, решения) : моногр. / Н.А. Волгин. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 224 с.
6. Рекомендації Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ilo.org/ilolex/english/index.htm.
7. Салахова А.Г. Добровольное страхование как элемент социальной защиты населения и условие развития местного социума (на примере г. Ярославля) [Электронный ресурс] / А.Г. Салахова. – Режим доступа : <https://www.elar.uniyar.ac.ru/jspui/bitstream/123456789/1926/1/Салахова.doc>.
8. Статистика страхового рынка Украины [Електронний ресурс] / Фориншурер : е-журнал про страхування. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/stat>.

УДК 657:331.2

Штык Ю.В.

*старший викладач кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИК АКТУАРНОЇ ОЦІНКИ ЩОДО ВИНАГОРОД ПРАЦІВНИКАМ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена аналізу МСБО 19 «Винагороди працівникам» та МСБО 26 «Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення» стосовно формування фінансової звітності за пенсійними планами. У роботі досліджено існуючі методики актуарної оцінки щодо винагороди працівникам після закінчення трудової діяльності, які включають плани зі встановленим внеском і плани зі встановленою виплатою. Запропоновано методику актуарної оцінки активів і зобов'язань з використанням коефіцієнту «несприятливих умов».

Ключові слова: винагороди працівникам, актуарні розрахунки, пенсійні плани, фінансова звітність, коефіцієнт «несприятливих умов».

Штык Ю.В. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДИК АКТУАРНОЙ ОЦЕНКИ ОТНОСИТЕЛЬНО ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена анализу МСБУ 19 «Вознаграждения работникам» и МСБУ 26 «Учет и отчетность по пенсионным планам» относительно формирования финансовой отчетности по пенсионным планам. Исследованы существующие методики актуарной оценки вознаграждений работникам по окончании трудовой деятельности, включающие планы с установленным взносом и планы с установленной выплатой. Предложена методика актуарной оценки активов и обязательств с использованием коэффициента «неблагоприятных условий».

Ключевые слова: вознаграждения работникам, актуарные расчеты, пенсионные планы, финансовая отчетность, коэффициент «неблагоприятных условий».

Shtyk Yu.V. METHODS TO THE ACTUARIAL ESTIMATES OF EMPLOYEE BENEFITS FOR THE PURPOSES OF FINANCIAL REPORTING

The article analyzes the IAS 19 «Employee Benefits» and IAS 26 «Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans» to the formation of financial reporting for pension plans. In this paper, the research existing methods to the actuarial estimates of employee benefits at the end of work, which include plans for defined contribution and defined benefit plans from. An author actuarial valuation method of assets and liabilities using the factor «adverse conditions».

Keywords: workers compensation, actuarial calculations, pension plans, financial statements, factor «adverse conditions».

Постановка проблеми. Проблема застосування методик актуарної оцінки щодо винагород працівникам для цілей формування фінансової звітності на підприємстві є однією з найбільш гострих. В умовах соціально-економічної кризи відбувається скорочення чисельності працівників на підприємствах, що сприяє зміні основних принципів праці та винагород за неї. Для більшості населення заробітна плата, яка входить до поточних винагород працівникам підприємства, втратила свою відтворювальну та стиму-

люючу функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. Після виходу працівника на пенсію він одержує таку державну пенсію, яка не забезпечує гідного існування людині. Зарубіжний досвід виплат пенсій з інвестиційних фондів підприємств відповідно до пенсійних планів в Україні майже не використовується. Основною причиною відмови вітчизняних підприємств від застосування пенсійних планів у своїй практиці є

відсутність певних норм і методик, які сприятимуть формуванню достовірної інформації про винагороди працівникам і складанню фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у формування інформації про актуарні оцінки зроблено зарубіжними вченими А. Андерсоном та А. Шоломицьким. В Україні питання актуарних розрахунків майже не досліджувалося, але все ж таки було певним чином висвітлено в роботах Р. Грачової та В. Притули. Проте ряд питань, пов'язаних із застосуванням методик актуарної оцінки щодо винагород працівникам на вітчизняних підприємствах, залишається невирішеним.

Мета статті. Критичний аналіз застосовуваних на підприємствах методик актуарної оцінки щодо винагород працівникам для цілей формування фінансової звітності та надання пропозицій стосовно удосконалення методичного інструментарію щодо винагород працівникам.

Виклад основного матеріалу. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Винагороди працівникам» включає певні норми актуарних розрахунків щодо винагород працівникам після закінчення трудової діяльності. Застосування актуарної оцінки для цілей формування фінансової звітності потребують всі підприємства, які складають звітність за МСФЗ. В П(С)БО 26 «Винагороди працівникам», теж зазначена інформація про використання певних актуарних методик, але основні принципи їх застосування відсутні [1; 2].

Винагороди працівникам після закінчення трудової діяльності включають плани зі встановленим внеском і плани зі встановленою виплатою. Програми з визначеним внеском – програми пенсійного забезпечення, згідно з якими суми, що підлягають виплаті у вигляді пенсійного забезпечення, визначаються відповідно до внесків, сплачених до фонду, і отриманого від них інвестиційного доходу. Програми з визначеними виплатами – це програми пенсійного забезпечення, згідно з якими суми, що належать виплаті у вигляді пенсійного забезпечення, визначаються за допомогою формули, за основу якої береться сума заробітку працівника або його робочий стаж або те й інше.

Відповідно до планів зі встановленим внеском, підприємство повинно сплачувати внески в окремий фонд (який має бути окремою юридичною особою, наприклад, недержавний пенсійний фонд) у фіксованих розмірах. Зобов'язання перед працівниками підприємства не виникають. У плані за встановленим внеском підприємство перераховує фіксовані внески з суми винагород працівнику щомісяця [3, с. 21].

Недержавний пенсійний фонд – юридична особа, створена відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», яка має статус неприбуткової організації, що функціонує й здійснює діяльність винятково з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами й здійсненням пенсійних виплат [4].

Недержавний пенсійний фонд може заснувати група юридичних осіб, об'єднаних загальними економічними (галузевими, профспілковими) інтересами. Точніше, підприємства, що заснували пенсійний фонд, є його вкладниками, а учасниками виступають працівники цих підприємств. Якщо ж до засновників належать окремі громадяни (не найняті працівники цих підприємств), тоді вони є й учасниками, і вкладниками одночасно.

Недержавні пенсійні фонди, як і державні, повинні акумулювати пенсійні внески учасників та виплачувати пенсії у межах кола учасників після досяг-

нення застрахованими громадянами пенсійного віку. Фонд веде реєстр громадян-учасників і працівників підприємств-учасників, облік пенсійних рахунків, зберігає та розміщує пенсійні резерви відповідно до покладених на цю організацію функцій [5].

Плани зі встановленими виплатами передбачають гарантований працедавцем розмір пенсії, і тому сума зобов'язань, що виникають, не дорівнює витратам. Ці суми рівні лише у момент визнання таких витрат і зобов'язань. Надалі зобов'язання регулярно коригуються (дисконтуються) згідно з тією самою оцінкою, яку дають розрахунки актуарних припущень за такими зобов'язаннями на цей момент.

Всі розрахунки актуарних показників вимагають спеціальних знань, що виходять за рамки звичайної бухгалтерської кваліфікації. Корпорації мають запрошувати для їх виконання спеціалістів-актуаріїв.

Перші актуарії в Україні з'явилися у 1999 р. після проведення у Києві дворічних курсів післядипломної освіти для актуаріїв, організованих Британським Інститутом Актуаріїв (ВІоА) за підтримки Know How Fund. По завершенню курсів за результатами проведених іспитів 44 особи отримали свідоцтво, яке надає право проводити та посвідчувати актуарні розрахунки страхових тарифів за всіма видами страхування, окрім страхування життя, 27 з яких – за всіма видами без обмежень. На сьогоднішній день в Україні найбільшого визнання професія актуарія здобула у таких галузях, як страхування життя, загальне страхування, інвестиції та пенсії. Серед членів Товариства актуаріїв України більше 40% працює в сфері страхування життя, у сфері ризикового страхування – близько 35% [6].

У даний час в Україні існують актуарії з правом підпису і без права підпису. Актуарій з правом підпису, або дипломований актуарій – людина, яка має право завіряти власним підписом певні розрахунки. Актуарій без права – це людина, яка працює зазвичай на посаді актуарія в страховій компанії чи іншому підприємстві і робота якої пов'язана з оцінкою ризиків, розрахунком страхових тарифів, збитковості, пенсій [6].

Відповідно до Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, для отримання статусу кваліфікованого актуарія необхідно відповідати певним вимогам. Вони повинні мати вищу освіту за математичним, технічним або економічним напрямом [7].

Актуарні розрахунки мають право посвідчувати фізичні особи, які мають кваліфікацію та отримали Свідоцтво на право займатися актуарними розрахунками та посвідчувати їх. Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України видає Свідоцтво відповідно до Кваліфікаційних вимог до актуаріїв. Свідоцтво може видаватись без обмеження строку його дії або строком на три роки [7].

Однак МСБО 19 встановлює, що залучення професійного актуарія до оцінки параметрів пенсійного плану, насамперед істотних зобов'язань з виплат після закінчення трудової діяльності, є бажаним, але не обов'язковим, оскільки результати оцінки повинні обновлюватися в міру появи будь-яких змін в обставинах, що відбулися у звітному періоді, включаючи зміни цін і процентних ставок.

В МСБО 26 «Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення» вказується більш категорично: «Пенсійний план зі встановленими виплатами періодично потребує консультації актуарія для оцінки фінансового стану, перевірки актуарних припущень і отримання рекомендацій щодо рівнів майбутніх внесків» [8].

На нашу думку, актуаріями з проведення розрахунків за пенсійними планами, відповідно до МСБО 19 «Винагороди працівникам», неодмінно повинні бути люди з вищою освітою за спеціальністю «Облік і аудит» та добрим знанням Міжнародних стандартів фінансової звітності, які будуть підтверджені відповідним сертифікатом. При розрахунках актуарних прибутків (збитків) недостатньо математичних і загальноекономічних знань. Для складання та надання фінансової звітності з використанням актуарних даних необхідно розуміти сутність складання кореспонденції рахунків та формування прибутків (збитків) підприємства.

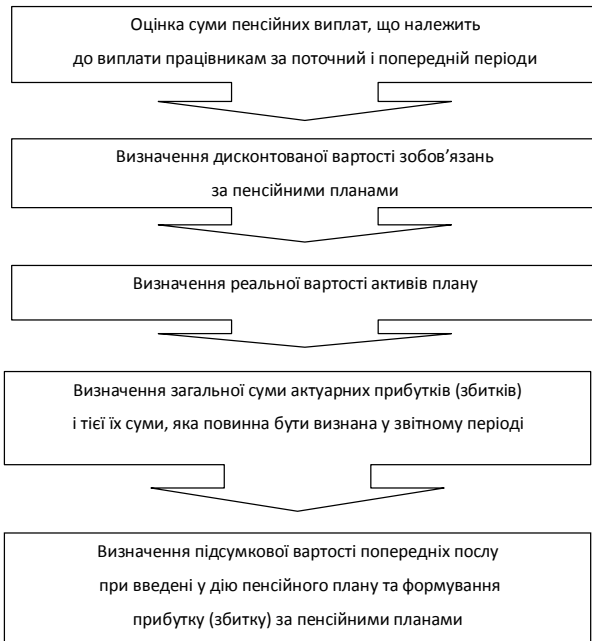


Рис. 1. Порядок формування прибутку (збитку) за пенсійними планами

В.І. Притула вважає, що при проведенні актуарної оцінки слід враховувати два аспекти актуарних розрахунків:

1) розрахунок проводиться періодично, як правило, станом на початок кожного календарного року – момент актуарної оцінки;

2) актуарні величини розраховуються на основі актуарних припущень – оцінки демографічних, фінансових та інших статистичних чинників для розрахунку суми, яку необхідно внести у план програми зі встановленими виплатами [9].

Тож, актуарні розрахунки охоплюють:

1) демографічні припущення щодо майбутніх характеристик теперішніх і колишніх працівників (та їхніх утриманців), які мають право на одержання виплат. Демографічні припущення розглядають такі питання:

а) смертність – як під час трудової діяльності, так і після її завершення;

б) показники плинності кадрів, непрацездатності й передчасного виходу на пенсію;

в) пропорційну частину учасників програми, які мають утриманців, із правом на одержання виплат;

г) кількість заяв по програмі медичного обслуговування;

2) фінансові допущення, які розглядають наступні статті:

а) ставки дисконту;

б) майбутні рівні заробітної плати й виплат;

в) у випадку виплат на медичне обслуговування – майбутні витрати на медичне обслуговування, включаючи (якщо це важливо) витрати на обробку заяв на медичне обслуговування й на виплати;

г) очікувану норму прибутку від активів програми.

З усіх актуарних припущень, а тим більше фінансових, найбільше значення мають припущення щодо ставки дисконту. По-перше, ставка дисконту відображає вартість грошей у часі, а не актуарний або інвестиційний ризик. По-друге, розрахунок ставки дисконту опирається, як правило, не на досвід

Таблиця 1

Актуарні величини для програм зі встановленими виплатами

№	Актуарний показник	Умовне позначення показника	Характеристика актуарного показника
1.	Актуарні зобов'язання	AL	Визначає суму активів програми, яка повинна бути на дату оцінки для покриття майбутніх виплат
2.	Нормальний платіж	NC	Сума внесків при виконанні актуарних припущень, достатня для фінансування росту зобов'язань протягом визначеного періоду
3.	Момент актуарної оцінки	y	Даний показник вказує на момент, у який визначається розмір нормального платежу NC_y , що має покривати зростання зобов'язань за період від y до моменту наступної оцінки ($y+1$)
4.	Сума внесків працівників	C	Визначається як у сума внесків працівників за період від y до $y+1$.
5.	Процентна ставка	i	Це ставка дисконту, актуарна норма доходності в момент y
6.	Фондовані зобов'язання (вартість активів плану)	F	Сума зобов'язань, сплачених вкладником, рівна сумарній оціночній вартості активів плану як чистий залишок (резерв)
7.	Нефондовані зобов'язання	$UL=AL-F$	Сума, що визначена актуарним дефіцитом (профіцитом) плану як різниця між актуарними і фондованими зобов'язаннями
8.	Актуарний збиток	La	Виникає протягом періоду формування та дії пенсійного плану внаслідок невідповідності актуарних припущень реальності чи змін актуарних припущень при наступних актуарних оцінках. Якщо $La < 0$, то La – актуарний прибуток, якщо $La > 0$, то La – актуарний збиток
9.	Інвестиційний дохід на внески	Ic	Дохід, що виникає в залежності від суми внесків за період від y до $y+1$
10.	Сумарні пенсійні виплати	B	Розмір всіх виплат працівникам за період від y до $y+1$
11.	Коефіцієнт «несприятливих умов»	e	Наприклад, цей коефіцієнт має застосовуватися у умовах гіперінфляції до розрахунку актуарних збитків*

*Використовується у запропонованій методиці фактурних розрахунків автора.

і практику одного конкретного підприємства, а на великий і розвитий ринок, що точніше відображає реальне положення справ і дає, з огляду на вже існуючі тенденції, можливість точніше її розрахувати на майбутні періоди.

Основне завдання, яке ставиться перед актуаріями при здійсненні розрахунків, – визначити як можна найточніше ті змінні, які визначають кінцеві витрати підприємства на забезпечення виплат по закінченні трудової діяльності його працівників.

Для того щоб перейти безпосередньо до актуарних розрахунків, необхідно прослідити послідовність визначення підсумкової суми прибутку (збитка) за пенсійним планом (рис. 1).

Актуарний розрахунок проводять з метою фінансування (фондування) плану, актуарної оцінки таких зобов'язань та відображення їх у звітності.

Основні актуарні величини для програм зі встановленими виплатами систематизовано у таблиці 1 [9].

У МСБО 19 зазначається, що підприємство повинно використовувати метод прогнозованої умовної одиниці для визначення поточної вартості своїх зобов'язань за пенсійним планом із встановленими виплатами і відповідної вартості поточних послуг і, де це можливо, вартості минулих послуг. Метод прогнозованої умовної одиниці (іноді званий методом накопиченої винагороди, пропорційно розділений на період роботи працівника) розглядає кожен період роботи як підставу для додаткового права на пенсію і оцінює кожну умовну одиницю пенсії окремо з метою формування зобов'язань на кінець періоду.

Однак МСФЗ 19 дозволяє спрощений метод розрахунку: замість індивідуального віку початку придбання пенсійних прав можна використовуватися один і той же, середній по учасниках вік. А.Г. Шоломицький вважає, що це робить розрахунки неточними, але спрощує роботу актуаріїв [2].

А.В. Андерсон пропонує свою методику для визначення актуарного збитку/прибутку [10]. Якщо представимо його пропозицію за допомогою позначень актуарних величин для програм зі встановленими виплатами, наданих у таблиці 1, то вона буде мати наступний вигляд:

$$La = C + Ic + UL_{y+1} - (UL_y + NC_y) \cdot (1 + i) \quad (1)$$

Однак слід зауважити, що відповідно до IAS 19 «Employee Benefits», розрахунок актуарних прибутків/збитків необхідно проводити окремо – для зобов'язань, окремо – для активів. Тому, підставивши у формулу (1) $UL = AL - F$, проведемо групування та введемо B – розмір сумарних пенсійних виплат за період від y до $(y + 1)$. Крім того, формула (1) прописана для випадку, коли нормальний платіж розраховується як сума, що вноситься на початок року, тобто у момент оцінки y .

На думку А.Г. Шоломицького, для розрахунку нормальних платежів у кінці періоду сума з урахуванням інвестиційного доходу має бути в $(1 + i)$ разів більша [3].

Тому необхідно замінити $NC_y(1+i)$ на NC_y . Формула буде мати такий вигляд:

$$La = [AL_{y+1} - AL_y - iAL_y - NC_y + B] - [F_{y+1} - F_y - iF_y - C - Ic + B]. \quad (2)$$

Перший многочлен у дужках є актуарним збитком по зобов'язаннях, а другий – актуарним прибутком по активах. Замінивши ставку відсотка i , що використовується при розрахунках, на r – реальну дохідність по активах плану за період, можна вивести рівняння для оцінки вартості активів та зобов'язань [3, с. 11–12].

Методику визначення вартості активів плану можна представити таким чином:

$$F_{y+1} = C + Ic + (1 + r_y) \cdot F_y - B \quad (3)$$

Методика для визначення актуарного зобов'язання повинна виглядати так:

$$AL_{y+1} = B - NC_y - (1 + r_y) \cdot AL_y \quad (4)$$

Однак при формуванні показників і методик автори не брали до уваги «несприятливі умови», які можуть суттєво вплинути на доцільність відображення інформації щодо винагород працівникам за пенсійними планами зі встановленими виплатами. МСБО 19 вимагає, щоб актуарні розрахунки, які відображають економічні взаємини між такими показниками, як інфляція, збільшення ставок заробітної плати, доходів від активів програми та ставкою дисконту, були сумісними [1]. Наприклад, якщо припущення за будь-якими переліченими показниками за будь-який період залежать від конкретного економічного показника, то цей економічний показник повинен бути однаковий у всіх розрахунках.

Якщо робиться припущення за рівнем збільшення виплат заробітної плати та виплат за програмою, а також припущення щодо рівня процентної ставки в певний період часу і ці припущення залежать від рівня інфляції в цьому певному періоді, то при розрахунках кожного з вищезазначених припущень повинен братися той самий рівень інфляції в розрахунковому періоді.

Особливо складно робити актуарні припущення в періоди гіперінфляції або в періоди так званої «галоупуючої» інфляції, коли інфляційні процеси то затихають, то інтенсивно розвиваються. Вгадати, коли такі перегони інфляції відбудуться та наскільки вони будуть значними, майже неможливо.

В таких випадках пропонуємо визначати ставку дисконту й інші фінансові припущення з коригуванням на коефіцієнт «несприятливих умов», якщо оцінка в реальному (скоректованому на інфляцію) вираженні не є більше достовірною або якщо виплати залежать від індексації та існує достатньо розвинений ринок індексованих облігацій у тій самій валюті та з такими самими строками погашення.

Пропонуємо методику актуарної оцінки активів і зобов'язань з використанням коефіцієнту «несприятливих умов» (e), за допомогою якого необхідно збільшити сумарні пенсійні виплати працівникам за певний період часу від y до $y+1$.

Дана методика повинна мати наступний вигляд для розрахунку вартості активів плану:

$$F_{y+1} = C + Ic + (1 + r_y) \cdot F_y - B \cdot e \quad (5)$$

Методика визначення актуарних зобов'язань прийме такий вигляд:

$$AL_{y+1} = B \cdot e - NC_y - (1 + r_y) \cdot AL_y \quad (6)$$

Таким чином, запропонована методика дозволить розраховувати справедливу вартість активу і реальну суму актуарних зобов'язань за певний період часу від y до $y+1$.

Також необхідно відмітити, що актуарні прибутки та збитки виникають у результаті зміни теперішньої вартості зобов'язання за визначеними виплатами або справедливої вартості відповідних активів програми. Актуарні прибутки (збитки) виникають за таких обставин:

- неочікувані високі або низькі рівні плінності працівників, передбаченого виходу на пенсію чи смертності, а також збільшення заробітної плати та виплат;

- вплив змін в оцінках майбутньої плінності працівників, передбаченого виходу на пенсію чи смертності, а також збільшення заробітної плати та виплат;
- вплив зміни ставки дисконту.

Згідно з П(С)БО 26, підприємству слід визнавати частку чистих актуарних прибутків (збитків), які перевищують більшу з таких двох величин:

- а) 10% теперішньої вартості зобов'язання за програмою з визначеною виплатою на цю дату;
- б) 10% відсотків справедливої вартості активів на цю дату [2].

На нашу думку, у «несприятливих умовах» в економіці країни даний відсоток повинен переглядатися і складати більше, ніж 10%. Пропонуємо при визначенні чистих актуарних прибутків (збитків) враховувати те, що при гіперінфляції їх частка може перевищувати теперішню вартість зобов'язання за програмою з визначеною виплатою на певну дату до 30%.

Висновки. На українських підприємствах практика запровадження пенсійних програм, зокрема, пенсійних планів з встановленими виплатами, є мало поширеною, проте посилення інтеграційних процесів, пошук роботодавцями нових заохочень для системи матеріального стимулювання працівників буде спонукати акціонерні товариства до впровадження таких пенсійних планів за в Україні.

На підставі проведеного дослідження було з'ясовано, що відображення інформації про винагороди працівникам у фінансовій звітності неможливе без врахування пенсійних планів зі встановленими виплатами. Даний вид винагород працівникам дисконтуються, тому потребує актуарних розрахунків.

МСБО 19 встановлює, що залучення професійного актуарія до оцінки параметрів пенсійного плану, насамперед істотних зобов'язань з виплат після закінчення трудової діяльності, є бажаним, але не обов'язковим, оскільки результати оцінки повинні обновлюватися в міру появи будь-яких змін в обставинах, що відбулися у звітному періоді, включаючи зміни цін і процентних ставок. Але відповідно до законодавства України, актуарні оцінки можуть здійснювати тільки сертифіковані актуарії. Актуарії, які не мають економічної освіти і знають недосконало МСБО 19, при формуванні методик оцінки актуарних прибутків (збитків) не беруть до уваги «несприятливі умови», які можуть суттєво вплинути

на доцільність відображення інформації щодо винагород працівникам за пенсійними планами зі встановленими виплатами.

В умовах політичної або економічної нестабільності пропонуємо визначати ставку дисконту й інші фінансові припущення з коригуванням на коефіцієнт «несприятливих умов», за допомогою якого необхідно збільшити сумарні пенсійні виплати працівникам за певний період часу від y до $y+1$, якщо оцінка в реальному (скоректованому на інфляцію) вираженні не є більш достовірною або якщо виплати залежать від індексації та існує достатньо розвинений ринок індексованих облігацій у тій самій валюті та з такими самими строками погашення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/file/link/392217/file/19.pdf>.
2. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»: Наказ М-ва фінансів України від 28.12.2000 р. № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15/page6>.
4. Шоломицкий А.Г. Учет социальных программ по МСФО: принципы и актуарные методы / А.Г. Шоломицкий. – М. : ГУ ВШЭ, 2007. – 40 с.
5. Грачова Р. Розрахунки з персоналом з оплати праці і не тільки / Р. Грачова // Дебет-Кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua>.
6. Визначення терміну «актуарії» / Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.
7. Про внесення змін до розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України та затвердження Змін до Кваліфікаційних вимог до осіб, які можуть займатися актуарними розрахунками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1964-13>.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 26 «Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/document/237472/31_IAS26_IFRS_2009_.pdf.
9. Притула В.І. Актуарна оцінка виплат працівникам у системі управління персоналом в контексті міжнародної практики / В.І. Притула // Облік і фінанси. – 2012. – № 1. – С. 67–72.
10. Anderson A.W. Pension mathematics for actuaries / A.W. Anderson. – Winsted, Connecticut: Actex Publications, 1992. – 213 p.

УДК 368.027

Юхименко В.М.

аспірант

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

SOLVENCY II В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВИМОГ ДО ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Стаття розкриває основні положення Директиви 2009/138/ЄС. У роботі наведено порівняльну характеристику вимог до платоспроможності страховиків в Україні та вимог Solvency II. Досліджено сильні та слабкі сторони впровадження Solvency II на українському страховому ринку. Окреслено проблеми, які потребують першочергового вирішення та показано, що при реформуванні фінансового сектору необхідним є використання комплексних заходів впливу.

Ключові слова: директива, капітал страховика; платоспроможність; пруденційний нагляд; страхова організація; страхова діяльність; страхові ризики; страховий ринок.

Юхименко В.М. SOLVENCY II В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ВНЕДРЕННЯ ТРЕБОВАНИЙ К ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Статья раскрывает основные требования Директивы 2009/138/ЕС. В работе дана сравнительная характеристика условий платежеспособности страховщиков в Украине и требований Solvency II. Исследованы сильные и слабые стороны внедрения Solvency II на украинском страховом рынке. Определены проблемы, требующие первоочередного решения и показано, что при реформировании финансового сектора, необходимо использование комплексных мер воздействия.

Ключевые слова: директива, капитал страховщика; платежеспособность; пруденциальный надзор; страховая организация; страховая деятельность; страховые риски; страховой рынок.

Yukhimenko V.M. SOLVENCY II IN UKRAINE: PROBLEMS OF IMPLEMENTATION SOLVENCY REQUIREMENTS OF INSURANCE ORGANIZATIONS

The paper gives a description of the key elements and the principal requirements of Directive 2009/138/EC. The study provides a comparative description of solvency requirements of insurance organizations in Ukraine and Solvency II. This paper explores the strengths and weaknesses of Solvency II implementation in Ukraine. The results explains the problems that require urgent solution and shows that complex measures are necessary in reforming the financial sector.

Keywords: Directive, capital of the insurer; solvency; prudential supervision; insurance organization; insurance activity; insurance risks; insurance market.

Постановка проблеми. Забезпечення стійкості страхового ринку і захист інтересів споживачів є пріоритетним та першочерговим завданням регуляторного органу будь-якої країни. Важливим чинником цього процесу є достатній рівень платоспроможності кожного окремого страховика, оскільки лише платоспроможна страхова організація може своєчасно виконувати свої зобов'язання. На сьогодні вважається, що система пруденційного нагляду та нормативи платоспроможності, які існують в Європейському Союзі (ЄС) є доволі жорсткими, але в той же час найбільш ефективними. Враховуючи це, доцільним є вивчення позитивного досвіду становлення і розвитку системи платоспроможності страховиків ЄС, а також окреслення основних проблем впровадження її в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування теоретичних проблем забезпечення платоспроможності страхових організацій міститься у працях вітчизняних науковців, таких як В. Базилович, О. Гаманкова [6], Л. Орланюк-Малицька [10], Р. Пікус та інші. Дослідження методологічних засад управління платоспроможністю страховиків досліджували: А. Супрун [14], Н. Ткаченко, Л. Шпірян [15] та інші. Не меншу увагу приділяли цьому питанню зарубіжні вчені і науковці, зокрема макропруденційну політику та нагляд за фінансовим сектором ЄС активно вивчає Т. Броже (Timo Broszeit) [5], а К. Бутачі (Casian Butaci) [2] досліджує проблеми оцінки платоспроможності у страхуванні, які застосовуються у різних країнах світу; О. Шауб (A. Schaub) [1] досліджує організаційно-правовий механізм регулювання платоспроможності на території ЄС та інші. Проте в умовах євроінтеграції надзвичайно актуальними є питання гармонізації націо-

нальних законодавств, а також врахування інтересів усіх суб'єктів ринку страхування.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у вивченні та використанні ефективного досвіду країн-членів ЄС у забезпеченні платоспроможності, а також виявленні факторів, які впливають на процес імплементації вимог Директиви ЄС – Solvency II – для українських страхових організацій. Для цього необхідно вирішити ряд завдань:

- узагальнити історичний аспект розвитку системи платоспроможності страхових організацій на території Європейського Союзу;
- з'ясувати основні положення директиви та її компонентів;
- дослідити чинні умови забезпечення платоспроможності страховиків в Україні та провести їх порівняльний аналіз з вимогами Solvency II;
- визначити основні проблеми запровадження вимог Директиви ЄС Solvency II в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення стійкості страхового ринку і захист інтересів споживачів є першочерговим завданням регуляторного органу будь-якої країни. Важливим чинником створення безпечного та стабільного ринку страхування є платоспроможність страховиків, оскільки тільки платоспроможна страхова компанія може своєчасно виконувати свої зобов'язання, зокрема перед страхувальниками.

Історично на території країн ЄС склався досить логічний та послідовний підхід, який передбачає комплексність заходів із забезпечення платоспроможності. Нинішні вимоги до платоспроможності страхових компаній в ЄС були закріплені в спеціальних нормативних актах – Директи-

вах Ради ЄС. Перша Директива 73/239/ЄЕС від 24.07.1973 р. (Solvency I) стосувалась узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень стосовно започаткування та ведення діяльності з прямого страхування, іншого, ніж страхування життя. Пізніше, було прийнято Директиву 79/267/ЄЕС від 05.03.1979 року, яка торкалась узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень стосовно започаткування та ведення діяльності з прямого страхування життя, яка також поклала початок уніфікації законодавчих вимог національних регуляторів різних країн.

Зазначені Директиви дали змогу усунути перешкоди ведення страхової діяльності, що стало поштовхом для формування єдиного ринку страхування на території держав-членів ЄС. Проте багато держав-членів зробили висновки про те, що чинні загальноєвропейські вимоги є недостатньо ефективними. В результаті окремі країни стали проводити власні реформи страхового регулювання, що порушило однамітність законодавства та стало перешкоджати розвитку єдиного загальноєвропейського ринку страхування.

Для забезпечення конкурентоспроможності на території Європейського фінансового простору діє Рада ЄС, яка регулює ринок цінних паперів, банківську та страхову діяльність. Динамічний розвиток кожної з цих сфер фінансової діяльності вимагає своєчасної реакції з боку законодавчих органів. У зв'язку з цим Європейський парламент почав так званий процес Ламфалуссі (англ. Lamfalussy process), який полягає у створенні нової організаційно-правової структури у сфері регулювання ринку фінансових послуг. Тому на ринку страхування процес Ламфалуссі ознаменував перехід до нового режиму регулювання – Solvency II, оскільки стара система (Solvency I) вже не здатна ефективно реагувати на зміни зовнішнього середовища. З моменту появи Директиви Solvency I система оцінки ризиків змінилась та були розроблені складніші системи управління ризиками, які пізніше реалізувались у Solvency II. До цього часу вимоги Директиви Solvency I були спрямовані на перегляд та оновлення режиму платоспроможності ЄС.

Світова фінансова криза стала передумовою прискореного впровадження нових норм, що містять більш деталізовані вимоги оцінки ризиків страховиків, що підсилюють нагляд і закріплюють більш ґрунтовні вимоги до розкриття інформації. У меморандумі Європейської комісії від 10.07.2007 р. обґрунтовано необхідність прийняття Solvency II, а також зазначено, що чинні вимоги до платоспроможності застаріли, оскільки вони є нечутливими до багатьох ризиків [3].

Отже, ретроспективний аспект розвитку системи платоспроможності страхових організацій ЄС демонструє систематичність та логічність підходу, що враховує комплекс реформ різних сфер фінансового сектору.

В Україні діє система вимог до платоспроможності страховиків відповідно до Solvency I. Згідно із Законом України «Про страхування» страховики зобов'язані дотримуватися умов забезпечення платоспроможності, таких як:

- наявність сплаченого статутного фонду (для non-life – не менше 1 млн євро, для life – не менше 1,5 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України);

- наявність гарантійного фонду в розмірі не меншому ніж 15% від статутного фонду або не меншому ніж 5% від чистого прибутку страхової компанії;
- створення страхових резервів, достатніх для забезпечення майбутніх страхових виплат;
- перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [9].

Але, по-перше, така система показала свою неспроможність відповідати тим ризикам, з якими стикаються страхові організації як в Україні, так і в усьому світі. По-друге, порівнюючи вимоги до визначення нормативної платоспроможності більшості розвинених країн, можна сказати, що вони є набагато жорсткішими порівняно з українськими. Тому впровадження вимог Директиви істотно вплине на деякі страхові організації з незначним рівнем капіталізації, а також з обмеженим доступом до джерел фінансових ресурсів. Необхідність запровадження інновацій у конкурентному середовищі призведе до того, що деякі страховики відмовляться від ведення бізнесу на усталених ключових ринках і надання загальноновизнаних послуг, через що відбудеться скорочення кількості страхових компаній в Україні.

Згідно з Директивою ЄС, Solvency II, розмір статутного капіталу повинен бути не меншим ніж 2,2 млн євро для страхових компаній, які займаються загальним страхуванням і 3,2 млн євро – для страхових компаній, що займаються страхуванням життя [7].

За своєю структурою Solvency II нагадує вимоги до платоспроможності банківських установ Basel II. Також цю концепцію можна розглядати як у вертикальній площині, так і у горизонтальній. У вертикальному представленні – це структурна система, побудована на трьох стовпах (Pillars) (рис. 1), а у горизонтальному – це складова частина адаптації загального плану відповідно до процесу Ламфалуссі [2, с. 665]. Отже, Solvency II – це система комплексного підходу до забезпечення платоспроможності страховиків на території ЄС.

Перший стовп встановлює дві конкретні умови до капіталу: вимога щодо платоспроможності (фактична маржа платоспроможності) – ВПЄ/SCR і вимога щодо мінімального капіталу (нормативна маржа платоспроможності) – ВМК/MCR. Цей стовп ґрунтується на кількісних вимогах до розрахунку технічних резервів і вимоги щодо платоспроможності (SCR), використовуючи або стандартну формулу розрахунку, яка пропонується регулятором, або внутрішню модель, яка розробляється самою (пере-) страховою компанією після проходження

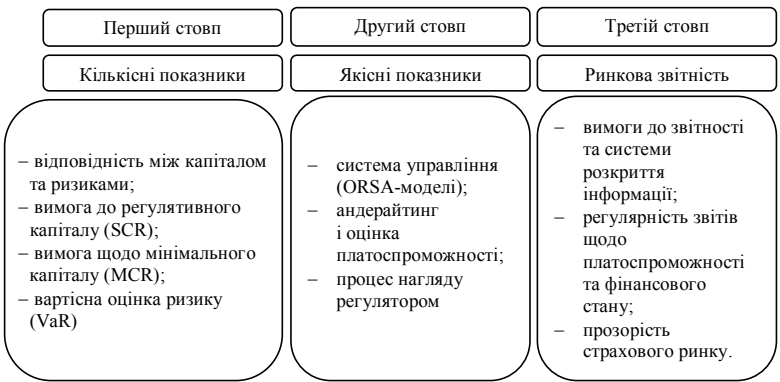


Рис. 1. Структура вимог платоспроможності відповідно до Solvency II

Джерело: авторська розробка на основі [7]

«ходових іспитів» та отримання погодження від регуляторного органу.

Рівень капіталу, який дозволяє компанії покрити великі непередбачені збитки протягом найближчих 12 місяців з імовірністю не менше ніж 99,5%, відповідно до Директиви 2009/138/ЄС називається SCR. Тобто ймовірність того, що сукупний збиток за портфелем конкретного виду страхування, перевищить величину, необхідну для покриття ризиків, складає всього лише 0,5%. З математичного погляду зазначений показник – це 99,5% перцентиль (VaR 99,5%) розподілу ймовірностей сукупного збитку за страховим портфелем. Економічною інтерпретацією такого показника є збиток, який трапляється один раз на двісті років. Саме такий рівень платоспроможності вимагає від страхових компаній Директива 2009/138/ЄС. Відповідно до принципів Solvency II показники фактичного капіталу (SCR) розраховуються індивідуально для кожної лінії бізнесу, на підставі розробки індивідуальних внутрішніх моделей ризику за даними портфеля конкретної страхової компанії. У подальшому Solvency II передбачає вне-

сення цих розрахунків в загальний зведений показник необхідного капіталу для забезпечення платоспроможності (SCR) страхової компанії.

Стандартна модель, розроблена регулятором, застосовуватиметься щодо всіх страхових компаній, які діють на території ЄС. Винятком можуть бути компанії, чії внутрішні моделі виявляться більш точними і придатнішими для практичного використання, ніж стандартна модель. Перевагою є те, що всім страховим компаніям пропонується можливість розробити власну модель, яка враховуватиме специфіку діяльності конкретного страховика (тарифна політика, страховий портфель тощо). Недолік полягає у потенційній небезпеці того, що страхові компанії не розроблятимуть внутрішні моделі, а обмежаться застосуванням стандартної моделі. Як аналоги, які застосовуватимуться при розробці стандартної моделі, Рада Європи розглядає фінську модель і модель, розроблена Міжнародною асоціацією актуаріїв [13].

Згідно з вимогами, які висувуються, значення SCR не може бути нижчим від MCR (рис. 2). Якщо ж цей показник виявиться нижчим ніж MCR,

то в роботу може втрутитися національний наглядовий орган. Відтак рівень втручання стає тим більш інтенсивнішим, чим швидше рівень SCR наближається до MRC. Страховій компанії, яка порушує порогове значення MCR і не може відновити свій капітал до мінімального рівня, дія ліцензії призупиняється. MCR призначений для забезпечення 85% ймовірності достатності капіталу протягом одного року та коливається в межах від 25% до 45% SCR.

Другий стовп націлений на те, щоб страхові компанії мали адекватні та ефективні системи управління ризиками, з якими вони стикаються у процесі своєї діяльності. Страховики самостійно проводитимуть щорічну

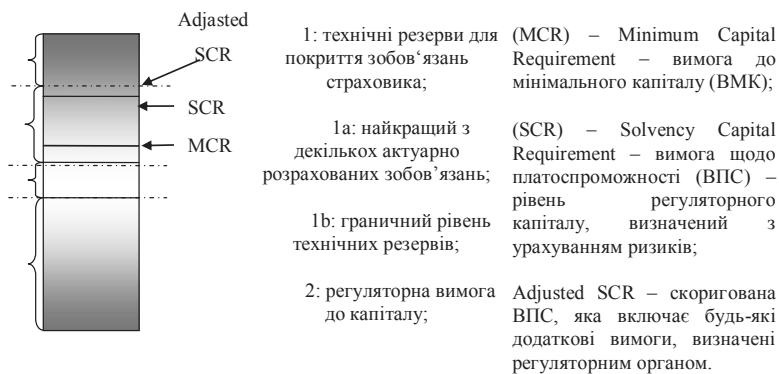


Рис. 2. Вимоги до платоспроможності капіталу відповідно до Solvency II

Джерело: авторська розробка на основі [7]

Таблиця 1

SWOT-аналіз впровадження вимог Solvency II на ринку страхування України

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Оцінка платоспроможності здійснюється на принципах пруденційного нагляду та врахування ризиків, які притаманні страховику при здійсненні своєї діяльності. – Підвищення рівня захисту прав споживачів страхових послуг шляхом запобігання банкрутства страховиків. – Поступове зростання ролі страхування на ринку фінансових послуг, що призведе до залучення додаткових фінансових ресурсів. – Обов'язковий перехід до Міжнародних Стандартів Фінансової Звітності (МСФЗ). – Удосконалення наявних форм звітності, які забезпечать надходження даних, необхідних для ефективного здійснення пруденційного нагляду (мається на увазі електронна форма звітування). 	<ul style="list-style-type: none"> – Недостатній обсяг статутного капіталу вітчизняних страхових компаній відповідно до вимог директиви. – Недостатність кваліфікованих кадрів, які можуть здійснювати пруденційний нагляд. – Необхідність внесення змін кожною страховою компанією в архітектуру баз даних та систему програмного забезпечення. – Небажання страхових компаній розкривати реальний фінансовий стан. – Нестача наявних ресурсів у регулятора та страховиків (фінансового, кадрового, часового). – Низький рівень розвиненості ринку.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Забезпечення високого рівня капіталізації вітчизняних страховиків. – Залучення додаткового капіталу для піднесення страхового ринку України. – Забезпечення умов для здорового конкурентоспроможного середовища. – Очищення ринку від «псевдостраховання» через зменшення кількості страховиків за рахунок неспроможності виконання вимог адекватності капіталу. – Прозорість діяльності страховиків України. – Підвищення довіри населення до страхування, що призведе до збільшення надходжень страховиків від основної операційної діяльності. 	<ul style="list-style-type: none"> – Проблеми кадрів (недостатня кількість андеррайтерів, актуаріїв). – Зниження кількості страховиків на ринку та розвиток олігополії. – Непрозора організаційна структура, без чіткого розподілу і доцільного розділення зобов'язань та ефективної системи забезпечення передачі інформації. – Недосконалість механізму залучення міжнародних експертів для регулятора та для ринку. – У разі невдачі запровадження, зниження чи повної втрати довіри до страховиків з боку населення зменшаться надходжень страховиків від основної операційної діяльності.

Джерело: розробка автора на основі [11; 12]

оцінку своїх систем управління ризиками, яка буде перевірятися регулятором. Якщо на думку наглядового органу, компанія повинна мати більший розмір капіталу або капітал вищої якості, що забезпечить нижчий рівень ризику для страхувальників, то вимога щодо платоспроможності збільшуватиметься до скоригованої ВПС – Adjusted SCR. Якщо виявлена проблема стосуватиметься неналежного управління ризиками, то компанія може бути запропоновано не збільшувати капітал, а поліпшити якість управління.

Третій стовп встановлює вимоги щодо розкриття інформації достатності капіталу страховиків для поліпшення доступності її для учасників ринку, таким як емітенти цінних паперів, власники боргових зобов'язань, перестрахові компанії, а також страхувальники. Підтримання ринкової дисципліни забезпечить стабільність розвитку (пере-) страхових організацій. Крім того, компанії повинні враховувати більший об'єм інформації до звіту, який надається наглядовому органу [4].

Інформація, що підлягає розкриттю, поділяється на три категорії:

- перша – показники фінансового стану та результати діяльності, враховуючи баланс, звіт про доходи та звіт про грошові потоки;
- друга – інформація щодо профілю ризику, враховуючи рівень ризику та диверсифікацію портфеля (наприклад сумарний ризик, що знаходиться на утриманні страховика та збалансованість портфеля);
- третя – інша інформація, що не увійшла до категорій 1 і 2 (наприклад, порівняння звітних даних з попередніми).

Директивою 2009/138/ЄС (Solvency II) визначено, що під дію підпадуть усі (пере-) страхові компанії із щорічним обсягом страхових премій, розмір яких не перевищує 5 млн євро або технічними резервами, загальний обсяг яких включно з валовим доходом від повернення сум, які підлягають відшкодуванню за договорами перестраховання та зобов'язання спеціальних юридичних осіб, не перевищують 25 млн євро. У такий спосіб встановлення більш жорстких вимог достатності капіталу та ризик-менеджменту сприятиме зменшенню ризику неплатоспроможності страховика та обмеженню дестабілізації ринку [8].

Імплементация вимог Директиви Solvency II в Україні має ряд як позитивних, так і негативних наслідків. Проведений SWOT-аналіз (табл. 1) впровадження вимог Solvency II на страховому ринку України засвідчив, що існує велика кількість проблем, які на початкових етапах імплементации гальмуватимуть розвиток вітчизняного ринку. Зокрема недотримання страховиками відповідності капіталу і ризиків, що приймаються; недосконалість оцінювання активів та зобов'язань тощо. Проте якщо ці питання будуть вирішені до початку імплементации, то результат має виправдати очікування і національний ринок страхування розвиватиметься у якісно новому руслі.

Впровадження методики Solvency II має безліч переваг і в перспективі може значно підвищити стійкість страхових компаній. Хоча як і будь-яка реформа впровадження цієї системи несе певні ризики, які при достатній увазі з боку суб'єктів страхового ринку можуть бути нейтралізовані. Більшість проблем лежить у нормативно-правовій площині, тобто зумовлені розбіжностями законодавства і неготовністю до нових змін більшості страховиків.

Solvency II – це не просто Директива, правила та обмеження. Ця програма має на меті впровадження якісно нових елементів до управління платоспроможністю страхової організації, а саме відповід-

ність капіталу страховика до прийнятих ризиків, що в умовах кризи дасть змогу учасникам страхового ринку України зробити свою діяльність більш безпечною та вигідною. Впровадження нової Директиви має на меті підвищення конкурентоспроможності та фінансової безпеки страховиків як в Україні, так і на страхових ринках Європейського Союзу. Імплементация позитивно позначиться на страхових компаніях, що діють на території однорідного страхового ринку ЄС, оскільки вона сприяє оптимізації їх діяльності на підставі однорідних стандартів.

Висновки. З наведеного вище можна зробити певні висновки:

1. Історичний досвід країн-членів ЄС показав, що ефективність значно зростає при використанні комплексного підходу у реформуванні фінансового сектору. Тому для України необхідним є використання комплексних заходів реформування не тільки страхового, а й банківського сектору, а також фондового ринку.

2. Проведений аналіз сильних і слабких сторін впровадження вимог Solvency II на страховому ринку України показав, що необхідно вирішити ряд першочергових проблем, без яких неможлива сама імплементация.

3. Запровадження вимог Solvency II в Україні матиме важливі наслідки для розвитку інформаційних систем моделювання розміру капіталу з урахуванням ризиків, як того вимагає перший стовп; системи оцінювання широкого профілю ризиків, пов'язаних зі страхуванням життя, здоров'я, а також із загальним страхуванням, відповідно до другого стовпа; вимог щодо звітності, які передбачаються третім стовпом.

4. Директива Solvency II націлена на надання дещо більшої свободи у формуванні ефективного ризик-менеджменту страхової компанії, оскільки платоспроможність контролюватиметься на основі методики, яка буде самостійно розроблена страховиком. Регулятор буде оцінювати лише адекватність цієї методики. Це й повинно сприяти підвищенню якості надання страхових послуг клієнтам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Schaub, A., 2005. The Lamfalussy process four years on. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 13(2), pp. 110–120.
2. Butaci, C., 2010. The new European prudential supervisory system of insurance "Solvency II". *Annals. Economics Science Series*, XVI, pp. 662–668.
3. Memorandum EU IP/07/1060. Solvency II: Frequently Asked Questions (FAQs). Brussels, 2007 (10 July). [online] Available at: <http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-07-286_en.htm?locale=en>.
4. QIS5 Technical Specifications. [pdf] CEIOPS 5.07.2012. Available at: http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/solvency/qis5/201007/technical_specifications_en.pdf.
5. Broszeit, T., 2014 (July). Macroprudential Solvency Stress Testing of the Insurance Sector. *IMF Working Paper WP/14/133*. 84 p.
6. Гаманкова О.О. Фінансова стійкість та платоспроможність страхової організації / О.О. Гаманкова // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2007. – Вип. 94–95. – С. 18–23.
7. Директива 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25.11.2009 року про початок і ведення діяльності у сфері страхування і перестраховання (Solvency II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html>.
8. Європейська та євроатлантична інтеграція [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/integraciya.html?PrintVersion>.
9. Про страхування : Закон України від 11.07.2014 р. №1586-18 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

10. Орланюк-Малицкая Л.А. Платежеспособность страховой организации / Л.А. Орланюк-Малицкая. – М. : Анкил, 1994. – 210 с.
11. Про Концепцію адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : постанова КМУ від 16.08.1999 р. № 1496 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1496-99-p>.
12. Про затвердження концепції запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами : розпорядження від 15.07.2010 р. № 585 [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : http://www.finprep.kiev.ua/download/fsr_concept_prudential_supervision_n585_15jul2010.pdf.
13. Салин В.Н. Реформирование системы контроля платежеспособности страховых компаний в странах ЕС / В.Н. Салин, А.А. Клочкова // Вестник финансовой академии. – 2005. – 2(34). – С. 14–17.
14. Супрун А. Проблемы оценки платежеспособности страховых компаний в посткризисном периоде / А.А. Супрун // Страховое дело. – 2011. – № 6. – С. 20.
15. Шірінян Л.В. Зарубіжний досвід забезпечення платоспроможності страхових компаній / Л.В. Шірінян // Економічні науки : збірник наукових праць ЧДТУ. – 2009. – № 22. – С. 40–45.

УДК 336.14:336.57:364

Яфінович О.Б.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

У статті узагальнено теоретичні основи щодо форм та джерел фінансування системи соціального захисту. Проаналізовано загальні обсяги, динаміку і структуру сукупних видатків на соціальний захист в Україні та здійснено порівняльний аналіз зі станом фінансування соціального захисту в країнах Європейського Союзу. Розглянуто параметри та тенденції розвитку бюджетного фінансування соціального захисту і соціального забезпечення в Україні. Визначено основні проблеми та особливості фінансового забезпечення національної системи соціального захисту.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, соціальна допомога, соціальні послуги, фінансове забезпечення соціального захисту, загальні видатки на соціальний захист.

Яфінович Е.Б. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ В УКРАИНЕ

В статье обобщены теоретические основы форм и источников финансирования системы социальной защиты. Проанализированы общие объемы, динамика и структура совокупных расходов на социальную защиту в Украине и осуществлен сравнительный анализ с состоянием финансирования социальной защиты в странах Европейского Союза. Рассмотрены параметры и тенденции развития бюджетного финансирования социальной защиты и социального обеспечения в Украине. Определены основные проблемы и особенности финансового обеспечения национальной системы социальной защиты.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, социальная помощь, социальные услуги, финансовое обеспечение социальной защиты, общие расходы на социальную защиту.

Iafinovych O.B. FEATURES OF FINANCING THE SOCIAL PROTECTION SYSTEM IN UKRAINE

The article summarizes theoretical basis on forms and sources of financing the social protection system. The general volume, dynamics and structure of total expenditures on social protection in Ukraine are analyzed, and a comparative analysis with the situation of financing the social protection in the EU is performed. Parameters and the development trends of budget financing of social protection and social security in Ukraine are considered. The main issues and features of the financial provision for the national social protection system are defined.

Keywords: social protection, social insurance, social assistance, social services, financial provision of social protection, total expenditure on social protection.

Постановка проблеми. В умовах важкої фінансово-економічної ситуації в Україні, часткової окупації її території, ведення військових дій на сході країни стрімко знижується рівень життя її громадян, їх зайнятість, якість і доступність суспільних благ у сфері охорони здоров'я, освіти та культури. Тобто знижується людський капітал, динаміка розвитку якого визначає конкурентоздатність національної економіки. За таких обставин країні все важче витримувати навантаження, пов'язане з функціонуванням системи соціального захисту населення.

Тому створення ефективної системи соціального захисту населення є домінуючим завданням у процесі побудови соціально-економічної моделі суспільства на сучасному етапі в Україні. Визначальним чинником формування дієвого соціального захисту громадян є фінансове забезпечення цієї сфери, яке, з одного боку, повинно бути пріоритетним у фінансуванні найважливіших суспільних потреб, а з іншого

боку, є обмеженим з огляду на сьогоденні обставини та фінансові можливості держави. Тому актуальним залишається детальне висвітлення питання фінансування вітчизняної системи соціального захисту з урахуванням всіх джерел видатків на цю сферу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та реалізації соціально-економічної політики держави особливо в контексті фінансування суспільних потреб, що мають соціальне спрямування, весь час перебувають в полі зору зарубіжних і вітчизняних вчених. Зокрема, виокремленням моделей фінансування соціального захисту займалися Г. Герасименко [1], М. Мальований [2], Н. Шаманська [3] та ін. Проблеми бюджетного фінансування системи соціального захисту та шляхи їх вирішення знайшли своє відображення у працях З. Лободіної [4], Д. Сухового [5] та багатьох інших науковців. Питання соціальної відповідальності бізнесу розкрито у роботах С. Мельник [6] і Г. Фоменко [7].

Вивченню зарубіжного досвіду фінансування системи соціального захисту присвятили свої праці В. Антропов [8] та О. Длугопольський [9]. Багатоаспектні питання системи соціального захисту, в т.ч. і питання фінансування видатків соціального спрямування, викладені в роботах Н. Борецької [10], О. Василика [11], П. Денні [12], Л. Клівіденко [13], С. Корецької [14], Е. Лібанової [15], М. Мальчика [16], К. Павлюк [11], В. Роїка [17], О. Снісаренко [18], В. Тропінної [19] та ін.

Незважаючи на достатню розробку вищезазначеної теми, у зв'язку з погіршенням фінансово-економічної ситуації в Україні залишається необхідним проводити подальші розвідки, що полягали б у комплексному дослідженні практики фінансового забезпечення всіх напрямків соціального захисту за рахунок фінансових ресурсів від усіх джерел надходжень і видатків з метою знаходження ефективного співвідношення як між джерелами фінансування, так і напрямками фінансування соціального захисту.

Мета дослідження – оцінити та проаналізувати ситуацію щодо обсягів, структури та тенденцій фінансування соціального захисту і соціального забезпечення в Україні, визначити проблеми в системі фінансування видатків соціального спрямування і шляхи їх вирішення.

Завдання наукової статті полягають у тому, щоб:

- узагальнити теоретичні засади щодо форм та джерел фінансування соціального захисту населення;
- оцінити рівень фінансового забезпечення соціального захисту в Україні на сучасному етапі з метою виявлення основних причин недостатньої ефективності та дієвості вітчизняної системи соціального захисту.

Виклад основного матеріалу. В ринкових умовах виокремлюють декілька форм соціального захисту населення: соціальне забезпечення, соціальне страхування, соціальна допомога та соціальні послуги, кожна з яких передбачає свої методи та джерела фінансування. Світові теорія і практика доводять, що система фінансування соціального захисту має багатоканальну структуру, яка складається з коштів державного та місцевих бюджетів, державних та недержавних соціальних фондів, суб'єктів господарювання різних форм власності, спонсорів та населення.

Найвагомішими джерелами фінансування соціального захисту населення є кошти державного і місцевих бюджетів, а також страхових фондів, тому про рівень фінансування однієї з основних функцій держави – соціального захисту, а також чи є ця функція пріоритетною на певному етапі соціально-економічного розвитку країни дозволяє говорити аналіз обсягів, структури державних видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у їх загальній сумі та у ВВП.

Незаперечним є той факт, що в Україні видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення протягом 2011–2014 рр. є пріоритетним напрямком державних видатків, тому що складають четверту частину всіх видатків Зведеного бюджету (рис. 1). При цьому простежується тенденція до збільшення їх частки з 25% у 2011 р. до 28,7% у 2013 р. та 26,4% у 2014 р. За досліджуваний період величина соціальних видатків у Зведеному бюджеті України зросла від 105 555,7 млн грн до 138 004,6 млн грн у 2014 р., або у 1,3 рази (найбільший обсяг вищезазначених видатків припадає на 2013 р. – 145 166,0 млн грн). Розподіл видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення між ланками бюджетної системи – центральним бюджетом та бюджетами органів місцевого самоврядування, відбувалося нерівномірно у майже незмінному

співвідношенні 1,5:1. Незначне зрушення в бік збільшення фінансування таких видатків з місцевих бюджетів відбулося у 2014 р., частка яких в структурі видатків соціального захисту і соціального забезпечення Зведеного бюджету склала 41,6%, попри 39–40% у 2011–2013 рр. Незважаючи на більшу частку видатків, що спрямовуються на потреби соціального захисту з Державного бюджету, слід відмітити нижчі темпи їх нарощення порівняно із темпами нарощення однойменних видатків з бюджетів місцевого самоврядування. Так,

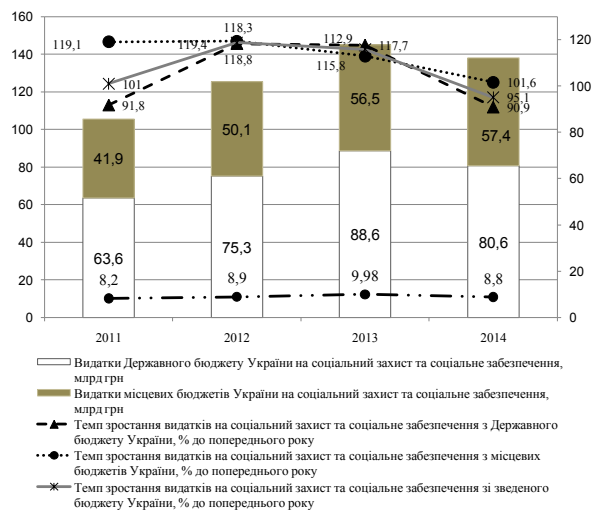


Рис. 1. Динаміка та структура видатків Державного та місцевих бюджетів України за статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення» протягом 2011–2014 рр.

Джерело: авторська розробка на основі даних [20; 21]

обсяг видатків соціального захисту та соціального забезпечення місцевих бюджетів за 2011–2014 рр. збільшився у 1,37 рази: із 41 937,9 млн грн до 57 446,4 млн грн, на відміну від обсягу видатків з Державного бюджету України, які збільшилися у 1,27 рази.

З огляду на такі особливості бюджетного фінансування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні протягом останніх чотирьох років, потрібно звернути увагу на такі моменти. По-перше, система надання соціальних послуг є централізованою. Вона характеризується меншою ефективністю, ніж децентралізована, про що говорять загальносвітові тенденції зростання фінансування

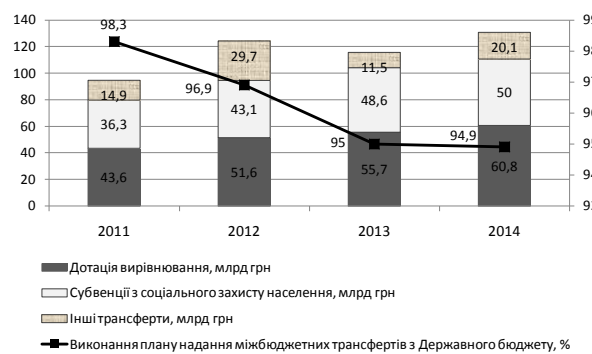


Рис. 2. Обсяги та структура міжбюджетних трансфертів, що надійшли з Державного бюджету до місцевих бюджетів України у 2011–2014 рр.

Джерело: авторська розробка на основі даних [24, с. 66; 25, с. 66–69]

соціальних потреб за рахунок коштів місцевих органів влади. Проте в Україні, на відміну від європейських країн, широкі повноваження органів місцевого самоврядування щодо соціального захисту не забезпечені відповідними власними джерелами фінансування. Місцеві бюджети залежать від трансфертів з бюджету центрального уряду, що підтверджується зростанням обсягу останніх з 94 875,0 млн грн у 2011 р. до 130 600,7 млн грн у 2014 р. (збільшення майже у 1,4 рази) та зростанням їх частка у доходах бюджетів органів місцевого самоврядування з 52,3% у 2011 р. до 56,4% у 2014 р. (рис. 2). Отже, подібна ситуація свідчить про посилення такої залежності.

По-друге, невідповідність фактичних та планових показників надання міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету сприяє неефективності використання бюджетних коштів, виникненню незбалансованості фінансових ресурсів на місцевому рівні. Так, протягом досліджуваного періоду перерахування міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету України відбувалося в середньому на рівні 96,3% від планового їх обсягу (рис. 2). Через дефіцит коштів на фінансування програм соціального захисту органи місцевого самоврядування змушені скорочувати кількість останніх, в наслідок чого певна категорія нужденних громадян не отримує належні їм соціальні допомоги, пільги, послуги. З іншого ж боку, система соціального захисту перевантажена значною кількістю пільг (пільги існують навіть для людей, які не потребують соціального захисту і підтримки), що значно обтяжує систему державних фінансів. Адаже згідно з чинним законодавством в Україні нараховується близько 130 категорій пільговиків, кожна з яких має право на більш як 120 видів пільг, а також понад 60 видів соціальних і компенсаційних виплат. Різні експерти оцінюють загальну вартість виписаних в нормативних актах пільг від 3,8 до 5,8 млрд дол США на рік [22, с. 8; 23, с. 28–29].

Про значимість функції держави щодо соціального захисту та соціального забезпечення своїх громадян дозволяє говорити динаміка частки витраток Зведеного бюджету України на її виконання у ВВП. Її аналіз засвідчив, що найвищого рівня (майже 10,0%) частка витраток на соціальний захист та соціальне забезпечення досягла у 2013 р. У решти років ця частка була дещо нижчою і трималася на позначці 8% (рис. 1).

Конкретні параметри державних витраток на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні не обмежуються лише обсягами однієї статті Зведеного бюджету. Є витатки, що фінансуються з інших статей (зокрема з витраток на охорону здоров'я, на програми житлового будівництва і забезпечення житлом та ін.), але фактично спрямовуються на вирішення певних питань у сфері соціального захисту та соціального забезпечення. Тому щоб визначити реальний обсяг витраток, які спрямовуються в сферу соціального захисту, необхідно проаналізувати інформацію про ресурси, які залучаються на забезпечення соціального захисту з усіх джерел фінансування (державний та місцеві бюджети; кошти фондів соціального страхування та роботодавців; кошти громадських організацій, кошти донорів). Це є важливим в контексті порівняності вітчизняних показників витраток на соціальний захист з аналогічними витатками в зарубіжних країнах, зокрема європейських.

Як бачимо з рисунка 3, загальний обсяг витраток у сферу соціального захисту та соціального забезпечення за 2011–2013 рр. (з урахуванням усіх джерел

фінансування) у 2,5–3 рази перевищує ту суму, що проходить у Зведеному бюджеті України за видатковою статтею «Соціальний захист та соціальне забезпечення», і становить у 2013 р. 361,2 млрд грн,



Рис. 3. Загальні витатки на соціальний захист (з урахуванням усіх джерел фінансування) та витатки на соціальний захист і соціальне забезпечення Зведеного бюджету України у 2011–2013 рр.

Джерело: авторська розробка за даними [20; 22]

або 24,8% ВВП. Така ситуація свідчить про європейські тенденції фінансування цієї галузі в Україні. Адаже у 2012 р. цей відносний показник у країнах-членах ЄС варіював від 33–34% (Данія, Нідерланди, Франція) до 14–16% (Латвія, Естонія, Румунія, Литва) [22, с. 13–14].

Значні відмінності між Україною та рядом європейських країн спостерігаються в абсолютних показниках соціальних витрат на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Межі обсягів допомоги із соціального захисту на душу населення у 2012 р. в країнах-членах ЄС коливалися від найбільшого в Люксембурзі (13 820 євро) до найменшого в Румунії (2 103 євро). В Україні у 2012 р. витрати на соціальний захист на душу населення склали лише 1 601 євро за ПКС, що практично на 500 євро менше від нижньої границі європейських показників [22, с. 13–14]. Ще більше погіршення ситуації в цьому аспекті відбулося в кінці 2014 р. – на початку 2015 р. і було пов'язане зі значним зростанням курсу долара та євро в нашій країні.

Вищеописані відмінності між показниками за обсягом витрат на соціальний захист європейських країн та України пов'язані з різним рівнем добробуту, цін, безробіття, відмінностями у системах соціального захисту та впливом інших економічних, соціальних, демографічних, інституціональних чинників.

Характеризуючи структуру загальних витраток на соціальний захист в Україні за 2011–2013 рр. слід про дещо зауважити (див. рис. 4). Майже 2/3 всіх витраток системи соціального захисту України спрямовується на осіб пенсійного віку, що є значно більше, ніж їх спрямовують у країнах-членах ЄС (у 2012 р. в середньому по EU-27 ця частка складала 40,7%). Найбільшою питомою вагою соціальних витраток на людей похилого віку відзначилися Латвія (54,3%) та Італія (52,7%), а найменшою – Ісландія (23,8%) та Ірландія (20,6%). Таку відмінність лише частково можна обумовити демографічною ситуацією. Адаже в Україні частка населення 65 років і більше становила на кінець 2013 р. 15,3%,

що лише на 3 в.п. більше, ніж цей показник в Ісландії та Ірландії [22, с. 16–17].

Наступним за обсягами фінансування напрямком надання соціальної допомоги є допомога на випадок хвороби та медичне обслуговування. Ця стаття в Україні протягом 2011–2013 рр. хоча і має значну частку у сукупних видатках на соціальний захист (17,1–18,1%), проте є значно меншою, ніж аналогічна стаття витрат в країнах-членах ЄС. Наприклад,

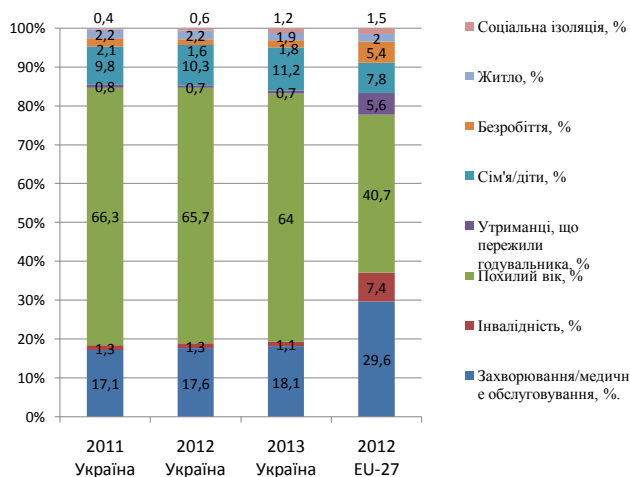


Рис. 4. Структура видатків на соціальний захист за функціями в Україні за 2011–2013 рр. та в країнах-членах ЄС у 2012 р. (з врахуванням усіх джерел фінансування)

Джерело: авторська розробка за даними [22]

допомоги на випадок хвороби та медичне обслуговування у 2012 р. в Європейському Союзі всередньому склали 29,6% від загального обсягу витрат на соціальний захист цих країн. Найвищі обсяги фінансування таких витрат були в Ірландії (48,7%), Нідерландах (36,0%), Ісландії (34,1%).

Третє місце в рейтингу обсягів фінансування певних потреб соціального спрямування в Україні протягом досліджуваного періоду займає напрямок фінансування сім'ї та дітей, на який припадало 9,8–11,2% від загальних обсягів фінансових ресурсів, що спрямовувалися у соціальну сферу. В той же час ця стаття видатків в середньому по країнах-членах ЄС у 2012 р. становила 7,8% від загального обсягу соціальних витрат. З найвищими показниками фінансування цього напрямку соціального захисту в 2012 р. були Люксембург (16,2% від загального обсягу соціальних витрат), Норвегія (12,4%), Угорщина (12,3%) та Данія (12,2%).

Значні відмінності між Україною та європейськими країнами спостерігались за часткою соціальних витрат щодо подолання проблем, пов'язаних з безробіттям. Витрати України, що спрямовані на пом'якшення проблем з безробіття, протягом 2011–2013 рр. були незначними і коливалися від 2,1% у 2011 р. до 1,6% у 2012 р. від сукупного обсягу витрат на соціальний захист. Аналогічний середній показник по країнах-членах ЄС у 2012 р. був майже в 3,4 рази більший за вітчизняний і становив 5,4% від загальної суми витрат на соціальний захист. Найбільші соціальні витрати на подолання проблем, пов'язаних з безробіттям, були в Іспанії (14% від загального обсягу видатків соціального спрямування) та Бельгії (12,6%). Такі країни, як Польща, Норвегія, Великобританія, Литва, витрачали на цей напрямок лише 1–3% від загальних соціальних видатків.

Отже, в умовах обмеженості фінансових ресурсів держави ряд питань щодо ефективності системи соціального захисту можна вирішити не шляхом збільшення частки соціальних трансфертів у ВВП, а шляхом змін у структурі розподілу видатків соціального призначення. Аналіз фінансування напрямків соціального захисту та соціального забезпечення свідчить про певну деформацію структури видатків соціального захисту, про яку говорить той факт, що лівова частка цих видатків у 2011–2013 рр. спрямовувалися на соціальний захист пенсіонерів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сфера соціального захисту населення в Україні характеризується багатьма проблемами, серед яких недосконалість законодавчої бази, що регламентує її діяльність; високі адміністративні витрати; багато соціальних пільг, на які мають право соціально незахищені категорії громадян; низька якість та ефективності надання соціальних послуг тощо. Зрозуміло, що більшість негараздів пов'язана з фінансовим забезпеченням цієї галузі, яке у ринкових умовах має багатоканальну структуру.

Вагомим джерелом фінансування видатків соціального спрямування як в Україні, так і в розвинених країнах є державний і місцевий бюджети. Співвідношення у Зведеному бюджеті країни видатків державного і місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення говорить про централізовану систему соціального захисту, яка є менш ефективною, ніж децентралізована. В цьому контексті зауважимо, що урядові ініціативи кінця 2014 р. – початку 2015 р. покляли почати перебудову державних фінансів в напрямку їх децентралізації, перший результат від яких можна буде оцінити трохи згодом.

Сучасний етап розвитку України характеризується вичерпністю можливостей бюджетного фінансування вітчизняної системи соціального захисту. Незважаючи на це, наша країна продовжує тяжіти до зростання ролі держави в моделі соціального захисту населення. В цьому аспекті варто ініціювати розвиток подальших наукових досліджень в напрямку зміни ролі держави у формуванні держави загального добробуту, функції якої повинні полягати не тільки в здійсненні підтримки малозабезпеченого і соціально не захищеного населення, але й у створенні таких умов, що дозволили б їй громадянам забезпечити собі достойний рівень життя. У такий спосіб бюджетна складова у фінансуванні видатків соціального спрямування може бути суттєво зменшена, що оздоровить державні фінанси, і при цьому держава забезпечить справжнє дотримання конституційних прав людини щодо соціального захисту.

Крім того, у фінансовому забезпеченні вітчизняної системи соціального захисту слід зауважити на низькому ступені участі недержавного сектора. Тому важливим питанням на сьогодні є розвиток соціального партнерства основних груп населення, підприємницьких структур і держави, поєднання різних форм надання соціальних послуг – державних і приватних. Пошук шляхів збільшення питомої ваги інших джерел фінансування сфери соціального захисту населення, окрім бюджетних, лежить також в основі майбутніх наукових досліджень.

Виходячи з позицій неможливості збільшення частки соціальних трансфертів у ВВП, одним із шляхів вирішення нагального питання щодо забезпечення добробуту громадян України є певні зміни у структурі розподілу видатків соціального захисту. На нашу думку, збільшення видатків на дітей через

підтримку сім'ї, материнства, спорту, охорони здоров'я, а також видатків, які б позитивно вплинули на вирішення проблем щодо безробіття через підтримку розвитку підприємств, особливо малого і середнього бізнесу – це запорука соціально-економічного розвитку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасименко Г.В. Напрями модернізації фінансового забезпечення системи соціальної підтримки населення України / Г.В. Герасименко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 180–188.
2. Мальований М. Теоретичні основи забезпечення соціального захисту / М. Мальований // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 5/1(132). – С. 174–185.
3. Шаманська Н. Соціальний захист населення в контексті надання соціальних допомог: сучасний стан і пріоритети / Н. Шаманська // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2(41). – С. 43–48.
4. Лободіна З. Бюджетне фінансування соціального захисту в Україні / З. Лободіна // Вісник Тернопільського національного економічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 3. – С. 7–9.
5. Суховий Д. Роль державного бюджету України у фінансуванні соціальних гарантій / Д. Суховий // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 120. – С. 56–59.
6. Мельник С. Соціальна відповідальність бізнесу як складова соціальної політики України / С. Мельник // Економіка та держава. – 2007. – № 5. – С. 71–73.
7. Фоменко Г. Формування соціальних витрат підприємств у процесі реалізації соціального захисту працівників / Г. Фоменко // Економіка промисловості. – 2012. – № 3–4 (59–60). – С. 356–360.
8. Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского Союза. История, организация, финансирование, проблемы / В.В. Антропов. – М.: Экономика, 2006. – 271 с.
9. Длугопольський О. особливості фінансування соціального захисту в країнах Азії: японський вектор формування держави добробуту / О. Длугопольський // Фінанси України. – 2014. – № 11(228). – С. 75–97.
10. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: стан і проблеми : моногр. / Н.П. Борецька. – Д.: Янтра, 2007. – 352 с.
11. Василик О.Д. Державні фінанси України : підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: НІОС, 2002. – 608 с.
12. Денні П. Вступ до основних принципів соціального забезпечення / П. Денні, пер. з англ. А.І. Маслова. – Х.: Каравела, 2002. – 144 с.
13. Клівіденко Л.М. Фінансове забезпечення соціального захисту населення України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / Л.М. Клівіденко // Тернопільський державний економічний університет. – Тернопіль, 2006. – 20 с.
14. Корецька С.О. Соціальна політика України: теорія, методологія, механізми реалізації : моногр. / С.О. Корецька. – Д.: Юго-Восток, 2010. – 445 с.
15. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу [Електронний ресурс] / за ред. Е.М. Лібанової; НАН України; Ін-т демогр. та соціал. досліджень ім. М.В. Птухи. – К., 2012. – 404 с. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/monografii/nerivnist_2012.pdf.
16. Мальчик М.В. Становлення соціального захисту та суспільного добробуту громадян в Україні : моногр. / М.В. Мальчик. – Д.: Інститут економіки промисловості, 2007. – 228 с.
17. Роик В.Д. Основы социального страхования / В.Д. Роик. – М.: Ан-кил, 2005. – 256 с.
18. Снісаренко О. Аналіз рівня та якості фінансування соціально-культурної сфери у контексті індексу людського розвитку / О. Снісаренко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2012. – № 2. – С. 5–19.
19. Тропіна В.Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства / В.Б. Тропіна. – К.: НДФІ, 2008. – 368 с.
20. Бюджет України – 2013 : збірник [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=404574&cat_id=404610.
21. Звіт про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2014 р. [Електронний ресурс] // Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=217965>.
22. Національні рахунки соціального захисту (НРСЗ) України у 2013 році : статистичний бюлетень [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publzhahist_u.htm.
23. Мальований М. Стан та тенденції бюджетного фінансування соціального забезпечення в Україні [Електронний ресурс] / М.І. Мальований // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 5–6(2). – С. 27–30. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecchado_2013_5-6\(2\)_9.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecchado_2013_5-6(2)_9.pdf).
24. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 рік [Електронний ресурс] / [В.Зубенко, І.Самчинська, А.Рудиктаїн]. – К., 2014. – 80 с. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitor%20Quat%202013/KV__IV_2013_Monitoring_ukr.pdf.
25. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2014 рік [Електронний ресурс] / [В.Зубенко, І.Самчинська, А.Рудиктаїн]. – К., 2015. – 77 с. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202014/ukr/KV_IV_2014_Monitoring_ukr.pdf.

СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6:65.016.8

Москаль Н.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту**Львівського національного університету імені Івана Франка*

ОЦІНКА САНАЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА У ПРОЦЕСІ САНАЦІЙНОГО АУДИТУ

Санаційний аудит є інструментом зменшення інформаційного ризику для інвесторів, кредиторів та інших осіб, які мають намір взяти участь у фінансовій санації підприємства. Основним завданням аудитора є оцінка санаційної спроможності, тобто наявності у підприємства фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей успішного проведення фінансової санації. Доцільно виділити чотири основних етапи оцінки санаційної спроможності: аналіз фінансового стану, ефективності організації та управління; аналіз можливих способів подолання кризового стану, які розробляються керівництвом підприємства та можуть бути представлені у вигляді програми розвитку, бізнес-плану, стратегії діяльності; оцінка обґрунтованості та достатності джерел фінансового оздоровлення; оцінка санаційної спроможності на підставі інформації, отриманої на перших трьох етапах, та прогнозування можливих наслідків санаційних заходів.

Ключові слова: санаційний аудит, санаційна спроможність, завдання аудиту, аналіз фінансового стану, етапи аудиту, аудиторські процедури.

Москаль Н.В. ОЦЕНКА САНАЦИОННОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ САНАЦИОННОГО АУДИТА

Санационный аудит является инструментом уменьшения информационного риска для инвесторов, кредиторов и других лиц, которые намерены принять участие в финансовой санации предприятия. Основной задачей аудитора является оценка санационной состоятельности, то есть наличия у предприятия финансовых, организационно-технических и правовых возможностей успешного проведения финансовой санации. Целесообразно выделить четыре основных этапа оценки санационной состоятельности: анализ финансового состояния, эффективности организации и управления; анализ возможных способов преодоления кризисного состояния, которые разрабатываются руководством предприятия и могут быть представлены в виде программы, бизнес-плана, стратегии деятельности; оценка обоснованности и достаточности источников финансового оздоровления; оценка санационной состоятельности на основании информации, полученной на первых трех этапах, и прогнозирования возможных последствий санационных мероприятий.

Ключевые слова: санационный аудит, санационная состоятельность, задачи аудита, анализ финансового состояния, этапы аудита, аудиторские процедуры.

Moskal N.V. THE ASSESSMENT OF THE COMPANY'S ABILITY FOR SANATION WHICH CARRIED OUT IN THE AUDIT PROCESS

Audit of sanation is a tool for reducing information risk for investors, creditors and other persons who intend to participate in the financial sanation of the enterprise. The main objective of the auditor is to evaluate the ability to sanation, that is, the availability in enterprise the financial, organizational, technical and legal capacities to successfully carry out financial sanation. It is advisable to distinguish four main stages assessment the ability to sanation: financial analysis, analysis of the efficiency of organization and management; analysis of possible ways to overcome the crisis, which are developed by management and may be presented in the form of development programs, business plan, business strategy; assessment of sources and adequacy of financial recovery; the assessment of the company's ability for sanation, based on the information obtained in the first three stages and forecasting possible consequences sanation measures.

Keywords: audit of sanation, ability for sanation, task of auditing, financial analysis, stages of audit, audit procedures.

Постановка проблеми. Основною метою підприємства, що знаходиться у фінансовій кризі, є покращення фінансового стану. Для цього необхідно розробити та впровадити відповідні санаційні заходи. На етапі складання плану санації аудитор може провести аналіз внутрішніх резервів підприємства, запропонувати шляхи подолання фінансової кризи, чи способи оптимізації обліково-аналітичної системи. Коли план санації складено, аудитор може дати експертну оцінку його обґрунтованості та дієвості. Такі специфічні послуги аудитора у науковій літературі отримали назву «санаційний аудит».

Дослідження теоретичних засад та особливостей організації і методики санаційного аудиту становить науковий інтерес, зважаючи на те, що такий аудит має місце у вітчизняній практиці, але його нормативне регулювання й теоретичне обґрунтування є недостатніми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти теоретичного й організаційно-

методичного забезпечення аудиту докладно висвітлені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Ф.Ф. Бутинця, М.Т. Білухи, Н.І. Верхоглядової, Н.І. Дорош, Г.М. Давидова, Л.П. Кулаковської, Ю.В. Пічі, І.І. Пилипенка, О.А. Петрик, А.Ж. Пшеничної, К.І. Редченка, В.С. Рудницького, В.Я. Савченка, І.І. Сахарцевої, В.В. Сопка, Б.Ф. Усача, А.Д. Шеремета, В.П. Суйца, Р. Адамса, Р. Монтгомери, Дж.К. Робертсона та ін. Проте у цих працях не відображено особливості санаційного аудиту.

Такі науковці, як В.А. Соколенко, О.О. Терещенко, А.М. Поддєрьогін, М.К. Колісник, П.Г. Ільчук, П.І. Віблій та ін., у своїх працях, присвячених фінансам підприємств, антикризовому управлінню, фінансовій санації та банкрутству, розглядають санаційний аудит як один з етапів фінансової санації. Очевидно є потреба інтеграції концепції санаційного аудиту, представленої з точки зору антикризового управління фінансами підприємства та сучасної

теорії аудиту, що базується на Міжнародних стандартах аудиту, враховує усі аспекти його організації та методики проведення.

Мета статті. Дослідити теоретичні та організаційно-методичні аспекти санаційного аудиту, запропонувати порядок здійснення оцінки санаційної спроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. На думку О.О. Терещенка, метою санаційного аудиту є оцінка санаційної спроможності підприємства на підставі аналізу його фінансового стану та запропонованого плану санації. Санаційний аудит можна розглядати як один з інструментів зменшення до певного рівня інформаційного ризику для інвесторів, кредиторів та інших осіб, які мають намір взяти участь у фінансовій санації підприємства [1, с. 74].

Санацію, на нашу думку, доцільно розглядати з економічної точки зору – як процес фінансового оздоровлення суб'єкта господарювання, що перебуває у кризовому стані, та у вужчому розумінні, з юридичної точки зору – як частину процедури банкрутства. Тобто санаційний аудит не обмежується лише вимогами суду та кредиторів у справі про банкрутство, а може здійснюватись також у процесі досудової санації та без запровадження процедури банкрутства.

Визначення поняття «санаційна спроможність» у наукових джерелах є подібним, зокрема, на думку О.О. Терещенка та А.М. Поддєрьогіна, санаційна спроможність – це наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації [1, с. 75; 2, с. 447].

Необхідно відмітити, що санаційний аудит не передбачає участі аудитора у формуванні плану санації, аудитор лише може дати рекомендації щодо його вдосконалення. Проте підприємство може залучити аудитора до складання плану санації в рамках аудиторських послуг з аналізу. В такому випадку цей аудитор втратить незалежність щодо підприємства та не зможе провести його санаційний аудит.

Міжнародні стандарти аудиту визначають усі суттєві аспекти методики й організації проведення аудиту, його документального оформлення та контролю якості аудиторських послуг. Поняття «санаційний аудит» у Міжнародних стандартах аудиту не застосовується, проте, дослідивши принципи класифікації аудиторських послуг, санаційний аудит доцільно віднести до завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації, для яких характерний обмежений рівень впевненості [3, с. 19]. Особливої уваги заслуговує Міжнародний стандарт аудиту 570 «Безперервність», який визначає дії аудитора щодо прогнозування та оцінки здатності суб'єкта господарювання безперервно продовжувати діяльність [3, с. 583–600]. Положення цього стандарту можуть бути застосовані для оцінки дієвості санаційних заходів.

Зовнішнім замовникам санаційного аудиту потрібна обґрунтована інформація, яка має підтвердити, що: дані про фінансово-майновий стан боржника є достовірними і повними; план санації є реалістичним; вибрано найраціональніший із можливих варіантів розвитку підприємства [4, с. 63].

Можна виділити такі завдання санаційного аудиту: проведення аналізу фінансового стану та господарської діяльності підприємства; визначення причин фінансової кризи та можливостей її подолання; проведення порівняльного аналізу сильних та слабких сторін підприємства; здійснення економіко-правової

експертизи запропонованого плану санації; оцінка ризиків, пов'язаних з реалізацією плану санації.

Методика санаційного аудиту суттєво відрізняється від методики інших видів аудиту та включає різноманітні аналітичні методи, зокрема, факторний аналіз відхилень, аналіз сильних і слабких сторін, портфельний аналіз, вартісний аналіз, аналіз трендів тощо [5, с. 233].

Оцінюючи план санації, аудитор звертає увагу на те, чи правильно визначено потребу у фінансових ресурсах, чи реальними є заходи щодо задоволення цієї потреби, чи враховані усі обставини, що можуть супроводжувати здійснення санаційних заходів. Наприклад, акціонерне товариство перебувало у процесі санації 17 місяців. План санації був затверджений комітетом кредиторів і господарським судом та передбачав реалізацію частини майнового комплексу товариства. При цьому санаційний аудит не проводився. В результаті невдалого проведення санації протягом 17 місяців, а саме неможливості реалізувати майно за ліквідаційною вартістю, знизилась обсяги реалізації, скоротився асортимент товарів та суттєво погіршився фінансовий стан. Як наслідок, розпочато ліквідацію товариства. Проведений своєчасно аудит такого плану санації міг би виявити його необґрунтованість та сприяти вдосконаленню санаційних заходів, а якщо це неможливо – вказати на необхідність ліквідації.

Для оцінки санаційної спроможності підприємства аудитор повинен проаналізувати наявність фінансових, організаційних, технічних, правових та інших можливостей подолання фінансової кризи. Такий аналіз стосується майбутніх подій, тому має імовірнісний характер. Аудитор не може цілком достовірно передбачити успішне запровадження санаційних заходів, оскільки вони обумовлюються багатьма чинниками, він повинен лише висловити своє судження стосовно цього питання.

На нашу думку, аудитор не повинен самостійно здійснювати пошук можливостей фінансового оздоровлення, вивчати внутрішні ресурси та доступні способи залучення зовнішніх інвестицій. Це завдання постає перед керівництвом підприємства, яке зацікавлене у проведенні санації. Аудитор повинен лише оцінити отриманий від керівництва план заходів, спрямованих на фінансове оздоровлення, чи декілька варіантів планів санаційних заходів, над якими працює керівництво підприємства.

Метою оцінки санаційної спроможності є аналіз обґрунтованості та дієвості розроблених керівництвом підприємства санаційних заходів щодо відновлення платоспроможності, підвищення ліквідності, скорочення кредиторської заборгованості та покращення структури балансу, забезпечення нормального функціонування підприємства у довгостроковому періоді.

Для проведення оцінки санаційної спроможності підприємства необхідно виконати наступні завдання:

- проаналізувати зовнішнє середовище підприємства;
- проаналізувати позиції на ринку та можливості збільшення обсягів реалізації;
- проаналізувати конкурентні переваги;
- оцінити можливості залучення зовнішніх інвестицій;
- оцінити стратегію фінансової санації;
- оцінити заплановані санаційні заходи.

На нашу думку, доцільно виділити чотири основних етапи оцінки санаційної спроможності. На першому етапі аудитор повинен здійснити аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання для того, щоб виявити причини та ознаки фінансової кризи.

Аналіз ефективності організації та управління дає змогу виявити внутрішні чинники кризового стану, рівень організації діяльності, координації між підрозділами, забезпечення інформаційних потоків всередині підприємства.

На другому етапі аудитор повинен здійснити аналіз можливих способів подолання кризового стану, які розробляються керівництвом підприємства та можуть бути представлені у вигляді програми розвитку, бізнес-плану, стратегії діяльності тощо. Здійснення санації може відбуватись за рахунок внутрішніх резервів чи зовнішніх інвестицій. На третьому етапі аудитор повинен оцінити обґрунтованість та достатність джерел фінансового оздоровлення. Четвертий етап передбачає здійснення аудитором оцінки санаційної спроможності на підставі інформації, отриманої на перших трьох етапах та прогнозування можливих наслідків санаційних заходів.

Відповідно до запропонованих етапів, розроблено методику оцінки санаційної спроможності підприємства, яка може бути використана в процесі санаційного аудиту (табл. 1).

Можливості зовнішнього аудиту щодо аналізу причин, наслідків кризових явищ та розробки ефективного плану санації є обмеженими порівняно з можливостями внутрішнього аудиту, який спрямований на постійний компетентний контроль діяльності підприємства та зорієнтований на його потреби і специфіку.

Висновок аудитора щодо санаційної спроможності підприємства може позитивно вплинути на залучення зовнішніх джерел фінансування санації. Для підприємства, яке перебуває у процесі розпорядження майном, висновок аудитора про наявність

санаційної спроможності може стати вагомим аргументом для прийняття судом рішення про запровадження процесу санації [4, с. 62].

У висновку аудитор повинен дати оцінку щодо фактичного фінансового стану підприємства, доцільності та ефективності вибраного плану санації.

Висновок аудитора щодо санаційної спроможності підприємства, на нашу думку, можна надавати у такому вигляді: «В результаті проведеної нами оцінки санаційної спроможності товариства виявлено наступне: розроблені керівництвом підприємства санаційні заходи є обґрунтованими та реальними, впровадження цих заходів, імовірно, призведе до відновлення платоспроможності та ліквідності, скорочення заборгованості та покращення структури балансу, тобто подолання ознак фінансової кризи, та забезпечить ефективне функціонування підприємства у довгостроковому періоді».

Висновки. Санаційний аудит є одним з інструментів зменшення до певного рівня інформаційного ризику для інвесторів, кредиторів та інших осіб, які мають намір взяти участь у фінансовій санації підприємства. Основним завданням аудитора є оцінка санаційної спроможності, тобто наявності у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації. На нашу думку, доцільно виділити чотири основних етапи оцінки санаційної спроможності. На першому етапі аудитор повинен здійснити аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання для того, щоб виявити причини та ознаки фінансової кризи, та аналіз ефективності організації та управління щоб виявити внутрішні чинники кри-

Таблиця 1

Методика оцінки санаційної спроможності підприємства

№	Процедури аудиту	Методи аудиту
1	2	3
1	Аналіз фінансового стану: - аналіз причин фінансової кризи; - аналіз наслідків фінансової кризи.	Опитування, порівняння, ряди динаміки, факторний аналіз
2	Аналіз ефективності організаційної структури та управління	Експертна оцінка, нормативно-правова перевірка
3	Оцінка заходів фінансового оздоровлення. 3.1 Оцінка заходів, спрямованих на погашення зобов'язань перед кредиторами: - реструктуризація кредиторської заборгованості; - забезпечення платоспроможності; - реалізація частини майна; - стягнення дебіторської заборгованості; - отримання коштів від господарської діяльності. 3.2 Оцінка заходів, спрямованих на забезпечення прибутковості господарської діяльності: - збільшення обсягу реалізації; - оптимізація витрат діяльності; - зміна асортименту продукції; - оптимізація цінової політики; - пошук вигідніших умов постачання; - розробка ефективної стратегії збуту. 3.3 Оцінка заходів, спрямованих на оптимізацію структури балансу: - реалізація необоротних активів, що не використовуються; - надання в оренду необоротних активів; - оптимізація структури товарних запасів; - зменшення поточної кредиторської заборгованості за рахунок довгострокових зобов'язань.	Логічна перевірка, нормативно-правова перевірка, документальна перевірка, порівняння, функціонально-вартісний аналіз, детермінований факторний аналіз, стохастичний факторний аналіз, експертна оцінка
4	Оцінка джерел фінансового оздоровлення: - оцінка залучення зовнішніх інвестицій; - оцінка використання внутрішніх резервів.	Документальна перевірка, логічна перевірка, порівняння, експертна оцінка, опитування
5	Оцінка наслідків запровадження санаційних заходів - прогноз платоспроможності; - прогноз ліквідності балансу; - прогноз рентабельності діяльності.	Експертна оцінка, аналіз трендів, прогнозування
6	Оцінка санаційної спроможності	Узагальнення результатів аналізу та оцінки

зового стану, рівень організації діяльності, координації між підрозділами, забезпечення інформаційних потоків всередині підприємства. На другому етапі аудитор повинен здійснити аналіз можливих способів подолання кризового стану, які розробляються керівництвом підприємства та можуть бути представлені у вигляді програми розвитку, бізнес-плану, стратегії діяльності тощо. Здійснення санації може відбуватись за рахунок внутрішніх резервів чи зовнішніх інвестицій. На третьому етапі аудитор повинен оцінити обґрунтованість та достатність джерел фінансового оздоровлення. Четвертий етап передбачає здійснення аудитором оцінки санаційної спроможності на підставі інформації, отриманої на перших трьох етапах, та прогнозування можливих наслідків санаційних заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с.
2. Фінанси підприємств : [підручник] / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін ; 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Ч. 1 ; пер. з англ. О.Л. Ольховікова та ін. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України, 2014. – 978 с.
4. Колісник М.К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством / [М.К. Колісник, П.Г. Львук, П.І. Віблій]. – К. : Кондор, 2007. – 272 с.
5. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту). / За ред. проф. В.В. Немченко, О.Ю. Редько. – К. : Центр навч. л-ри, 2012. – 540 с.

УДК 657.1

Пономаренко Н.М.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу
Харківського інституту фінансів УДУФМТ*

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: УПРАВЛІНСЬКІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ

У статті запропоновано варіант класифікації дебіторської заборгованості з використанням восьми ознак, який розкриває економічну природу різних видів дебіторської заборгованості, відповідає структурі бухгалтерського балансу та дозволяє якісно і вчасно сформулювати інформаційне забезпечення для прийняття рішень при управлінні підприємством. З'ясовано, що процес управління дебіторською заборгованістю можна поділити на два етапи: управління формуванням дебіторської заборгованості підприємства та управління інкасацією дебіторської заборгованості. Сформульовано основні принципи управління дебіторською заборгованістю. Розглянуто основні складові політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві. Таким чином, пропозиції й рекомендації, розроблені в ході дослідження, сприяють подальшому удосконаленню обліку дебіторської заборгованості і підвищенню його аналітичності, мінімізують ризики, пов'язані з відволіканням коштів у дебіторську заборгованість, та дозволяють вчасно одержувати інформацію, необхідну для управління ресурсами підприємства як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам звітних даних.

Ключові слова: облік, дебіторська заборгованість, управлінські засади, класифікація дебіторської заборгованості, принципи управління дебіторської заборгованістю.

Пономаренко Н.Н. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

В статье предложен вариант классификации дебиторской задолженности с использованием восьми признаков, которые раскрывают экономическую природу разных видов дебиторской задолженности, соответствуют структуре бухгалтерского баланса и позволяют качественно и своевременно сформировать информационное обеспечение для принятия решений при управлении предприятием. Выяснено, что процесс управления дебиторской задолженностью можно разделить на два этапа: управление формированием дебиторской задолженностью предприятия и управление инкассацией дебиторской задолженности. Сформулированы основные принципы управления дебиторской задолженностью. Рассмотрены основные составляющие политики управления дебиторской задолженностью на предприятии. Таким образом, предложения и рекомендации, разработанные в ходе исследования, способствуют дальнейшему совершенствованию учета дебиторской задолженности, минимизации рисков, связанных с отвлечением средств в дебиторской задолженности, и позволяют своевременно получить информацию, необходимую для управления ресурсами предприятия как внешним, так и внутренним пользователям отчетных данных.

Ключевые слова: учет, дебиторская задолженность, управленческие основы, классификация дебиторской задолженности, принципы управления дебиторской задолженностью.

Ponomarenko N.M. ORGANIZATION OF THE ACCOUNTING OF DEBTOR INDEBTEDNESS OF ENTERPRISES: MANAGERIAL AND PROCEDURAL BASICS

In the article the version of the classification of receivables, using the eight signs that reveal the economic nature of the various types of receivables correspond to the structure of the balance sheet and allow to generate quality and timely information support for decision-making in the management of the enterprise. It was found that the process of receivables management can be divided into two stages: the formation of the management of accounts receivable management company and collection of receivables. The basic principles of management of accounts receivable. The main components of the policy of receivables management in the enterprise. Thus, proposals and recommendations developed in the course of the study contribute to the further improvement of accounts receivable, minimize the risks associated with the diversion of funds in accounts receivable, and allow timely information required for enterprise resource management both external and internal users of accounting data.

Keywords: accounting, debtor indebtedness, managerial basics, classification of debtor indebtedness, principles of debtor indebtedness management.

Постановка проблеми. Дебіторська заборгованість є одним з найбільш вузьких місць у фінансовій роботі багатьох підприємств. Прострочені платежі виникають при порушенні у платника ритму кругообігу оборотних коштів, що неминує викликає дефіцит джерел платіжних коштів. Відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість, не погашену в строк покупцями, та іншу дебіторську заборгованість (за претензіями, за розрахунками з підзвітними особами тощо) свідчить про нераціональне використання власних і запозичених оборотних коштів. Запобігання та уникнення подібного стану забезпечує ефективне управління заборгованістю при належній організації облікових процесів.

На сучасному етапі господарювання дебіторська заборгованість має істотний вплив на фінансову стабільність підприємства, тому є предметом безперервного контролю з боку керівництва й фінансових служб. Отже, необхідно дотримуватись забезпечення якісного й своєчасного відображення інформації про дебіторську заборгованість в системі бухгалтерського обліку з метою надання максимальних гарантій для користувачів фінансової звітності щодо реальності та повноти поданої інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бухгалтерського обліку та аналізу дебіторської заборгованості розглядали в своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Ф.Ф. Бутинець, С.Л. Береза, С.П. Панич, І. Власова, О. Лукинова, О. Николаєнко, Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова, Н.В. Рассулова, І.А. Бланк, А.В. Войко, Я.В. Соколов, М.Р. Метьюс, Е.С. Хендріксен, Ж. Рішар та інші науковці.

Разом з тим вивчення наукових праць та практика господарської діяльності свідчать про те, що деякі з теоретичних положень відносно трактування дебіторської заборгованості є дискусійними, а ряд важливих аспектів її обліку потребують удосконалення. На сьогодні актуальними проблемами є окремі аспекти відображення в обліку дебіторської заборгованості, а також питання відносно відображення в обліку безнадійної заборгованості, оскільки її необхідно відображати двічі: при складанні фінансової звітності та при формуванні доходів й витрат для заповнення декларації про прибуток підприємств.

Мета статті – обґрунтування теоретичних положень й розробка рекомендацій з удосконалення організації та методики бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Надання економічним суб'єктам повної господарської самостійності у виборі ринків збуту продукції, постачальників і підрядників, у пошуку джерел фінансування змушує особливу увагу приділити розрахункам з різними контрагентами. Постановка ефективно організованого обліку дебіторської заборгованості є

одним з найбільш складних та суперечливих питань, оскільки повинна сприяти недопущенню прострочення термінів платежу і недоведенню заборгованості до стану безнадійної.

Первісним у розкритті обліку дебіторської заборгованості є визначення її поняття й економічного змісту. Проаналізувавши різноманітні визначення дебіторської заборгованості, наведені в наукових джерелах, найбільш вдалими підходом до визначення даного об'єкту, на наш погляд, є підхід авторів, які характеризують дебіторську заборгованість як борги (під якими розуміємо зобов'язання однієї особи (групи осіб) перед іншою особою передати майно або сплатити певну суму коштів).

Аналіз економічних джерел свідчить, що на сьогодні запропоновано досить багато класифікаційних ознак дебіторської заборгованості [1, с. 38]. Здійснивши аналіз й узагальнивши варіанти класифікації дебіторської заборгованості, пропонується варіант класифікації дебіторської заборгованості з використанням восьми ознак, який розкриває економічну

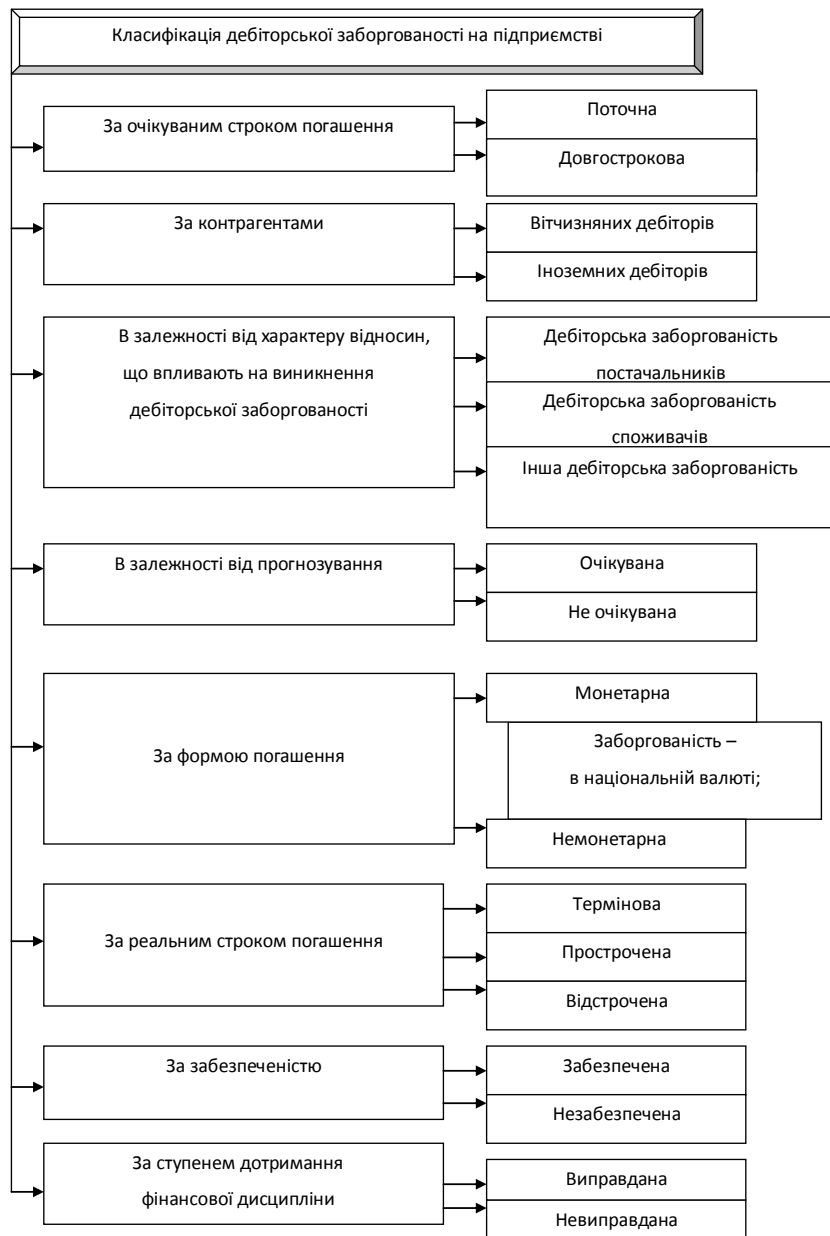


Рис. 1. Рекомендована класифікація дебіторської заборгованості

природу різних видів дебіторської заборгованості, відповідає структурі бухгалтерського балансу та дозволяє якісно і вчасно сформувати інформаційне забезпечення для прийняття рішень при управлінні підприємством (рис. 1).

Перелік факторів, які впливають на обсяги формування дебіторської заборгованості, залежить від її виду. Дослідження показало, що серед факторів, які впливають на обсяги дебіторської заборгованості постачальників підприємства, найбільш доцільно виділити такі: обсяг закупівлі товару, ступінь монопольності положення підприємства на ринку, залежність від окремих постачальників, тривалість господарських зв'язків з конкретним постачальником, імідж і ділова репутація підприємства.

Обсяг дебіторської заборгованості покупців підприємства визначається такими факторами: обсяги товарів, які реалізуються на умовах відстрочки платежу, кон'юнктура споживчого ринку, умови кредитування покупців, платоспроможність покупців та вимоги, що висуваються до покупців при наданні кредиту.

Позиція спеціалістів щодо поділу дебіторської заборгованості на довгострокову і поточну не є однозначною. З точки зору одних такий розподіл є важливим інструментом фінансового аналізу, інших – класифікація дебіторської заборгованості, як і будь-яка інша класифікація, є умовною, що робить її використання з метою розкриття інформації про активний зобов'язання в фінансовій звітності і для цілей фінансового аналізу малокорисною і навіть призводить до отримання неправильних висновків [3, с. 141].

На наш погляд, класифікація дебіторської заборгованості за вищевказаними ознаками є важливою тому, що дає змогу визначити суму майбутніх економічних вигод за відвантажені товари, роботи й послуги, тобто допомагає планувати грошові потоки підприємства, а також управляти власною платоспроможністю.

У процесі аналізу показників розрахункових відносин низки підприємств було з'ясовано, що процес управління дебіторською заборгованістю можна поділити на два етапи: управління формуванням дебіторської заборгованості підприємства та управління інкасацією дебіторської заборгованості.

Таким чином, обсяги дебіторської заборгованості формується під впливом досить широкої системи факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовищ. Виходячи з вищевказаного, можна сформулювати основні принципи управління дебіторською заборгованістю, які нами подано на рис. 2.

Відтак, основними складовими політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві визначено такі, що подано на рис. 3.

На сьогодні з метою зміцнення платіжної дисципліни покупців і мінімізації обсягу дебіторської забор-

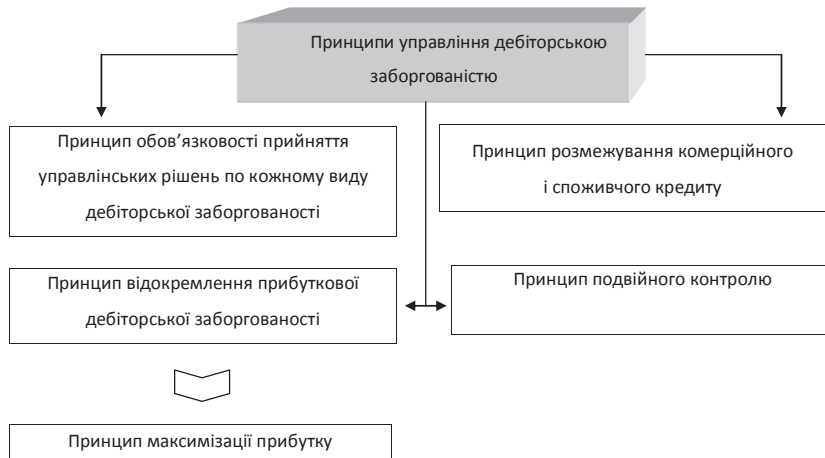


Рис. 2. Принципи управління дебіторською заборгованістю

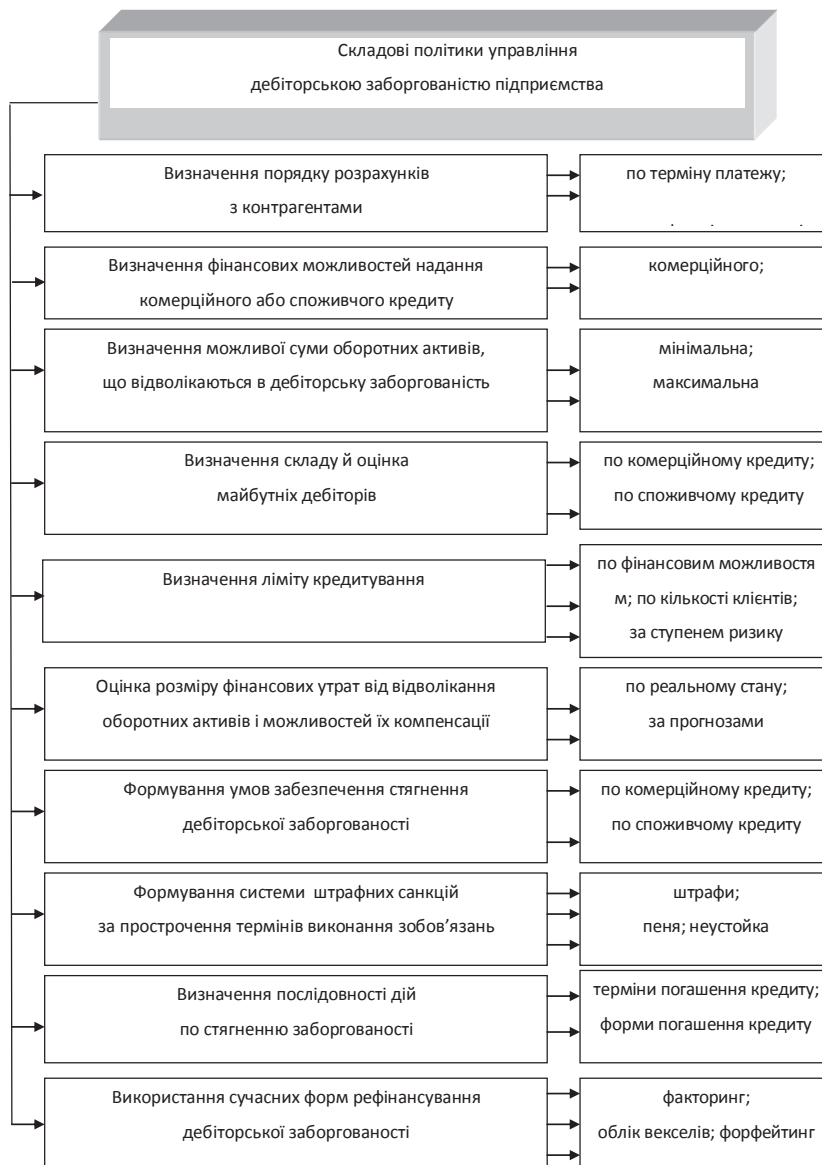


Рис. 3. Складові політики управління дебіторською заборгованістю

гованості може бути застосована досить нова форма управління дебіторською заборгованістю – її рефінансування. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, що застосовуються сьогодні, є знижка покупцям за скорочення строків розрахунків (спонтанне фінансування); факторинг; облік векселів; форфейтинг. Спонтанне фінансування полягає у тому, що, надаючи покупцю відстрочку платежу за продукцію, продавець, за суттю, надає своєму партнеру кредит, який не є безоплатним для продавця. Основний принцип факторингової операції базується на положенні, що підприємства-продавці передають банку право вимагати кошти по платіжних документах за відвантажену продукцію.

Важливим в організації обліку дебіторської заборгованості є її методичні аспекти її оцінки. Оцінка за первісною вартістю застосовується для усіх видів довгострокової і поточної дебіторської заборгованості, що не є заборгованістю за продукцію, товари, роботи або послуги або очікувані платежі по договоро-рах фінансової оренди.

Нами з'ясовано, що у практичній діяльності сучасних підприємств дебіторська заборгованість найчастіше забезпечена векселями, що викликає необхідність більш докладного вивчення облікової оцінки векселів. В бухгалтерському обліку, на нашу думку, існуючі номінальна оцінка векселя, оцінка на основі визначення грошової величини ризиків і витрат, пов'язаних з одержанням платежу за векселем, не можуть бути надійними. Зокрема, вони не можуть бути ґрунтовно перевірені і не є нейтральними.

Згідно з Планом рахунків, облік поточної заборгованості за продукцію (товари, послуги) організовується на рахунку 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками». Проте більш економічно обґрунтованим вбачається варіант, коли дебіторські рахунки мають отримувати назви, які мають підкреслювати характер сум, що в них реєструється, тобто більш конкретно відображати об'єкти обліку, які реєструються на цих рахунках. Тому, рахунок 36 рекомендовано назвати «Заборгованість покупців і замовників».

Як свідчить практика, досить актуальним є питання відносно відображення в обліку безнадійної заборгованості. При цьому можна виділити такі розходження при відображенні безнадійної дебіторської заборгованості у податковому і бухгалтерському обліку: об'єктами податкового обліку стають не всі заборгованості, визнані безнадійними; відображення заборгованостей у податковому обліку не завжди збігається за часом з їх списанням у бухгалтерському обліку; відображенню заборгованостей у податковому обліку передують визначена юридична подія, а не податкова подія чи господарська операція. Для логічного врівноваження теоретичних концепцій

сучасного бухгалтерського обліку вважаємо необхідним вдосконалити методіку визначення дебіторської заборгованості як об'єкту обліку шляхом обліку всіх укладених господарських договорів продажу на забалансовому рахунку 03 «Контрактні зобов'язання» з використанням додаткового субрахунку 031 «Господарські договори з продажу».

На сьогодні одним із ефективних інструментів рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, при цьому слід зауважити, що для відображення факторингових операцій в бухгалтерському обліку не передбачено окремого рахунку. Отже, вважаємо необхідним вдосконалити методіку відображення факторингу шляхом відкриття додаткового субрахунку 378 «Заборгованість по договору факторингу». Важливим також залишається питання відображення дебіторської заборгованості у звітності. З метою посилення аналітичної цілісності балансу, його інформативності, співставленості показників, надання можливості користувачам фінансової звітності оцінити реальний стан заборгованості підприємства, її якісний склад ми вважаємо, що необхідно розділити рядок 1125 форми «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) [2] «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги за первісною вартістю, термін сплати якої не настав» та «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги за первісною вартістю, не сплачена в належний термін».

Висновки. Таким чином, пропозиції й рекомендації, розроблені в ході дослідження, сприяють подальшому удосконаленню обліку дебіторської заборгованості і підвищенню його аналітичності, мінімізувати ризики, пов'язані з відволіканням коштів у дебіторську заборгованість, та дозволяють вчасно одержувати інформацію, необхідну для управління ресурсами підприємства як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам звітних даних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрмолаєва М.В., Скиданенко Ю.Д., Копелець Т.О. Проблеми вдосконалення обліку розрахунків з дебіторами / [М.В. Єрмолаєва, Ю.Д. Скиданенко, Т.О. Копелець] // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – Вип. 167. – С. 37–41.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page>.
3. Григор'єв Д.Ю. Форфейтинг як найоптимальніша форма рефінансування зовнішньоторгового комерційного кредиту / Д.Ю. Григор'єв // Менеджмент та підприємництво: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 4. – С. 196–198.
4. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання / О. Ніколаєнко // Підприємництво, господарство і право. – 2011. – № 7. – С. 141–145.

УДК 657:005.21:631.11

Рябенко Л.М.

*здобувач кафедри статистики та економічного аналізу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В статті досліджено основні аспекти обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарським підприємством. Визначено особливості діяльності сільськогосподарських підприємств та їх вплив на обліково-аналітичне забезпечення управління. Запропоновано концептуальні підходи до побудови системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами.

Ключові слова: стратегічне управління, облік, аналіз, обліково-аналітичне забезпечення, сільськогосподарські підприємства.

Рябенко Л.М. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

В статье исследованы основные аспекты учетно-аналитического обеспечения стратегического управления сельскохозяйственными предприятиями. Определены особенности учетно-аналитического обеспечения стратегического управления для сельскохозяйственных предприятий. Предложены концептуальные подходы к учетно-аналитическому обеспечению стратегического управления для сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: стратегическое управление, учет, анализ, учетно-аналитическое обеспечение, сельскохозяйственные предприятия.

Ryabenko L.M. FEATURES OF THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL OF STRATEGIC MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The basic aspects of the accounting and analytical providing of strategic management of agricultural enterprises are studied. The features of accounting and analytical providing to agricultural enterprises. Conception of the system of accounting and analytical providing of strategic management of agricultural enterprises is developed.

Keywords: strategic management, accounting, analyze, accounting and analytical providing, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Сьогоднішній економічний простір функціонування сільськогосподарських підприємств характеризується загостренням кризових явищ в країні в цілому та динамічними змінами у її зовнішньому середовищі. В таких умовах перед сільськогосподарськими товаровиробниками постають проблеми, що перешкоджають високій ефективності їхньої роботи, стратегічним конкурентним перевагам на ринку. Динамічні зміни зовнішнього середовища висувають нові вимоги до системи управління підприємством з метою швидкого та адекватного реагування на виклики ринку. Перед сучасними сільськогосподарськими підприємствами постають завдання щодо пошуку раціональних співвідношень між категоріями часу, ризику та кінцевими результатами діяльності, рівнем ресурсного забезпечення і можливостями подальшого їх розвитку.

В умовах поглиблення ринкових відносин існує необхідність у формуванні обґрунтованої системи інформації, що забезпечує отримання знань про тенденції у зміні факторів зовнішнього середовища та підготовку і прийняття управлінських рішень. Сільськогосподарські підприємства не зацікавлені у громіздкому масиві всеохоплюючої облікової інформації, яка характеризує ретроспективу їх господарювання. Сучасний менеджмент під впливом високої рухомості зовнішнього середовища потребує актуальних оперативних даних з високим ступенем релевантності, орієнтованих на досягнення стратегічних цілей діяльності та забезпечення довготривалого виживання на ринку. У зв'язку з цим вивчення особливостей обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами необхідне для забезпечення своєчасного виявлення небажаних відхилень та їх усунення, що сприятиме ефективному функціонуванню системи управління, спрямованої на підвищення результативності діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальнотеоретичні підходи до розгляду обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами засновані на узагальненні результатів наукових досліджень вчених у галузі економіки, бухгалтерського обліку, економічного аналізу, управління, контролю тощо. Окремі аспекти проблеми інформаційного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами знайшли відповідне відображення у науково-теоретичних дослідженнях П. Атамаса, М. Бондаря, Ф. Бутинця, Н. Голянчука, О. Гудзинського, В. Жука, Т. Камінської, І. Мельниченко, В. Піскунова, Л. Письмаченко, О. Подолянчука, С. Попадюка, В. Савчука, І. Садовської, А. Шатохіної, В. Яценка. У роботах цих та інших авторів розкрито різні аспекти формування та використання облікової інформації з метою аналізу, визначення стратегії розвитку та управління підприємством.

Аналіз наукової економічної літератури свідчить, що не всі питання обліково-інформаційного забезпечення управління сільськогосподарськими підприємствами досліджені в повному обсязі. Існує проблема створення уніфікованого інтегрованого інформаційного простору для забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими товаровиробниками. Такий стан справ можна пояснити специфічними особливостями управлінської інформації для цілей стратегічного менеджменту підприємства. В якості особливих ознак стратегічно важливої інформації доцільно виділити її узагальнений характер, який відображає взаємозв'язок різних показників та їх динаміку. Обсяг даної інформації надзвичайно великий, тому повне його використання виявляється недоцільним і економічно невідповідним.

Мета статті. Визначення особливостей обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління

сільськогосподарськими підприємствами шляхом визначення проблем обліково-інформаційного забезпечення, уточнення вимог та концептуальних підходів до формування управлінської інформації, окреслення напрямів удосконалення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу. Сучасний вектор соціально-економічного розвитку України передбачає нарощення агропромислового потенціалу країни. Одним із головних пріоритетів агропромислового комплексу України є розвиток сільськогосподарських товаровиробників, оскільки результативність їхньої діяльності є одним із визначальних факторів забезпечення продовольчої безпеки країни, формує її експортний потенціал, є важливим джерелом наповнення бюджету та зміцнює економіку держави в цілому. Кон'юнктура світового ринку сприяє нарощуванню виробництва аграрної продукції: високі ціни стимулюють збільшення обсягів виробництва, а зростання чисельності населення планети сприяє збереженню такої тенденції в довгостроковій перспективі.

В Україні аграрна галузь має потужний потенціал, який на сьогоднішній день використовується недостатньо. В реаліях сьогодення для галузі характерні різкі контрасти – одні виробники розвиваються успішно, інші перебувають на межі виживання. Для забезпечення ефективності діяльності та підвищення її результативності сільськогосподарським підприємствам необхідно враховувати всі фактори, що впливають на прибутковість підприємства. Для цього керівники підприємства повинні зосередити увагу на стратегічних аспектах управління і використовувати процеси управління, які дозволяють оптимізувати становище підприємства в конкурентному середовищі, як найкраще реагувати на виклики зовнішнього середовища та, враховуючи внутрішні потреби, підвищувати передбачуваність майбутнього стану підприємства.

Завданням управління підприємством є чітке формулювання цілей діяльності та вміння трансформувати ідеї в дії за допомогою знань та енергії працівників всіх його рівнів. Для того щоб підприємство в складному зовнішньому середовищі могло дотримуватися визначеної цілі та при цьому бути гнучким, його система управління повинна забезпечити: формування цілі діяльності; правильний відбір стратегій розвитку; виділення напрямків розвитку та відповідного розподілу ресурсів; пошук комбінацій зовнішніх можливостей та внутрішнього потенціалу; ефективне використання ресурсів, які є в його розпорядженні, спрямування їх у прибуткові зони діяльності; управління зовнішніми відносинами. Провідне місце в такому забезпеченні надається стратегічному управлінню.

В.С. Андрієнко пропонує розглядати стратегічне управління в контексті системного і функціонального підходів, тому що вони максимально дозволяють враховувати складність сучасного середовища функціонування підприємств. За функціональним підходом стратегічне управління – це сукупність видів діяльності, спрямованих на забезпечення досягнення визначених орієнтирів підприємства. Розглядаючи стратегічне управління з позиції системного підходу, слід зазначити, що стратегічне управління – це перш за все складна система, у якій відбуваються процеси аналізу, розробки, реалізації та контролю стратегій, направлених на досягнення місії та цілей функціонування організації [3].

Під стратегічним управлінням підприємством слід розуміти цілеспрямований та відтворувальний процес забезпечення всебічного розвитку підприємства на інноваційній основі, який спрямований на під-

вищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх та внутрішніх ринках, що забезпечує гармонізацію взаємовідносин держави та підприємства.

Х. Віссема вважає, що стратегічне управління – це стиль управління (мотивований споживачами, орієнтований у майбутнє, спрямований на конкуренцію) і методи комунікації, передачі інформації, прийняття рішень і планування, за допомогою яких апарат управління і лійні керівники вчасно приймають і конкретизують рішення, що стосуються цілей підприємницької діяльності. Стратегічне управління передбачає стратегічну орієнтацію всіх працівників і синхронізацію планів підрозділів, що відповідають за реалізацію цілей підприємства [2].

У загальному вигляді, стратегічне управління – це діяльність, що полягає у виборі дій для досягнення довгострокових цілей підприємства в постійно мінливих умовах зовнішнього середовища. Об'єктом системи стратегічного управління є не лише внутрішній потенціал підприємства, а й система взаємозв'язків із зовнішнім середовищем.

В.Р. Веснін визначає, що об'єктом стратегічного управління є стратегічний процес, що включає наступні етапи:

1) дослідження внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, в рамках якого воно діє (стратегічний аналіз);

2) визначення місії, постановка цілей, формулювання стратегій, розгляд альтернатив, остаточний вибір і складання відповідних планів (стратегічне планування);

3) розробка нової організаційної структури і системи управління, практична діяльність по досягненню поставлених цілей, в тому числі в непередбачуваних ситуаціях, перетворенню підприємства в новий стан, оцінка її результатів, коректування подальших кроків (управління реалізацією стратегій і планів, або стратегічне управління, у вузькому розумінні) [1].

Специфікою українських сільськогосподарських підприємств, що впроваджують стратегічне управління, залишається нестача досвіду і навичок управління в умовах реальних ринкових відносин, що відрізняються складністю, нестабільністю, непередбачуваністю і новизною. В цих умовах керівникам підприємств потрібно вміти точніше оцінювати стан зовнішнього середовища, формувати довгострокові цілі, правильно розробляти і реалізовувати свої стратегії, прогнозувати дії конкурентів і адекватно реагувати на них. Зробити це можна, удосконаливши і розробивши більш складнішу та деталізовану систему управління, вільно володіючи сучасними інструментами стратегічного управління.

Однією з причин недостатнього розвитку стратегічного управління в сільськогосподарських підприємствах є відірваність від реального стану справ як у внутрішньому середовищі підприємства, так і у взаємодії із зовнішніми факторами. Зазначене вимагає формування системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління, яка дозволить ув'язати фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ з процесами стратегічного управління.

Ефективність стратегічного управління аграрних підприємств у значній мірі визначається якістю інформаційного, у тому числі обліково-аналітичного, забезпечення такого управління. На результативність стратегічного управління прямо впливає рівень адекватності системи інформаційної, аналітичної, методичної та інструментальної підтримки забезпечення управління, необхідного для реалізації безперервного управлінського циклу за усіма процесами і сферами діяльності.

Насамперед необхідно створити єдину систему обліково-аналітичного забезпечення, яка б інтегрувала інформацію на всіх рівнях. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, інформація стала одним із факторів виробництва разом із засобами виробництва, трудовими ресурсами та землею. Незважаючи на поступове вдосконалення виробничих процесів (покращення рівня техніко-технічної оснащеності галузей, підвищення професіоналізму персоналу тощо), проблема інформаційного забезпечення підприємств залишається актуальною і потребує додаткового вивчення.

Обліково-аналітичне забезпечення сільськогосподарських підприємств формується під впливом чинників, які ускладнюють та перешкоджають створенню ефективної інформаційної системи для стратегічного управління. До таких чинників належать:

– адміністративні важелі впливу, за допомогою яких держава намагається регулювати аграрний ринок,

що, в свою чергу, нівелює чіткі економічні закони розвитку та ускладнює формування та реалізацію стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств;

– відсутність повної та достовірної інформації про зовнішнє середовище функціонування сільськогосподарських підприємств. Це пов'язано із складністю отримання точних даних про бізнес-середовище, а також з великими потоками інформації, з яких необхідно виокремити відомості, які потрібні менеджменту для формування ефективних управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства;

– відсутні вимоги та єдині підходи до формування інформації стратегічного характеру. Інформація, яка формується за допомогою системи бухгалтерського обліку на підприємстві, має ретроспективний характер, а реалії сьогодення вимагають змінити вектор розвитку і створити нову формацію обліково-аналітичного забезпечення, орієнтованого на перспективу.

Для цього важливо налагодити генерацію інформаційних потоків з урахуванням вимог ринку і необхідністю зниження агресивного впливу зовнішнього конкурентного середовища, що забезпечуватиме ефективне стратегічне управління сільськогосподарськими підприємствами.

Обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління – це інформаційна система, яка повинна базуватися на даних бухгалтерського обліку підприємств та на врахуванні аналітичної інформації, що надходить до суб'єктів господарювання із зовнішнього середовища і сприяє виконанню завдань стратегічного менеджменту. Така аналітична інформація обов'язково проходить через рахунки бухгалтерського обліку, але повинна активно використовуватися бухгалтерами сільськогосподарських підприємств у практичній діяльності, пов'язаній з підтримкою управлінських ініціатив, що сприяють їх розвитку.

Проблема модифікації функції обліку шляхом орієнтації її на прийняття стратегічних рішень, як і інших функцій менеджменту, не має альтернатив: неадекватність обліку потребам підприємства в інформаційному забезпеченні зменшує дієвість системи менеджменту, призводячи її до повного знищення. Отже, не існує варіанту розвитку облікової функції, що не передбачав би необхідності його приведення у відповідність до вимог сучасного етапу розвитку національної економіки [3]. Слід зазначити, що традиційно облік, аналіз і контроль визначали як окремі функції управління зі своїми характерними цілями, принципами й завданнями. На сучасному етапі розвитку доцільно було б їх поєднати, як запропонував В.К. Савчук, і створити систему інформаційно-аналітичного сервісу, який необхідно розглядати «як триаду, яка складається з інформації, аналітики й сервісу, завдання якої, використавши наявну інформацію, виявити причини небажаного розвитку» [4].



Рис. 1. Система обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарським підприємством

Систему обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарським підприємством слід розглядати як єдність підсистеми обліку та аналізу, що взаємодіють через інформаційні потоки в процесі формування і передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень в системі стратегічного управління (рис. 1).

Оскільки ми розглядаємо підприємство (виробничу систему) як об'єкт стратегічного управління, то першочерговою буде відповідь на питання про те, які можливості мають підприємства на даному етапі розвитку, які повинні мати в перспективі, щоб забезпечити конкурентоспроможність.

При цьому аналітична підсистема оцінки внутрішнього і зовнішнього середовища дає можливість виявити можливості і загрози, а також сильні і слабкі сторони підприємства. Дані стратегічного, управлінського та фінансового аналізів підприємства, безумовно, є інформаційною основою для формування його цілей і стратегії на перспективу.

Суть модифікації облікових та аналітичних ресурсів успішного стратегічного управління підприємством полягає у встановленні мети, оцінці ресурсів, визначенні інструментів та плануванні результатів.

При формуванні мети увага приділяється стратегії, місії і завданням підприємства. Концептуально розроблена стратегія підприємства виражається через ступінь впливу на результативність та ефективність реалізації цілей, зміцнення фінансово-економічного становища і набуття інвестиційної привабливості.

В результаті дослідження можна визначити основні концептуальні підходи до побудови системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління діяльністю сільськогосподарських підприємств (рис. 2).

Об'єктом системи обліково-аналітичного забезпечення є діяльність підприємства, а предметом – процес стратегічного розвитку підприємства. Система виконує інформаційну, облікову, аналітичну та контрольну функції, що забезпечують досягнення мети: надання інформаційної підтримки у прийнятті управлінських рішень; аналіз та оцінка ефективності рішень щодо стратегічного управління підприємством.

Складовими системи є підсистеми обліку, аналізу і контролю. Кожна із підсистем містить відповідні складові: за видами обліку – підсистеми фінансового, управлінського, стратегічного обліків; за напрямками аналізу – підсистеми оперативного, управлінського, фінансово-економічного та стратегічного аналізів.

Кінцевою метою реалізації концептуальних підходів до створення обліково-аналітичної системи стратегічного управління є попередження або пом'якшення кризових ситуацій як всередині, так і ззовні підприємства.

На підприємствах, що нездатні автоматизувати збір і обробку інформації в рамках єдиної системи, можливе використання окремих напрямів

стратегічного обліку і системи показників, що дозволяє відстежувати погіршення основних фінансово-економічних показників, які характеризують його діяльність. Вибір конкретного напрямку стратегічного обліку визначається цілями підприємства і реалізації вибраної стратегії. Наведені концептуальні підходи дають можливість оперативно оцінювати фінансово-господарську діяльність підприємства, ґрунтуючись на даних фінансової звітності. Оцінка стану підприємства за розробленою схемою може проводитися щомісячно, щоквартально на основі деталізованих облікових даних. Комплекс моніторингу поточної господарської діяльності підприємства, бюджетування і аналізу факторів зовнішнього середовища допомагає своєчасно відстежувати негативні тенденції, обрати стратегічну модель поведінки в кризових ситуаціях і ухвалювати ефективні управлінські рішення, направлені на їх нейтралізацію.

Як свідчать результати проведених досліджень, основними недоліками формування обліково-аналітичної інформації про зовнішнє середовище є її важкодоступність, неповнота, неперіодичність, надходження із запізненням та, в деяких випадках, сумнівна достовірність. Це перешкоджає об'єктивному аналізу ринкової ситуації та визначенню реального прогнозу подальшого впровадження стратегії розвитку підприємства. Крім того, необхідно зазначити, що для забезпечення ефективності та дієвості обліково-інформаційної системи стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами необхідно враховувати особливості та специфіку конкретних підприємств за такими ознаками: форма власності, організаційно-правова форма господарювання, розмір підприємства, обсяги і структура виробництва, потенційні і реальні ризики діяльності, агресивність зовнішнього середовища,

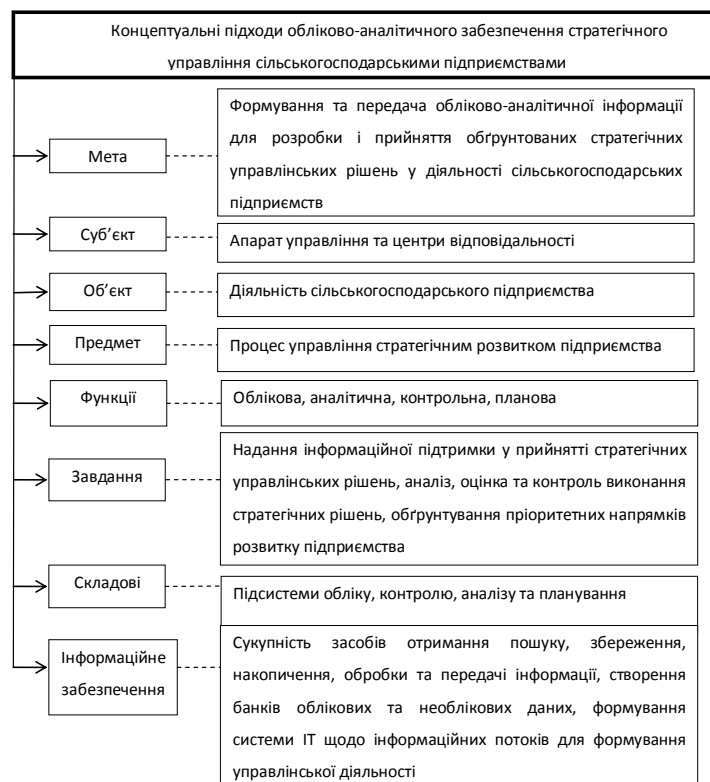


Рис. 2. Концептуальні підходи до побудови обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарських підприємств

стиль управління і т. д. Також система обліково-інформаційного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами повинна врахувати типові особливості аграрного сектору економіки України, специфіку сільськогосподарського виробництва та реальні соціально-економічні умови: диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію; недосконалість державної політики підтримки і захисту вітчизняних товаровиробників; надто дорогі кредитні ресурси; низький рівень соціально-економічних умов розвитку сільських територій; низьку платоспроможність внутрішнього попиту на сільськогосподарську продукцію; нестабільність каналів її збуту; інфляційні процеси; екологічні проблеми сучасного агропромислового виробництва.

Необхідною умовою оптимізації обліково-інформаційного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами є врахування галузевих особливостей сільського господарства в цілому, які безпосередньо чи опосередковано впливають на специфіку обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління. В наявних дослідженнях обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління майже відсутні або слабо обґрунтовані особливості даної проблематики в сільському господарстві. Формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами залежить від особливостей сільського господарства (табл. 1).

Таблиця 1

Вплив особливостей сільського господарства на формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами

Особливості сільськогосподарського виробництва	Фактор впливу	Вплив на формування системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління
Роль сільськогосподарської продукції у задоволенні першочергових потреб населення та забезпечення продовольчої безпеки	Стабільність попиту на продовольство, вплив державного регулювання на діяльність підприємств	Оцінка правового середовища щодо регулювання виробництва і реалізації продовольства та аналіз можливих наслідків для діяльності підприємства.
Земля – основний засіб виробництва	Результативність діяльності прямо пропорційно залежить від родючості землі	У фінансовому обліку облік земельних ділянок, що є власністю підприємства, здійснюється на окремому субрахунку у складі основних засобів. Орендовані землі (паї) обліковуються на позабалансових рахунках. Крім того, з власниками паїв укладаються договори оренди та виплачується орендна плата. Для управлінського обліку земля як засіб виробництва, основний фактор, що визначає спеціалізацію сільськогосподарських підприємств і стратегічні напрями діяльності.
Сезонність виробництва	Нерівномірне використання ресурсів, отримання продукції лише у певні проміжки часу, неритмічність збуту і надходження доходу (виручки) від реалізації. Розбалансованість грошових потоків	В організації фінансового обліку в певні періоди виникає інтенсивний документооборот. Для стратегічного обліку наявність суттєвого лагу між обліком витрат та обліком результатів сільськогосподарського виробництва вимагає проведення аналізу сезонності, ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств. Прогнозування та планування нерівномірності використання фінансових, матеріальних та трудових ресурсів протягом року.
Залежність результатів сільськогосподарського виробництва від природно-кліматичних умов	Температура, вологість, якісний склад ґрунтів та ін.	Формування обліково-аналітичної інформації шляхом проведення стохастичного (ймовірнісного) аналізу ризиків, пов'язаних з погодними умовами, та оцінка їх впливу на результативність діяльності підприємства; прогнозування цінних коливань під впливом природно-кліматичних умов; аналіз спеціалізації підприємства; аналіз розміщення посівів, дотримання сівозмін.
Різноманіття форм власності і організаційно-правових форм господарювання	Розмір і формування капіталу	Оскільки законодавчо встановлено розмір та порядок формування капіталу, тому обрана організаційно-правова форма підприємства буде зумовлювати певні підходи до формування та відображення в обліку операцій з формування та руху капіталу.
Використання у сільськогосподарському виробництві живих організмів (рослин, тварин)	В процесі вирощування здійснюються біологічні перетворення, в результаті яких отримують сільськогосподарську продукцію	У фінансовому обліку облік біологічних активів має свої особливості та регулюється окремим положенням (стандартом) бухгалтерського обліку – П(С)БО 30 «Біологічні активи». В управлінському обліку наявність біологічних активів зумовлює побудову обліку виробництва та обчислення собівартості отриманої продукції.
Взаємозв'язок галузей рослинництва і тваринництва	Частина виготовленої підприємством продукції споживається у якості засобів виробництва (корми, насіння, добрива)	Особливості калькулювання собівартості: фактична собівартість сільськогосподарської продукції визначається в кінці календарного року. Собівартість продукції тваринництва залежить від фактичної собівартості кормів (що є продукцією рослинництва).
Часові межі отримання багатьох продуктів є досить тривалими, іноді більше одного року (особливо в тваринництві та садівництві)	Відповідно, значна питома вага витрат виробництва звітного періоду відображається як капітальні інвестиції та садівництва	Цей аспект вказує на специфіку операційних циклів і необхідність їх урахування в інформаційному забезпеченні стратегічного управління сільськогосподарських підприємств шляхом проведення аналізу тривалості циклів виробництва, оцінки розбіжностей між часом виробництва та робочими періодами.
Суттєвий вплив світової кон'юнктури на сільськогосподарське виробництво		Аналіз цінової ситуації; вивчення прогнозів світової кон'юнктури; аналіз світового виробництва окремих видів продукції; розподіл виробленої продукції між зовнішнім та внутрішнім ринками, імпортозаміна

Особливості аграрної галузі впливають на формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами. Так, облік необоротних та біологічних активів має важливе стратегічне значення через значний термін використання цих активів в діяльності підприємств. Облік поточних активів повинен бути підпорядкований досягненню стратегічних цілей підприємства через надання оперативної інформації, яка буде використовуватися для оцінки реалізації стратегій та їх корегування.

Всі види аналізу також повинні мати стратегічне спрямування. Тобто отримані за їх допомогою аналітичні дані повинні спрямовуватися на розробку стратегій розвитку підприємства та оцінку результативності їх реалізації.

Висновки. Врахування впливу особливостей сільського господарства на формування обліково-аналітичної системи дозволяє комплексно оцінювати економічні, корпоративні та соціальні результати, розробляти кількісні та якісні показники ефективності, які мають бути взаємопов'язані з показниками, використовуваними для стратегічного управління. Система обліково-аналітичного забезпечення

має генерувати максимально релевантні дані, корисні для стратегічного управління, тобто це універсальний ресурс, здатний забезпечувати виробництво стратегічного управлінського рішення, що базується на інформаційній системі високої якості та достовірності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснин В.Р. Стратегическое управление : [учебник] / В.Р. Веснин. – М. : ТК «Велби», изд-во «Проспект», 2006. – 328 с.
2. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 288 с.
3. Пилипенко А.А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Наукове видання / А.А. Пилипенко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 276 с.
4. Савчук В.К. Теоретичні засади формування інформаційно-аналітичного сервісу управління / В.К. Савчук // Наук. віс. Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, менеджмент, бізнес». – К. : ВЦНУБіП України, 2013. – Вип. 181. – Ч. 3. – С. 218–223.
5. Андрієнко В.М., Белопольська Т.В., Лендел Я.В., Плахотнік О.О. Стратегічне управління підприємством реального сектору економіки: механізми, методи, моделі / [В.М. Андрієнко, Т.В. Белопольська, Я.В. Лендел, О.О. Плахотнік]. – Д. : ДонНУ, 2012. – 156 с.

УДК 657

Сливка Я.В.

*кандидат економічних наук,
завідувач кафедри обліку і аудиту та фінансів
Карпатського інституту підприємництва*

НАПРЯМКИ ОПТИМІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЕБИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ: ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ

У статті розглянуто етапи появи та розвитку факторингових операцій, наведено переваги та недоліки використання факторингових операцій для вітчизняних підприємств. Дедалі більшого поширення набуває запозичення зарубіжна практика надання факторингових операцій. Однак невідповідність розвитку вітчизняної економіки та нормативного регулювання ускладнює практику надання та отримання факторингових операцій. Головною проблемою факторингових операцій для вітчизняних підприємств залишається їх висока вартість та оцінка ризиків на основі принципів короткострокового кредитування.

Ключові слова: бухгалтерський облік, факторингові операції, дебіторська заборгованість, короткострокове кредитування, аутсорсинг.

Сливка Я.В. НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ

В статье рассмотрены этапы появления и развития факторинговых операций, приведены преимущества и недостатки использования факторинговых операций для отечественных предприятий. Все большее распространение получает заимствованная зарубежная практика предоставления факторинговых операций. Однако несоответствие развития отечественной экономики и нормативного регулирования усложняет практику предоставления и получения факторинговых операций. Главной проблемой факторинговых операций для отечественных предприятий остается их высокая стоимость и оценка рисков на основе принципов краткосрочного кредитования.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, факторинговые операции, дебиторская задолженность, краткосрочное кредитование, аутсорсинг.

Slyvka Ya.V. WAYS OF IMPROVING ACCOUNTING FOR RECEIVABLES: FACTORING TRANSACTIONS

The article presents the overview of the stages of the origin and development of factoring transactions as well as the advantages and disadvantages of using factoring transactions for domestic enterprises. Foreign experience of rendering factoring transactions is becoming more and more common. However, the discrepancy between national economy and regulations complicates this practice to a great extent. The author suggests including the statements of accounting for company's receivables in the factoring agreement and emphasizes on the difference between factoring transactions and short-term loans with high interest rate.

Keywords: accounting, factoring transactions, receivables, short-term loans, outsourcing.

Постановка проблеми. Дебіторська заборгованість виступає компромісом покупця та продавця у питаннях строків та додаткових умов оплати, що впливають на ціну продажу, ліквідність продавця, фінансову стійкість покупця.

За даними Державної служби статистики, дебіторська заборгованість вітчизняних підприємств станом на 1 січня 2013 р. становлять 1660984,8 млн. грн., а їх частка у поточних активах – 57,5% [1].

Наявна ситуація вимагає особливої уваги до даних бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості з урахуванням строків погашення дебіторської заборгованості, виконання додаткових умов договору (надання знижки, уточнення ціни та обсягу об'єкту продажу довгострокових договорів), формування резерву сумнівних боргів та ін.

Дедалі більшого поширення набуває запозичена зарубіжна практика надання факторингових операцій, що дозволяє достроково вивільнити кошти передбачені дебіторською заборгованістю, зменшити витрати на облік дебіторської заборгованості та інкасацію дебіторської заборгованості. Однак невідповідність розвитку вітчизняної економіки та нормативного регулювання ускладнює практику надання та отримання факторингових операцій вітчизняними банківськими та небанківськими установами, підприємствами різних форм власності та видів економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу у своїх дослідженнях розглядали, зокрема, Т. Беялова, Б. Белоусов, Е. Виноградова, Б. Гвоздева, Ю. Лисенко, Л. Руденко, Ю. Скакальський, Я. Чапічадзе та ін. Враховуючи подальший розвиток економіки, зміни нормативного регулювання та нагромадження теоретичного обґрунтування сутності факторингових, подальшого дослідження потребує систематизація підходів до трактування факторингових операцій та уточнення переваг факторингу в сучасних умовах для вітчизняних підприємств.

Мета статті. Розглянути етапи появи та розвитку факторингових операцій, навести переваги та недоліки використання факторингових операцій для вітчизняних підприємств

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумовою виникнення факторингових операцій є зменшення неплатежів, прискорення товарообігу й створення стабільної системи фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємств, зменшення витрат на ведення бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств та розвиток економіки в цілому.

Слово «факторинг» походить від латинського *facere* – діяти, робити (англ. *factoring*). Факторинг належить до найдавніших форм фінансування торгового обороту. Певні його ознаки простежуються в Римській імперії і в епоху царя Хаммурапі, 4 тис. р. до н. е., коли торговці застосовували його у своїй діяльності. Однак історію факторингу як правового явища описують по-різному. Одні дослідники вважають його виявом сучасного капіталістичного права, зазначаючи, що повноцінний факторинг виник лише в 30-х роках минулого століття у США. Інші доводять: факторинг застосовували ще у Вавилоні, і саме тут він започаткований. Однак найобґрунтованіший погляд, згідно з яким факторинг – це явище, що виникло внаслідок трансформації середньовічного англійського інституту торгового посередництва: у зв'язку з перенесенням на «американський ґрунт» він набув специфічних рис [2, с. 25–26].

Застосування факторингових операцій сприяло не тільки зростанню прибутку підприємств та факторингових компаній, а також трансформації економіки з аграрної до промислової. Прикладом вступає досвід Англії, зокрема, застосування факторингу, який використовували в торгівлі текстилем, зумовило перехід тогочасної аграрної Англії до промислової.

Вперше послугою факторингу були надані американським банком *First National Bank of Boston* у 1947 р. Уряд США в 1963 р. узаконив факторин-

гові операції, які стали офіційно визнаним і законним видом банківської діяльності [3, с. 104].

Вітчизняним банком, який вперше застосував у 1988 р. факторинг, став ленінградський «Промстройбанк». З 1989 р. факторингові відділи почали створювати і в інших банківських установах, тому появу інституту договору факторингу в законодавчій базі України можна розглядати як одне з численних явищ запозичення різноманітних правових конструкцій, вироблених і практикованих протягом сторіччя західною цивілізацією. Так, основні положення регулювання інституту факторингу у проекті Цивільного кодексу України запозичені з Конвенції про міжнародний факторинг [4, с. 4].

Згідно з Конвенцією про міжнародний факторинг, операція вважається факторинговою, якщо вона відповідає як мінімум двом з чотирьох ознак: наявності фінансування у формі кредиту чи попередньої оплати боргових вимог; веденню бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості постачальника фірмою-фактором; інкасації дебіторської заборгованості та страхуванню постачальника від ризику неплатежу [5].

За цих умов під факторинговими операціями слід розглядати випадки, коли підприємство (клієнт) перевідступає дебіторську заборгованість банківській або факторинговій установі (фактор) з метою негайного отримання більшої частини платежу та зниження витрат із ведення рахунків. Відповідно, подальший розвиток факторингових операцій передбачає надання додаткових послуг (надання інформації, збуту, страхування та ведення обліку щодо дебіторської заборгованості тощо).

У світовій практиці факторинг охоплює: колекторські послуги, міжнародний факторинг, факторинг без регресу, закритий (конфіденційний, прихований) факторинг, покриття ризику несвоечасного платежу дебіторів (покупців товарів і послуг), змішаний факторинг (фактор купує частину вимоги (строк сплати за котрою не настав), негайно сплачує клієнту її вартість за вирахуванням дисконту, а клієнт відступає йому вимогу в повному обсязі), реверсивний факторинг (конформінг), синдикований факторинг, управління дебіторською заборгованістю, експертиза й моніторинг, факторинг-кредитне бюро, фінансування під відступлення грошових вимог [6, с. 93–94].

Узагальнення практики надання факторингових операцій виділяють американську та європейську моделі. У першому випадку спочатку виникають факторингові компанії, згодом банківські установи починають також надавати факторингові операції. У другому випадку наявна протилежна ситуація, коли банківські установи надають факторингові операції з подальшим виділенням окремих відділів та факторингових компаній у складі банку. В Україні ринок факторингу формується відповідно до європейської моделі, коли більша частина ринку контролюється банками.

Реальна вартість банківського факторингу завжди більша, ніж класичного кредитування, у середньому на 5–10% [7, с. 248]. В реаліях вітчизняної практики кредитування вартість факторингових операцій може перевищувати 40–60% вартості дебіторської заборгованості.

Розробляючи політику у сфері ризик-менеджменту, факторингова компанія повинна враховувати ризик дефолту дебітора й тривалого прострочення платежів, ризик шахрайства з боку клієнта та масового повернення товару, ризик ліквідності, операційний ризик, а також ризики, притаманні всім галузям, – адміністративно-політичний, інфляційний, валютний, галузевий, регіональний тощо [6, с. 100].

Це ставить відмінні завдання перед оцінкою надійності дебітора та розробки окремої моделі, відмінної від системи показників, що застосовують банківські установи при наданні кредитів.

Особливу увагу факторингові компанії повинні звертати на ризик непогашення дебіторської заборгованості, ризик ліквідності та операційний. Ризик непогашення дебіторської заборгованості вони можуть регулювати шляхом обмеження сум ризику щодо одного позичальника (або групи позичальників), господарських і географічних сегментів (аналіз таких ризиків та їх перегляд мають проводитися принаймні раз на рік). Треба також обмежувати рівень ризику за конкретними позичальниками. Застосування обмежень має контролюватися в режимі реального часу. Управління кредитними ризиками передбачає регулярний аналіз спроможності позичальників (потенційних позичальників) своєчасно погашати свої зобов'язання, а також відповідне коригування умов надання фінансування. Обов'язковим інструментом управління ризиком непогашення дебіторської заборгованості є вибірко-вий польовий аудит дебіторів [6, с. 101].

Управління дебіторською заборгованістю як для підприємства, так і фактора вимагає постійного моніторингу та виходить за межі звичного отримання платежів. Банківські установи не зацікавлені у наданні додаткових послуг щодо контролю та управління дебіторською заборгованістю факторанта, адже факторингові послуги направлені на розширення банківських послуг. За цих умов підприємство – учасник факторингових операцій отримує короткостроковий кредит на завищених умовах без зменшення витрат на управління дебіторської заборгованості, що негативно впливає на загальний показник рентабельності такого підприємства.

Визначаючи роль факторингу в забезпеченні фінансовими ресурсами реального сектору економіки, слід зауважити, що фінансування з його допомогою призводить до зменшення прибутку від операцій підприємств й, відповідно, зменшує їхню рентабельність. Залежно від терміну, на який надається товарний кредит, витрати підприємства на обслуговування факторингу зростають майже пропорційно збіль-

шенню терміну відстрочення. Проте для точнішої оцінки ефективності факторингу для підприємства ці витрати потрібно порівняти з вигодами, які він надає. Застосування факторингу дає змогу, по-перше, скоротити деякі витрати шляхом передачі частини функцій із управління заборгованістю на аутсорсинг факторинговій компанії; по-друге, зменшити прострочену заборгованість і прями витрати; по-третє, спрямувати отримані ресурси на фінансування поточної діяльності, збільшивши обсяг продажі, а отже, й прибуток підприємства [6, с. 101–102].

Існує суттєва відмінність факторингових операцій та банківського кредитування, перш за все – це мета отримання фінансових ресурсів, цільовість використання кредитних ресурсів.

Банківський кредит дає змогу лише профінансувати деякі етапи розвитку компанії, а механізм факторингу спрямований на забезпечення комплексного вирішення окремих завдань, пов'язаних не тільки з поточним фінансуванням, але й з управлінням боргами клієнта [8, с. 63].

Проте факторинг має певні недоліки й загрози. Основними слабкими сторонами факторингу на сучасному етапі розвитку є висока вартість порівняно з кредитними операціями, обмеження у структурі дебіторської заборгованості для обслуговування та недостатність кваліфікованого персоналу у сфері надання факторингових послуг. Найбільшими загрозами для індустрії факторингового бізнесу є ризики, які автори виділяють окремо для клієнта фактора та для самого фактора. Для клієнта найбільшу загрозу становлять кредитний ризик, ризик ліквідності, процентний та валютний ризики. Для фактора найбільш небезпечні галузевий, системний, політичний ризики, ризик неплатежів, зовнішні ризики, а також валютний і процентний ризики [8, с. 67].

Особливостями ринку факторингу та водночас проблемами його розвитку в Україні є [9, с. 2]:

- домінування банків, для яких факторинг займає лише частину портфеля серед інших послуг, у той час як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій є профільним;
- використання банком при оцінюванні потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при креди-

Таблиця 1

Світовий досвід нормативного регулювання факторингових послуг

№ з/п	Країна	Трактування факторингу
1	Німеччина	Правочин щодо купівлі-продажу боргових зобов'язань, які виникають у процесі обігу товарів або надання послуг. Ознакою факторингу є здійснення фактором трьох основних функцій – фінансування, управління дебіторською заборгованістю (облік, виставлення документів на інкасо тощо) і делькредере (зобов'язання агента (комісіонера) відшкодувати збитки, що виникли у разі неплатоспроможності покупця, у межах суми, визначеної угодою)
2	США	Купівля фактором дебіторської заборгованості клієнта. Для укладення договору факторингу необхідно: 1) підписання письмового «забезпечувального контракту»; 2) надання клієнту зумовленої вартості відступленої виручки; 3) складання належної фінансової заяви для вступу фактора у права кредитора за вимогою, яка відступається
3	Англія	Купівля боргів (за винятком тих, що виникли в результаті купівлі боржником товарів та послуг для особистого споживання, а також довгострокової заборгованості або заборгованості, яка погашається у розстрочку) з метою надання фінансування або звільнення продавця від адміністративних функцій, або від поганих боргів, або для двох і більше цих цілей
4	Бельгія	Купівля спеціалізованою фінансовою компанією або банком усіх грошових вимог клієнта до боржника
5	Данія	Різні типи операцій між постачальником і фактором, під час яких фактор купує або приймає у заставу вимоги клієнта, які виражаються в інвойсі (рахунку, який оформляється продавцем покупцеві за певну партію товару)
6	Білорусь	За договором факторингу одна сторона (фактор) – банк або небанківська кредитно-фінансова організація зобов'язується іншій стороні (кредитору) вступити грошове зобов'язання між кредитором і боржником на боці кредитора шляхом виплати кредитору суми грошового зобов'язання боржника з дисконтом

Складено за даними: [10, с. 299–300]

туванні. Але факторинг не є аналогом кредиту й спрямований на зростання продажів та рентабельності;

– здійснення банками як факторингу лише фінансування без додаткових послуг, що суперечить світовій практиці та сутності факторингу;

– якість послуг факторингу в Україні не перевіряється, у законодавстві не закріплено вимоги щодо стандартів якості факторингових послуг фінансових установ.

Використання позитивних аспектів факторингових операцій веде до економічного зростання одних країн та відсутність суттєвих змін в економіці інших. Для цього розглянемо більш детально трактування факторингу в законодавстві зарубіжних країн (табл. 1.).

За даними таблиці 1, у більшості країн ключовою умовою виступає фінансування фактора та відповідність основним положенням Конвенції про міжнародний факторинг. Однак поза увагою залишаються відмінності в оцінці, та визначенні вартості факторингових операцій, додаткові послуги, що закріплені практикою факторингових компаній розглянутих країн.

Висновки. Запозичення зарубіжного досвіду факторингових операцій зумовлено інтеграцією вітчизняної економіки до світових ринків. Значна частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів вітчизняних підприємств вимагає пошуку шляхів зменшення витрат бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, альтернативних можливостей її дострокового погашення. Оптимізація бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості факторанта, альтернатива банківському кредитуванню та використанню векселя – основні передумови виникнення та поширення факторингових операцій. На жаль, вітчизняна практика надання та отримання факторингових операцій свідчить про умовне дотримання основних принципів факторингу та ототожнення з короткостроковим кредитуванням банківських установ. Головним поштовхом

до розвитку ринку факторингових операцій виступає попит господарюючих суб'єктів на додаткові умови факторингових операцій та формування конкурентного середовища надання факторингових операцій в подальшому. На жаль, криза неплатежів та гостра потреба оборотних коштів, незнання суті та можливостей факторингових операцій змушує вітчизняні підприємства погоджуватись на кабальні умови банківських установ надання факторингових операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Вовчак О.Д. Факторинг : [навч. посіб.] / [О.Д. Вовчак, Г.Є. Шпаргало, Т.Я. Андрейків]. – К. : Знання, 2012. – 247 с.
3. Іваницька О. Факторинг у системі забезпечення економічного зростання / О. Іваницька, А. Савченко // Незалежний аудитор. – 2014. – № 1(24). – С. 102–108.
4. Чапчадзе Я.О. Договір факторингу : автореф. дис. ... к. ю. н. : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Я.О. Чапчадзе ; Ун-т внут. справ. – Х., 2000. – 21 с.
5. Про міжнародний факторинг: конвенція УНІДРУА (Оттава, 28 травня 1998 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
6. Клименко В.В. Шляхи активізації факторингової діяльності фінансових компаній в Україні / В.В. Клименко // Фінанси України – 2013. – № 7. – С. 91–104.
7. Гриценко В.В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу / В.В. Гриценко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 3. – С. 248–260.
8. Гриценко В.В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу / В.В. Гриценко // Банківська справа – 2011. – № 1. – С. 60–75.
9. Ринок факторингових послуг: проблеми розвитку та перспективи / Матеріали Українського агентства фінансового розвитку // Фінансовий ринок України – 2010. – № 9(83) – С. 20–23.
10. Токунова А. Окремі питання щодо послуг, які надаються за договором факторингу / А. Токунова // Право України – 2013. – № 6. – С. 296–301.

УДК 336

Харламова О.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК СПОСІБ ПІДГОТОВКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА МСФЗ

Стаття присвячена обґрунтуванню трансформації як основного способу складання першої фінансової звітності за МСФЗ. Запропоновано виділяти п'ять видів трансформації фінансової звітності. Охарактеризовано основні етапи здійснення трансформації фінансової звітності.

Ключові слова: МСФЗ, П(С)БО, фінансова звітність, трансформація, інвентаризація, облікова політика.

Харламова Е.В. ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК СПОСОБ ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

Статья посвящена обоснованию трансформации как основного способа составления первой финансовой отчетности по МСФО. Предложено выделять пять видов трансформации финансовой отчетности. Охарактеризованы основные этапы осуществления трансформации финансовой отчетности.

Ключевые слова: МСФО, П(С)БУ, финансовая отчетность, трансформация, инвентаризация, учетная политика.

Kharlamova O.V. TRANSFORMATION AS A METHOD OF PREPARATION OF FINANCIAL REPORT ON IFRS

The article is devoted to substantiation of transformation as the main method of compiling the first financial IFRS statements. It is suggested to distinguish five types of transformation of financial statements. The main stages of the transformation of financial statements are characterized.

Keywords: IFRS, UKRAINIAN GAAP, financial reporting, transformation, inventory, accounting policies.

Постановка проблеми. Перехід українських підприємств на складання звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ) створює певні проблеми, які пов'язані з трансформацією фінансової звітності, складеної за Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку України (далі – П(С)БО), в МСФЗ-формат. Наявність зазначених проблем обумовлена відсутністю єдиної методики трансформації, яка не може бути уніфікована повною мірою, оскільки вимагає широкого застосування професійного судження і не є предметом регулювання МСФЗ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема трансформації фінансової звітності привертає увагу широкого кола науковців, які досліджують окремі її аспекти. Найбільш значимі наукові результати щодо трансформації фінансової звітності висвітлено у роботах С.Ф. Голова, В.М. Костюченко, О.М. Кулаги [4; 5; 6], Г.В. Веріги [2; 3], В.М. Жука [8], О.М. Діділовського [7]. Проблемні питання та особливості трансформації фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів розкрито у роботі М.В. Корягіна [9]. Г. Мисака і І. Головка [10], досліджено методи коригування статей фінансової звітності в умовах зміни цін та інфляції, а також систематизовано методику розрахунку інфляційного прибутку (збитку) підприємства згідно чинного законодавства. І. Данилюк і Н. Зорій [11] проаналізовано основні вимоги Міжнародних стандартів фінансової звітності, здійснено аналіз змін, що відбулись у нормативно-правовому полі та в методиці подання, складання фінансової звітності, за якою формою подано порівняльну характеристику фінансової звітності до змін та після, зазначено позитивні сторони й недоліки, які проігноровані законодавцями в методиці формування показників фінансової звітності, а також запропоновано напрями вдосконалення національної системи обліку.

Мета статті. Обґрунтування трансформації як основного метода складання першої МСФЗ-звітності, типологізації трансформації фінансової звітності, виявлення основних етапів її здійснення та розробка пропозицій щодо планування, організації та здійснення трансформації фінансової звітності.

Виклад основного матеріалу. Трансформація – це комплекс обліково-аналітичних процедур, які здійснюються з метою складання фінансової звітності за МСФЗ. Вони включають коригування, необхідні для деталізації і перегруповання облікових даних, які підготовлено за національним стандартом обліку, для цілей формування фінансової звітності, що відповідає вимогам МСФЗ (у частині визнання, оцінки, подання й розкриття інформації).

Говорячи про трансформацію, дуже важливо розуміти, що єдиної методики для неї не існує. Безумовно, основні підходи та принципи трансформації є єдиними,

але послідовність коригувань, подання їх результатів, використання рахунків тощо можуть відрізнятися.

Перехід на МСФЗ, як відомо, охоплює як мінімум два річних звітних періоди і, відповідно, три звітних дати (рис. 1), а саме:

- дату переходу;
- дату закінчення звітного періоду, що передуює періоду, за який подають першу МСФЗ-звітність;
- першу звітну дату за МСФЗ.

Серед проблемних питань, які виникають в процесі трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО, в МСФЗ-формат, одне з першочергових місць займає проблема періодичності проведення трансформації, тобто скільки разів можна проводити трансформацію фінансової звітності. Як свідчить практичний досвід автора, широко розповсюдженим є підхід, який полягає у веденні обліку нібито за національними П(С)БО з регулярною трансформацією на кожну дату фінансової звітності. Такий підхід є помилковим і неприйнятним. Адже компанії, що прийняли МСФЗ як концептуальну основу фінансової звітності (в обов'язковому порядку чи добровільно), не можуть використовувати будь-які інші стандарти, у т. ч. і П(С)БО. Тому трансформація як спосіб підготовки фінансової звітності за МСФЗ може застосовуватися тільки на дві річні звітні дати: на дату переходу і дату закінчення звітного періоду, що передуює першому звітному періоду за МСФЗ, а також на три проміжні (квартальні) дати в межах між датою переходу та датою закінчення звітного періоду, що передуює періоду, за який подають першу МСФЗ-звітність.

На авторську думку, доречно розрізняти підходи до складання МСФЗ-звітності і види трансформації.

Підходи до складання МСФЗ-звітності традиційно включають трансформацію, паралельний облік і трансляцію. Трансформація передбачає виконання трансформаційних коригувань по відношенню до фінансової звітності, складеної за П(С)БО, з метою її доведення до відповідності МСФЗ. Як правило, трансформація – це періодична процедура. Паралельний облік передбачає одночасне ведення обліку господарських операцій в двох різних системах стандартів з формування відповідної звітності за П(С)БО і МСФЗ. Для компанії, які подають звітність за МСФЗ, такий підхід є занадто дорогим і невинуватим.

Трансляція передбачає побудову таблиці відповідності синтетичних і аналітичних рахунків і регістрів обліку П(С)БО і МСФЗ, в якій здійснюється трансляція кореспонденцій рахунків і оборотно-сальдової відомості (пробного балансу), за даними якої формується звітність за МСФЗ.

З точки зору автоматизації найбільш прийнятним є паралельний облік або трансляція, проте процес автоматизації знижує можливості якісного застосування професійного судження, яке є вкрай важливим для складання МСФЗ-звітності. Відтак, обґрунтованим представляється висновок про те, що найбільш прийнятним підходом до складання звітності за МСФЗ в перехідному (підготовчому) періоді є трансформація.

Трансформація фінансової звітності може здійснюватися для різних цілей і мати різну «глибину», а від цього залежить обсяг необхідних процедур, супроводжувальних розрахунків, кількість оформлюваних документів тощо. Практичний досвід автора щодо здійснення трансформації свідчить, що її доречно класифікувати на п'ять видів:

1. трансформація на рівні фінансової звітності;
2. трансформація на рівні первинних документів і регістрів обліку зі складанням фінансової звітності;

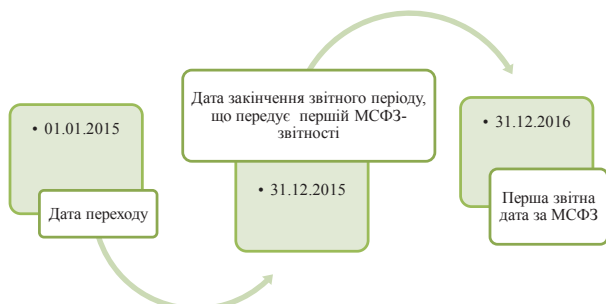


Рис.1. Періодизація переходу на МСФЗ-звітність

3. трансформація (1) і/або (2) з перерахунком з функціональної валюти у валюту фінансової звітності, якщо остання є іноземною (іноземна валюта – це валюта, інша, ніж функціональна валюта суб'єкта господарювання);

4. трансформація (1) і/або (2) з урахуванням впливу гіперінфляції;

5. трансформація (1) і/або (2) з перерахунком з функціональної валюти у валюту фінансової звітності, якщо остання є іноземною, і з урахуванням впливу гіперінфляції.

Серед проблемних питань, які виникають в процесі трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО, в МСФЗ-формат, важливе місце займає проблема визначення етапів трансформації фінансової звітності.

Представляється доречним в процесі переходу на МСФЗ-звітність виділяти три періоди:

- підготовчий;
- перехідний;
- перший звітний.

Якщо перехідний та перший звітні періоди регулюються МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [1], то підготовчий етап не регламентований жодним стандартом або законодавчим документом, тому його планування, організація і практична реалізація викликають труднощі серед укладачів фінансової звітності. Практичний досвід автора дозволяє запропонувати наступні рекомендації щодо підготовчого етапу трансформації фінансової звітності.

На підготовчому етапі трансформації доцільно паралельно організувати:

- інвентаризацію всіх наявних активів та зобов'язань;
- аналіз звітності, складеної за П(С)БО;
- розробку методичної (обліково-аналітичної) бази.

Вихідною точкою для трансформації служить інвентаризація всіх активів, зобов'язань і елементів капіталу. При підготовці до трансформації інвентаризація повинна бути суцільною, звісно, наскільки це взагалі можливо й раціонально. Під раціональністю в даному контексті слід розуміти дотримання балансу «витрати – вигоди», тобто коли витрати на підготовку першої МСФЗ-звітності не перевищують вигоди для користувачів. Для цілей трансформації недостатньо традиційного кількісного перерахування фактичних даних про активи, зобов'язання та елементи капіталу. Наявність активу чи зобов'язання – це хоча й необхідна, але зовсім не достатня підстава відображати їх у фінансовій звітності. Ключову роль відіграє якісна оцінка на предмет відповідності всім вимогам МСФЗ у частині визнання, оцінки, подання й розкриття.

Паралельно з інвентаризацією доречно організувати процес «очищення» фінансової звітності, підготовленої за національними стандартами, від можливих помилок. Національна облікова практика, яка характеризується домінуванням податкового обліку, свідчить, що деякі підприємства ігнорують навіть існуючі вимоги до бухгалтерського обліку, визначені П(С)БО. Наприклад, вони не створюють резерви сумнівних боргів, забезпечення виплат персоналу за відпустками, не здійснюють перевірку активів на знецінення тощо. І такі коригування несправедливо вважати трансформаційними, це скоріше виправлення помилок у фінансовій звітності, складаній за МСФЗ. Дана проблема набуває актуальності у зв'язку з тим, що МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [1] вимагає окремого розкриття трансформаційних коригувань як мінімум за двома групами:

- виправлення помилок;
- зміна облікових політик.

Тому якщо помилки не виправити заздалегідь (до початку трансформації), доведеться їх розкривати в першій МСФЗ-звітності. А це негативно відобразиться на сприйнятті користувачів МСФЗ-звітності, спотворюватиме імідж компанії в цілому, навіть не кажучи вже про можливі «внутрішні» претензії керівництва до бухгалтерського персоналу.

Методичний аспект підготовки до трансформації припускає формування попередньої облікової політики за МСФЗ. Попередньою вона називається тому, що в період із дати переходу до дати початку першого звітного періоду за МСФЗ ця облікова політика повинна бути апробована і, можливо, відкоригована. Важливо, аби остаточний варіант облікової політики за МСФЗ склався до моменту публікації першої МСФЗ-звітності. Її зміна після розкриття користувачам створює додаткові труднощі в обліковому процесі, пов'язані з ретроспективним її застосуванням.

Зіставлення облікових політик за П(С)БО і МСФЗ дозволить виявити основні відмінності в обліково-звітних даних, що вимагають трансформаційних коригувань. Саме вони повинні стати орієнтирами при трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО, в МСФЗ-формат.

Підготовчий період не регламентований жодним з існуючих стандартів, а другий і третій перебувають у сфері дії МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [1].

Кожен з цих періодів має часові межі з чітко встановленими контрольними датами (за винятком підготовчого, початок якого може припадати на будь-яку з дат, що передують даті переходу на складання звітності за МСФЗ). Тривалість підготовчого періоду обмежена і визначається специфікою діяльності компанії, у той час як тривалість другого і третього етапів становить мінімум два роки (річних звітних періодів).

Контрольна дата, що розмежує підготовчий і перехідний періоди, – дата переходу на МСФЗ. З цієї дати необхідно беззастережно дотримуватися вимог МСФЗ, в першу чергу – МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [1].

Дата переходу на МСФЗ – дата початку самого раннього періоду, за який підприємство представляє повну порівняльну інформацію згідно з МСФЗ у своїй першій фінансовій звітності за МСФЗ (Додаток А до МСФЗ 1). З наведеного випливає, що перша фінансова звітність за МСФЗ повинна містити порівняльну інформацію за період, початок якого припадає на дату переходу на МСФЗ. В результаті між датою переходу на МСФЗ і датою першої фінансової звітності за МСФЗ необхідно, щоб пройшло не менше двох років.

Як зазначалося вище, початок перехідного періоду припадає на дату переходу на МСФЗ, а його кінець – на початок першого звітного періоду за МСФЗ.

Першим звітним періодом за МСФЗ, згідно МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [1], вважають останній (найбільш пізній) звітний період, охоплений першою фінансовою звітністю підприємства за МСФЗ. Контрольна дата закінчення першого звітного періоду – дата звітності за МСФЗ.

МСФЗ 1 «Перше застосування МСФЗ» [1] розповсюджується не тільки на річну, а й на проміжну фінансову звітність. З цього випливає: при переході на складання МСФЗ-звітності не можна розраховувати на яку-небудь відстрочку або поетапний процес такого переходу. Мається на увазі неприйнятність позиції: у першому кварталі – частина перехідних процедур, у другому – наступна і т. д. На кожному проміжному даті звітність повинна відповідати вимогам МСФЗ. Дане твердження справедливо для першої фінансової звітності за МСФЗ, тобто першої річної фінансової звіт-

ності, у якій підприємство застосовує МСФЗ згідно з чіткою і беззастережною заявою про відповідність їй МСФЗ. Наведена порівняльна інформація в проміжній фінансовій звітності також повинна відповідати всім вимогам МСФЗ. Отже, їх повне дотримання вкрай необхідно вже в перехідному періоді.

Висновки. Трансформація є найбільш прийнятним способом складання першої фінансової МСФЗ-звітності і має застосовуватися виключно на дві річні звітні дати: на дату переходу і дату закінчення звітного періоду, що передує першому звітному періоду за МСФЗ, а також на три проміжні (квартальні) дати в межах між датою переходу та датою закінчення звітного періоду, що передує періоду, за який подають першу МСФЗ-звітність.

Типологізація трансформації включає п'ять видів, які відрізняються глибиною та врахуванням впливу валюти фінансової звітності та/або гіперінфляції.

В процесі переходу на складання МСФЗ-звітності запропоновано виділяти три періоди: підготовчий, перехідний та перший звітний.

Підготовчий етап трансформації фінансової звітності є найбільш неврегульованим з точки зору МСФЗ та національної законодавчої бази, тому на даному етапі рекомендовано здійснювати інвентаризацію всіх наявних активів та зобов'язань, аналіз звітності, складеної за П(С)БО, та розробку методичної (обліково-аналітичної) бази трансформації.

Подальші дослідження у сфері трансформації фінансової звітності, складеної за П(С)БО, в МСФЗ-формат вбачається доречним спрямовувати на розробку пооб'єктних методик трансформації елементів фінансової звітності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності // Сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962.
2. Веріга Г. Проблемні аспекти трансформації фінансової звітності підприємств України відповідно до принципів МСФЗ / Г. Веріга, А. Савро // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 9. – С. 23–24.
3. Веріга Г.В. Складання звітності за МСФЗ як засіб підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств / Г.В. Веріга, Т.М. Кондрашова // 36. наук. праць ДонДУУ «Фінансово-банківські механізми державного управління економікою України». Серія «Економіка». – Донецьк, 2009. – Вип. 122. – С. 298–309.
4. Голов С.Ф. Трансформація фінансової звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами : [метод. посіб.] / [С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, О.М. Кулага] // Федер. проф. бухгалтерів і аудиторів України ; 4-е вид. – К. : ФПБАУ, 2013. – 267 с.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С.Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
6. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – Х. : Фактор, 2007. – 976 с.
7. Діділовський О.М. Проблеми та перспективи застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні / О.М. Діділовський // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 1(19). – С. 142–146.
8. Жук В.М. Реформування бухгалтерського обліку та звітності: стан та перспективи / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 3. – С. 4–14.
9. Корягін М.В. Проблеми трансформації фінансової звітності відповідно до вимог МСФЗ / М.В. Корягін // Вісник комерційної Львівської академії. – 2012. – № 7. – С. 414 – 420.
10. Мисака Г. Методичні підходи до трансформації статей фінансової звітності з урахуванням зміни цін та інфляції / Г. Мисака, І. Головка // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 130. – С. 34–38.
11. Данилюк І. Фінансова звітність: аналіз вимог міжнародних стандартів та подальші напрями адаптації національної системи обліку до МСФЗ / І. Данилюк, Н. Зорій // Галицький економічний вісник. Фінансово-обліково-аналітичні аспекти. – Тернопіль : ТНТУ, 2014. – № 1. – Т. 44. – С. 125–130.

СЕКЦІЯ 10 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.7

Тараненко Ю.В.

аспірант кафедри економічної кібернети
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті висвітлено сучасний стан та визначено фактори, які впливають на ефективне функціонування ринку логістичних послуг. У результаті дослідження було визначено країни, які мають найрозвиненіші логістичні системи, та країни – лідери експорту та імпорту логістичних послуг, представлено сегментацію та міжнародну класифікацію логістичних послуг, розглянуто особливості логістичної системи України.

Ключові слова: логістика, логістична система, ринок логістичних послуг, індекс ефективності логістики, транспортні послуги, структура логістичного ринку.

Тараненко Ю.В. АНАЛИЗ РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

В статье освещено современное состояние и определены факторы, которые влияют на эффективное функционирование рынка логистических услуг. В результате исследования были определены страны, имеющие самые развитые логистические системы, и страны – лидеры экспорта и импорта логистических услуг, представлены сегментация и международная классификация логистических услуг, рассмотрены особенности логистической системы Украины.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, рынок логистических услуг, индекс эффективности логистики, транспортные услуги, структура логистического рынка.

Taranenko Y.V. RESEARCH OF THE MARKET LOGISTICS SERVICES

The article highlights the status of the market and the factors that affect the efficient functioning of the market of logistics services.

The study shows the countries with the most advanced logistics systems, and leading countries of export and import logistics services. The research examines the segmentation and classification of international logistics services. The article analyzes peculiarities of the logistics system of Ukraine.

Keywords: logistics, logistics system, logistics market, index of efficiency of logistics, transportation services, structure of the logistics market.

Постановка проблеми. У сучасному світі логістика стала невід'ємною частиною підприємницької стратегії, особливо для організацій або галузей, які орієнтуються на міжнародний ринок. Глобалізація економіки викликала конкуренцію серед підприємств за місця розташування і розміщення. Крім того, умови торгівлі припускають здійснення нових і швидких змін. Злиття підприємств і інтенсив-

ний розвиток інформаційно-комунікаційних систем тільки підсилюють ці процеси. У таких умовах саме на логістиці будується взаємодія між організаціями та підвищення їхньої економічної ефективності. Цим обумовлено підвищення ролі логістичних послуг на сучасному світовому ринку. Тому останнім часом темпи зростання обсягів послуг логістики, характерні для розвинених країн, стали спостерігатися вже практично у всіх країнах, залучених у світову торгівлю товарами і послугами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням особливостей розвитку ринку логістики займалися українські та зарубіжні вчені, зокрема Н. Аксененко, Ж.-Ф. Арвіс, Дж. Бурневіц, Е. Быкова, В. Винников, І. Желябін, М. Зеленець, А. Кизим, М. Крістофер, Б. Лапідус, А. Мішарін, Т. Наулі, А. Новиков, Н. Пек, Г. Руденко, Д. Уотерс та інші. Вони вважали, що послуги логістики є найважливішим сектором послуг світового ринку. В. Винников у своїй роботі [1] проводить аналіз міжнародного досвіду організації логістичних систем. Д. Уотерс досліджує організаційні аспекти розвитку сучасного логістичного ринку та підкреслює фактор інтеграції підприємств у рамках логістичного ланцюжка [2]. Незважаючи на значну кіль-



Рис. 1. Фактори зростання попиту на логістичні послуги на світовому ринку

Джерело: розроблено автором на основі [2].

кість досліджень, існує низка проблем, які виступають предметом дискусій та обговорень вчених-економістів. Це свідчить про бурхливий та динамічний розвиток світового ринку логістичних послуг з урахуванням діяльності компаній, які займають лідируючі позиції на цьому ринку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану та визначення факторів, які впливають на ефективне функціонування ринку логістичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Послуги логістики є специфічним товаром, продаються і купуються на міжнародних транспортних ринках, які розрізняються залежно від видів транспорту, географічних районів перевезення та видів перевезених вантажів. На рисунку 1 покажемо фактори зростання попиту на логістичні послуги на світовому ринку.

Логістика значно впливає на розвиток ринкових відносин, що призводить до зниження витрат на рух товарів (складування, розвантаження, відправка продукції), до позбавленого зростання конкуренції на продукцію та сервіс, раціонального використання ресурсів, ефективного функціонування галузі виробничої інфраструктури.

У дослідженні [3] проводиться ранжування 160 країн за низкою індикаторів у сфері торгівлі (включаючи ефективність митної адміністрації, якість інфраструктури і своєчасність відвантаження товарів), які найчастіше визнаються найважливішими для розвитку країн.

Значення індексу ефективності логістики (Logistics Performance Index) визначається (від 1 до 5 балів) на основі оцінки шести показників:

- 1) ефективності процедур митного і прикордонного оформлення (customs);
- 2) доступності і легкості організації міжнародних перевезень за конкурентоспроможними цінами (international shipments);
- 3) якості та компетентності логістичних послуг (logistics quality and competence);
- 4) можливості відстеження проходження вантажів (tracking and tracing);
- 5) своєчасності поставок (timeliness).

Чим вище показник індексу країни, тим більш розвинутою є її логістична система.

За результатами дослідження найрозвиненішу логістичну систему має Німеччина. Підсумкове зна-

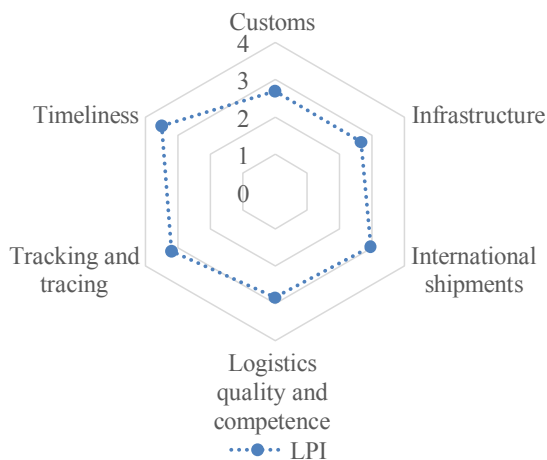


Рис. 2. Логістична система України за значенням індексу ефективності логістики

Джерело: розроблено автором на основі [3]

чення її індексу склало 4,12 бали. Трійку кращих доповнили Нідерланди (4,05 бали) і Бельгія (4,04). А найбільш несприятливі умови для роботи логістичних та експедиторських компаній створені у політично нестабільних Афганістані (2,07), Демократичній Республіці Конго (1,88) і Сомалі (1,77).

За рівнем ефективності роботи логістичної системи Україна займає 61-ше місце серед 160 країн світу.

На думку експертів, логістична система України прогресує. Це яскраво демонструє динаміка національного індексу ефективності логістики. У поточному році він досяг 2,98 бали. За оцінками Світового банку [4] найрозвиненішим компонентом вітчизняної системи логістики є своєчасність поставок вантажів (3,51), а найменш розвиненим – якість торговельної та транспортної інфраструктури (2,65) (рис. 2).

У загальносвітовому експорті та імпорті всіх видів послуг частка транспортних послуг становить приблизно 24% (5,5 трлн дол. США). Звичайно, постачальники транспортно-експедиційних послуг на світовий ринок програють за вартісними показниками експортерам товарів, але тільки найбільшим.

Найбільшим постачальником логістичних послуг є США. Їх експорт складає близько 80-90 млрд дол. США. Але вони й імпортують транспортно-експедиційні послуги на рік на суму в 90-100 млрд дол. США. Проте поступово США втрачає лідируючі позиції в даному сегменті ринку. Це пояснюється рядом економічних факторів та активним розвитком логістики в провідних європейських країнах. Також до найбільших експортерів даних послуг у світі відносяться Німеччина (25-26 млрд дол. США), Японія (40-45 млрд дол. США), а також Великобританія, Нідерланди, Гонконг (22-28 млрд дол. США), Корея та інші [5].

Одноосібним лідером в імпорті логістичних послуг також є США. Слідом за США за обсягами імпорту транспортних послуг йдуть: Німеччина – 52 млрд дол. США (7,56% ринку); Японія – 42,3 млрд дол. США (6,24% ринку); Великобританія – 35,8 млрд дол. США (5,21% ринку); Франція – 29,5 млрд дол. США (5,01% ринку); Данія – 23,9 млрд дол. США (3,48% ринку); Індія – 31,1 млрд дол. США (3,47% ринку); Республіка Корея – 29,9 млрд дол. США (3,41% ринку); Італія – 22,6 млрд дол. США (3,3% ринку); Нідерланди – 16,6 млрд дол. США (2,41% ринку) та інші. (дані наведені в середньорічному обсязі) [1].

Лідируючі позиції зазначених країн на світовому ринку покупки і продажу транспортних послуг, на думку провідних вітчизняних авторів, пояснюються активною участю даних країн у світовому товарообміні, в міжнародному поділі праці.

Частка управлінської логістики й комплексних логістичних послуг збільшуються, і більшість підприємств надають перевагу всебічній оптимізації своєї діяльності.

На сучасному етапі в світі спостерігається тенденція виникнення логістичних компаній та центрів, які пропонують комплексні функціональні рішення. Вони полягають у наданні 3PL-послуг й активному розвитку четвертого та п'ятого рівнів логістичного аутсорсингу. Слід зазначити, що максимальний попит спостерігається в Північній Америці та Європі. При цьому найбільше користувачів послугами 3PL операторів виявлено серед компаній, що працюють у сфері високих технологій (16%), промислового виробництва (13%) і виробництва продовольчих товарів (13%). Найменше користуються послугами аутсорсингу компанії, що здійснюють діяльність в області фінансів і телекомунікацій.

Ринок логістичних послуг складається з декількох сегментів. За світовою структурою виділяють такі варіанти сегментації:

1) включає такі сегменти: транспортно-експедиційні послуги; комплексні логістичні рішення; управління ланцюгами поставок [6];

2) передбачає поділ на такі сегменти: з міжнародної та внутрішньої експрес-доставки; з комплексних перевезень приватного та службового майна; з міжнародних і внутрішніх перевезень вантажів [7];

3) передбачає поділ на такі сегменти: експедиція, транспорт, логістика [8].

Для України характерна інша структура галузі, а саме: складські послуги, транспортні послуги, управління ланцюгами поставок, експедиційні [9]. Проте, на наш погляд, доцільно було б виділити такі сегменти:

- транспортно-експедиційні послуги;
- професійні складські послуги;
- експрес-доставка;
- комплексні логістичні рішення (контрактна логістика);
- управління ланцюгами поставок.

З точки зору світового досвіду та сучасних тенденцій розвитку глобального ринку логістичних послуг Україна знаходиться на етапі формування та консолідації галузі, значно поступаючись західним країнам, як з якості, так і за комплексністю послуг, які надаються національними транспортно-логістичними компаніями. На сьогодні Україна за рівнем розвитку логістики значно відстає від східноєвропейських країн.

Сфера логістики фінансує близько 15% надходжень до бюджету від виробничої сфери, займаючи на ринку послуг близько 40% ринку.

Розглянемо обсяг ринку логістичних послуг за 2009–2014 рр. (рис. 3) та розрахуємо темп приросту (рис. 4).

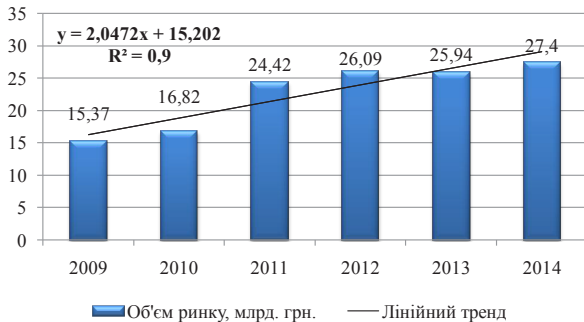


Рис. 3. Динаміка обсягу ринку логістичних послуг України за 2009–2014 роки

Можна зробити висновок, що обсяг ринку логістичних послуг зростає. Найбільше значення простежується у 2012 р.

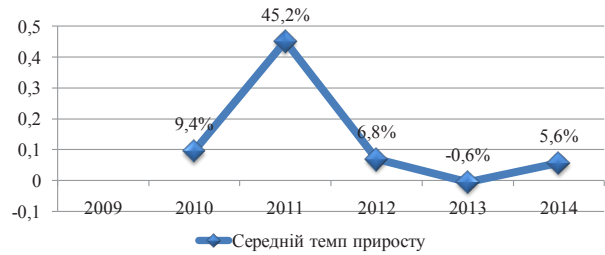


Рис. 4. Темп приросту

Джерело: побудовано автором на основі [10]

У цілому ринок логістичних послуг в Україні слабо розвинений, слабо структурований і відсутня достовірна інформація про його структуру і доходи (рис. 5).

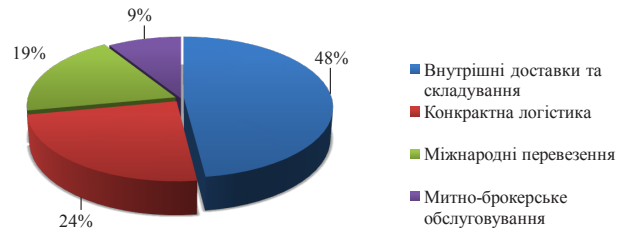


Рис. 5. Структура ринку логістики в Україні за 2013 р.

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Отже, найбільшим попитом серед логістичних послуг у загальній структурі ринку користуються внутрішні доставки та складування (48%) та контрактна логістика (24%), яка останнім часом набуває все більше популярності серед українських споживачів.

Обсяг ВВП України у фактичних цінах у 2014 році становив 1,4 трлн грн, його транспортна складова оцінюється у 10%. Сфера транспорту фінансує близько 6% надходжень до бюджету.

Комплекс логістичних послуг можуть надавати спеціалізовані логістичні компанії та логістичні оператори, яких на вітчизняному ринку не так вже і багато (включаючи українських та іноземних).

Логістичні компанії надають клієнтам вузькоспеціалізовані послуги: транспортування, декларування (митні послуги), складське зберігання, послуги зі зв'язку із закордонними постачальниками, підготовка експортно-імпоротної документації тощо. Логістичні ж оператори – це логістичні компанії,

Таблиця 1

Міжнародна класифікація логістичних компаній

Рівень логістичних послуг	Характеристика
1PL (First Party Logistics)	Автономна логістика, всі операції виконує сам власник вантажу.
2PL (Second Party Logistics)	Надання традиційних послуг з транспортування та управління складськими приміщеннями.
3PL (Third Party Logistics)	Розширення стандартного переліку послуг нестандартними (складування, перевантаження, обробка вантажів, додаткові послуги зі значною доданою вартістю), використання субпідрядників. Усі послуги надаються як окремо, так і в комплексі.
4PL (Fourth Party Logistics)	Інтеграція усіх компаній, залучених в ланцюг поставок.
5PL (Fifth Party Logistics)	Управління усіма компонентами, що утворюють єдиний ланцюг постачання вантажів, за допомогою електронних засобів інформації.

Джерело: складено автором на основі [12; 13].

які надають комплекс послуг своїм клієнтам. Досвідчений оператор може залучати інших підрядників для виконання поставлених цілей. Крім цього, логістичні оператори укладають угоди здебільшого на середньо- та довгостроковий період та намагаються бути основним (єдиним) виконавцем для свого замовника. Логістичні оператори готові делегувати своїх окремих спеціалістів на підприємство-замовник для максимально ефективної координації їх спільної діяльності [11, с. 63]. Логістичні компанії і логістичні оператори намагаються швидко реагувати на вимоги замовників та постійно покращувати якість обслуговування.

За міжнародною класифікацією, існують п'ять рівнів надання логістичних послуг (табл. 1).

На вітчизняному ринку логістичні компанії здебільшого надають послуги рівня 3PL. Основні оператори ринку логістичних послуг в Україні та їх частка на загальному ринку представлені на рисунку 6.

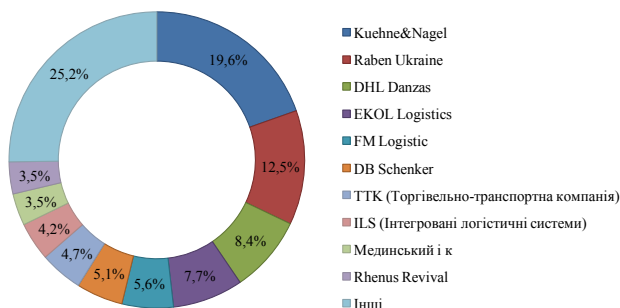


Рис. 6. Частка основних логістичних компаній на ринку України

Джерело: складено автором на основі [10]

З рисунка 6 видно, що найбільшу частку на ринку логістичних послуг України займають німецька компанія Kuehne&Nagel (19,6%) і голландська компанія Raben Ukraine (12,5%). Щодо українських компаній можна сказати, що вони ще розвиваються та набирають обертів.

Зміни у внутрішньополітичній ситуації в Україні істотно вплинули на ведення бізнесу і ринок логістичних послуг. Основна кількість логістичних компаній, що надають саме спеціалізовані послуги, сконцентрована в Києві. Можливість надання транспортних послуг у деякі регіони України значно ускладнилася у зв'язку зі зміною кон'юнктури ринку, поставки в деякі міста схильні до високих ризиків безпеки як для життя персоналу, так і для збереження транспорту і вантажів.

Для того щоб вижити, компаніям доведеться шукати способи для скорочення витрат і підвищення продуктивності праці. Для цього потрібно звернутися до міжнародного досвіду щодо оптимізації роботи компанії, використання сучасних систем автоматизації процесів управління перевезеннями та знизити витрати на персонал. Також частина логістичних

центрів може мігрувати з великих міст у передмістя або сусідні обласні центри.

Висновки з проведеного дослідження. На сучасному етапі економічного розвитку логістичні послуги займають одне із провідних місць на світовому ринку. У результаті дослідження було виділено фактори зростання попиту на логістичні послуги, визначено країни, які мають найрозвиненіші логістичні системи, та країни-лідери експорту та імпорту логістичних послуг, розглянуто особливості логістичної системи України, представлено сегментацію та міжнародну класифікацію логістичних послуг. При виборі логістичного партнера потрібно враховувати економічний розвиток та щільність населення регіонів країни. Це потрібно для того, щоб максимально близько розмістити свою продукцію до потенційних споживачів і для мінімізації операційних витрат. Також тут варто враховувати наявність транспортних комунікацій, у тому числі зручність зв'язків з найбільшими портами країни для доставки вантажів на склади логістичного оператора.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Винников В.В. Логистика на водном транспорте : учебн. пособие / В.В. Винников, Е.Д. Быкова, С.В. Винников. – Одесса : ВД «Феникс», 2004. – 222 с.
2. Waters D. Logistics: An Introduction to Supply Chain Management / D. Waters // Palgrave Macmillan. – 2003. – 364 p.
3. Connecting to complete 2014: trade logistics in the global economy - The logistics performance index and its indicators [Електронний ресурс] / [J.-F. Arvis, M.A. Mustra, J. Panzer, L. Ojala, T. Naula] – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/LPI2014.pdf> – Назва з екрану.
4. Logistics Performance Index (LPI) Report: The Gap Persists / World bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://int-bi.com/sobytiya/material/7.html> – Назва з екрану.
5. Зеленець М.В. Експедиція вантажів в транспортних компаніях / М.В. Зеленець // Міжнародний бізнес Росії. – 2012 року. – № 3. – С. 39.
6. Аксененко Н.Є. Залізниця Росії: від реформи до реформи / Н.Є. Аксененко, Б.М. Лапідус, А.С. Мішарін. – М. : Транспорт, 2011. – 335 с.
7. Желябін І.В. Доставка від дверей до дверей / І.В. Желябін // Бюлетень транспортної інформації. – 2011. – № 5. – С. 21.
8. Burnewicz J. Polska w orbicie strategii europejskich operatorów logistycznych. Spedycja, Transport, Logistyka / J. Burnewicz. – 2005. – № 5 – S. 72.
9. Кизим А.А. Страхування міжнародних вантажів в системі мультимодальних перевезень вантажу / А.А. Кизим, А.В. Новиков // Журнал логістика. – 2011. – № 5(58).
10. Pro-Consulting Аналітика ринків. Фінансовий консалтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pro-consulting.ua/> – Назва з екрану.
11. Руденко Г.Р. Аналіз ринку логістичних послуг в Україні / Г.Р. Руденко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 8(403). – С. 63-65.
12. Christopher M. Logistics and Supply Chain Management / M. Christopher // Harlow: Prentice Hall. 2005. – P. 299.
13. Christopher M. Marketing logistics / M. Christopher, H. Peck. – Routledge, 2012. – P. 151.



ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 12

Частина 3

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 24,18.
Замов. № 23/15. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.