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

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 21
Частина 2

Херсон
2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

***Шашкова Ніна Ігорівна**, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

Заступник головного редактора:

***Стратонов Василь Миколайович**, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).*

Відповідальний секретар:

***Макаренко Сергій Миколайович,** кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.*

Члени редакційної колегії:

***Савіна Галина Григорівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).*

***Соловйов Ігор Олександрович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організацій Херсонського державного аграрного університету).*

***Шебаніна Олена В'ячеславівна,** доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).*

***Назарова Галина Валентинівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

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

***Кузнєцов Едуард Анатолійович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).*

***Скидан Олег Васильович,** доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).*

***Ушкаренко Юлія Вікторівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

***Драган Олена Іванівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).*

***Грегорі Гарднер,** Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

***Едвін Португал,** Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

***Римантас Сташис,** Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, 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 поширенням через мережу Internet
рішенням Вченої ради Херсонського державного університету
на підставі Протоколу № 7 від 26.12.2016 р.

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

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2016
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2016

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Кравець І.В.
СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ 9

Любачівська Р.З.
ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ БІОЕКОНОМІКИ В СКАНДИНАВСЬКИХ КРАЇНАХ ЯК НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ 12

Шевцов Є.Д.
ГЛОБАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ 16

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Августин Р.Р.
СЦЕНАРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 19

Волощук Ю.О.
ПРІОРИТЕТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ 22

Дериховська В.І.
КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОСВІДУ КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ ТА КРАЇН ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОГО ТАБОРУ 26

Калініченко Б.В.
СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА РИНКУ АГРОПРОДОВОЛЬСТВА 31

Овсянюк-Бердадіна О.Ф.
ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ ДЛЯ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД 34

Шапуров О.О.
ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ НАУКОВИХ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОБІТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ: ФІНАНСУВАННЯ, ВИКОНАННЯ, РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ 38

Шевчук Я.В., Лалакулич М.Ю., Шевчук О.І.
ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ТА КОНКУРЕНТНА СПРОМОЖНІСТЬ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ 43

Шкода М.С.
РЕГУЛЯТОРНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІНИ КУРСУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ІННОВАЦІЙНИЙ ТИП РОЗВИТКУ 46

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ліпич Л.Г., Хілуха О.А., Кушнір М.А.
ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ПРОЕКТНОЇ ГРУПИ З ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ 52

Малахова Ю.А.
ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЧИННИКИ, ЩО ЇЇ ВИЗНАЧАЮТЬ 55

Мартинюк О.В., Гречко А.В.
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АЛЬФА-СИНТЕЗ» 59

Масляєва О.О., Гіда М.Д.
ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ 65

Мізякіна Н.О.
ВИПРАВЛЕННЯ ПОМИЛОК У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО ДО П(С)БО ТА МСФЗ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ 68

М'ячин В.Г., Куцинська М.В.
ЗАСТОСУВАННЯ КАРТ КОХОНЕНА ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 71

Обруч Г.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРОВАНОГО ТРАНСПОРТНО-ВИРОБНИЧОГО КЛАСТЕРА 77

Овчаренко Є.І., Годящев М.О.
ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 82

Олефіренко О.М.
ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ 85

Пермінова С.О., Глушко Ю.С.
ОСОБЛИВОСТІ ВНЕСЕННЯ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА 89

Польова О.Л., Жмурко Л.Ю.
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА 92

Романенко Л.Ф.
МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ 96

Романенко О.О.
ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 98

Рябоконь Н.П., Мартінович В.Г.
ІНДИКАТОРИ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ 104

Седікова І.О.
ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ 108

Терованесова О.Ю.
ОЦІНКА СКЛАДОВИХ КОНКУРЕНТОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ОСНОВІ РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНОГО ПІДХОДУ 112

Трач Р.В.
РЕСУРСНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА: СТАНОВЛЕННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ 117

Цыбульская Э.И., Марченков М.А.
ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ 121

Шелупина В.О., Пригара І.О., Новикова І.В.
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ 125

Янів Л.М., Приварникова І.Ю.
РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ СТАЛІ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ЗАКОРДОННІ РИНКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ 130

СЕКЦІЯ 5
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Бойко Є.О., Куцак В.А.
ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ НА РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В КОНТЕКСТІ ПРИРОДООХОРОННОЇ ПОЛІТИКИ 134

Бондарчук О.А.
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ 138

Грещук Г.І.
ЗЕМЛЕУСТРІЙ ЯК ЕКОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ 141

Іщенко О.А.
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПРОГРАМНА РЕАЛІЗАЦІЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКСПЕРТНИХ ПРОЦЕДУР 144

Ступень Н.М.
ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ 148

СЕКЦІЯ 5
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Андрєєва О.І.
ОБГРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 152

Костенко О.А.
НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ 157

Кретов Д.Ю.
АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЦИКЛІЧНІСТЬ РУХУ КРЕДИТУ 160

Михайленко С.В., Шрамко О.О.
ФІСКАЛЬНІ ЕФЕКТИ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ МІЖ БЮДЖЕТАМИ 165

Мільчакова А.С., Назаренко Л.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ТА МЕТОДОЛОГІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКУ 169

Пасічний М.Д.
ВПЛИВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНФЛЯЦІЙНУ ДИНАМІКУ 173

Скок П.О.
ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ 178

СЕКЦІЯ 6
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Баришевська І.В., Андрусик В.М.
ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 182

Волкова Н.А., Гогняк І.О.
АНАЛІЗ СТАНУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ РОЗВИТКУ 185

Гриліцька А.В., Ковтун Н.І.
ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ЗАПАСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 188

Скрипник М.І., Матюха М.М.
ВИЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ 191

СЕКЦІЯ 8
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С., Ступнікова К.Б.
КОМУНІКАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ САЙТУ КАФЕДРИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФОРМУВАННЯ ЇЇ ІМІДЖУ ТА ПРОСУВАННЯ В ІНТЕРНЕТІ 195

Миронова Л.Г., Кучерова Г.Ю.
РЕКУРСИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ НАМІРІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ЩОДО ВИКОНАННЯ ПОДАТКОВОГО ОБОВ'ЯЗКУ 199

Фісуненко П.А.
ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА ЗАЦІКАВЛЕНІ СТОРОНИ 202

CONTENTS

SECTION 1
WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Kravets I.V.
STATUS AND TRENDS OF UKRAINE FOREIGN TRADE ACTIVITY.....9

Liubachivska R.Z.
POPULARIZATION OF BIOECONOMY IN THE NORDIC COUNTRIES
AS THE DIRECTION OF THE INNOVATIVE ECONOMY.....12

Shevtsov Y.D.
GLOBAL MARKETING COMMUNICATIONS IN MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT.....16

SECTION 2
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Avhustyn R.R.
SCENARIO MODELLING VOLUME OF SHADOW ECONOMIC ACTIVITY IN UKRAINE.....19

Voloshchuk Y.A.
PRIORITY OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY.....22

Derykhovska V.I.
CRITERIA FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF RESEARCH ACTIVITIES
IN HIGHER EDUCATION: A COMPARATIVE DESCRIPTION OF THE EXPERIENCE
OF COUNTRIES WESTERN EUROPE AND COUNTRIES OF THE POST-SOCIALIST CAMP.....26

Kalinichenko B.V.
THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF COMPETITION POLICY REALIZATION
ON THE AGRO-FOOD MARKET.....31

Ovsianiuk-Berdadina O.F.
PROSPECTS FOR THE USE OF FUNDRAISING FOR THE DEVELOPMENT
OF THE CONSOLIDATED TERRITORIAL COMMUNITIES.....34

Shapurov O.O.
ECONOMIC ASPECTS OF SCIENTIFIC AND SCIENTIFIC-TECHNICAL WORKS
OF BUSINESS SECTOR: FINANCE, PERFORMANCE, EFFECTIVENESS.....38

Shevchuk Y.V., Lalakulych M.Y., Shevchuk O.I.
OPERATION PROSPECTS AND COMPETITIVE ABILITY ELECTRIC
VEHICLES IN UKRAINE.....43

Shkoda M.S.
REGULATORY INNOVATION POLICY DEVELOPED WORLD
AND FUTURE CHANGES COURSE TO DOMESTIC ECONOMY TYPE OF INNOVATION.....46

SECTION 3
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Lipych L.H., Kchilycha O.A., Kushnir M.A.
EMPLOYEE COMPENSATION: APPROACHES TO AN EFFECTIVE
COMPENSATION SYSTEM.....52

Malakhova J.A.
ENTERPRISE INVESTMENT ACTIVITIES AND FACTORS DETERMINE ITS.....55

Grechko A.V., Martyniuk O.V.
MATHEMATICAL METHODS OF ASSESSMENT FACTORS OF INCREASE
PROFITABILITY EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF THE PROCESS
OF FORMATION IN «ALPHA SYNTHESIS LLC».....59

Maslyaeva O.O., Hida M.D.
DETERMINE THE FACTORS THAT AFFECT THE ECONOMIC STABILITY ENTERPRISES.....65

Mizyakina N.O.
CORRECTION OF ERRORS IN THE FINANCIAL STATEMENTS IN ACCORDANCE
WITH STATEMENTS OF STANDARD ACCOUNTING PRACTICE (SSAP) AND IFRS:
COMPARATIVE ASPECT.....68

Myachin V.H., Kutsyns'ka M.V.
KOHONEN MAPS APPLICATION FOR ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION
AND DETERMINING THE PROBABILITY OF INNOVATIVE ACTIVE INDUSTRIAL
ENTERPRISES BANKRUPTCY.....71

Obruch A.V.
CONCEPTUAL BASES OF THE FORMATION INNOVATIVE-INTEGRATED TRANSPORT-INDUSTRIAL CLUSTER....77

Ovcharenko E.I., Godyashchev M.A.
DETERMINATION OF MAIN INDICATORS OF BUSINESS ACTIVITY ENTERPRISES....82

Olefirenko O.M.
SOURCES OF FINANCING OF THE ENTERPRISES' INNOVATIONS COMMERCIALIZATION: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS....85

Perminova S.A., Glushko Y.S.
THE PECULIARITY OF TRANSFERRING PROPERTY RIGHTS TO THE OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY TO THE AUTHORIZED CAPITAL OF THE JOINT-STOCK COMPANY....89

Polevaya E.L., Zhmurko L.Y.
SYSTEM OF MANAGEMENT OF WORKING CAPITAL OF ENTERPRISE....92

Romanenko L.F.
MARKETING COMMUNICATIONS AND ASSESSMENT OF THEIR EFFECTIVENESS....96

Romanenko O.O.
THE USE OF DIGITAL MARKETING FOR THE EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF MARKETING STRATEGIES FOR FOOD ENTERPRIS....98

Riabokon N.P., Martinovich V.G.
INDICATORS OF CLIENT-ORIENTED APPROACH....104

Sedikova I.A.
VERTICAL INTEGRATION AS A MEANS OF OVERCOMING INFORMATION ASYMMETRY: PROBLEM DEFINITION....108

Terovanesova A.I.
THE COMPONENTS ASSESSMENT OF THE ENGINEERING ENTERPRISES COMPETITIVE STATUS ON THE BASIS OF THE RESOURCE-ACTIVITY APPROACH....112

Trach R.V.
ENTERPRISE RESOURCE STRATEGY: FORMATION, CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS....117

Tsybulska E.I., Marchenkov M.A.
INVESTIGATION THE ESSENCE OF ENTERPRISE INVESTMENT POLICY....121

Shelupina V.O., Prigara I.O., Novikova I.V.
EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGIONS ON THE EXAMPLE OF SUMY REGION....125

Yaniv L.M., Privarnikova I.Y.
DEVELOPING OF WORLD STEEL MARKET AND PROMISING FOREIGN MARKETS FOR ENTERPRISES OF STEEL INDUSTRY OF UKRAINE....130

SECTION 4
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Boiko E.O., Kutsak V.A.,
THE PECULIARITIES OF PUBLIC ADMINISTRATION INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT LOGISTICS IN THE FRAME OF ENVIRONMENTAL POLICY....134

Bondarchuk O.A.
INSTITUTIONAL MODEL OF THE ENVIRONMENTALLY ORIENTED MANAGEMENT OF FOREST RESOURCES EXPLOITATION....138

Hreschuk G.I.
LAND MANAGEMENT AS AN ECOLOGICAL AND ECONOMICAL INSTRUMENT TO PROVIDE SUSTAINABLE DEVELOPMENT....141

Ichshenko O.A.
INFORMATION TECHNOLOGIES AND IMPLEMENTATION OF AUTOMATION SOFTWARE OF ENVIRONMENTAL EXPERT PROCEDURES....144

Stupen N.M.
PECULIARITIES OF ECONOMIC STIMULATING ECO-SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RECREATIONAL AREAS....148

SECTION 5
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Andreeva O.I.
JUSTIFICATION OF STRATEGY COMPONENTS OF UKRAINIAN INSURANCE MARKET.....152

Kostenko E.A.
NEW DEVELOPMENTS IN INTER-BUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE.....157

Kretov D.Yu.
THE ANALYSES OF FACTORS INFLUENCE ON THE CYCLICITY MOVEMENT OF CREDIT.....160

Mykhailenko S.V., Shramko H.A.
FISCAL EFFECTS DISTRIBUTION OF TAXES ON PERSONAL INCOME BETWEEN BUDGETS....165

Milchakova A.S., Nazarenko L.V.
INVESTIGATION OF THE CONCEPTS AND METODOLOGICAL TOOLS OF BANK ANTI-CRISIS MENAGEMENT.....169

Pasichniy M.D.
THE IMPACT OF MONETARY POLICY ON INFLATION DYNAMICS.....173

Skok P.O.
EXPORT CREDIT AGENCIES IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MECHANISMS OF STATE TRADE POLICY.....178

SECTION 6
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Baryshevska I.V., Andrusik V.M.
PECULIARITIES OF FINANCIAL REPORTING IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES.....182

Volkova N.A., Hohniak I.O.
AN ANALYSIS OF THE RETAIL SITUATION IN UKRAINE AND THE DIRECTION OF ITS DEVELOPMENT.....185

Grylitska A.V., Kovtun N.I.
RECOGNITION AND EVALUATION OF IN THE CONTEMPORARY ECONOMY.....188

Skrypnyk M.I., Matyukha M.M.
DEFINITION OF MANAGEMENT ACCOUNTING INFORMATION IN POTENTIAL.....191

SECTION 8
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Illiahenko S.M., Shypulina Y.S., Stupnikova K.B.
COMMUNICATIVE EFFECTIVENESS OF THE DEPARTMENT'S WEBSITE AS A TOOL FOR ITS IMAGE FORMATION AND ONLINE PROMOTION.....195

Mironova L.G., Kucherova G.Yu.
THE APPLICATION OF PATH MODELLING IN THE FORMING THE INTENTIONS OF THE SUBJECTS OF THE SECTOR OF THE TRADE INDUSTRY FOR THE PERFORMANCE OF TAX DUTIES.....199

Fisunenko P.A.
ASSESSMENT OF THE LEVEL OF INNOVATIVE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES WITH THE FOCUS ON STAKEHOLDERS.....202

СЕКЦІЯ 1
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.0:061.5

Кравець І.В.
студентка
Одеського національного економічного університету

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

У статті досліджено стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України. Автором проаналізовано показники зовнішньої торгівлі України. Було досліджено проблеми системного характеру, пов'язані із забезпеченням зовнішньоторговельної безпеки в умовах політичної і економічної криз, що переживає Україна, а також розроблено напрями подолання наявних проблем у зовнішньоторговельній сфері.

Ключові слова: зовнішньоторговельна діяльність, показники, безпека, напрями, політична та економічна кризи.

Кравец И.В. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

В статье исследованы состояние и тенденции внешнеторговой деятельности Украины. Автором проанализированы показатели внешней торговли Украины. Были исследованы проблемы системного характера, связанные с обеспечением внешнеторговой безопасности в условиях политического и экономического кризисов, которые переживает Украина, а также разработаны направления преодоления имеющихся проблем во внешнеторговой сфере.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, показатели, безопасность, направления, политический и экономический кризисы.

Kravets I.V. STATUS AND TRENDS OF UKRAINE FOREIGN TRADE ACTIVITY

The status and trends of foreign trade activity of Ukraine were discovered. The author analyzed the index of foreign trade of Ukraine. The systemic nature of the problems linked with providing security in terms of foreign political and economic crises, which Ukraine is experiencing now, was investigated. Also the directions to overcome the existing problems in the foreign trade were developed.

Keywords: foreign trade activity, performance, security, directions, political and economic crisis.

Постановка проблеми. Зовнішньоторговельна діяльність по праву є однією з основних складових зовнішньоекономічних зв'язків держави. Вона відіграє вирішальну роль в умовах посилення інтеграційних процесів, забезпечуючи передумови активного розвитку підприємств. Водночас зовнішньоторговельна діяльність підприємств сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, залученню іноземних інвестицій, формуванню економіки відкритого типу. Тому аналіз тенденцій та змін у сфері зовнішньої торгівлі важливий для прийняття ефективних управлінських рішень та внесення обґрунтованих коректив в економічну політику держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні особливості зовнішньоекономічної діяльності, основні проблеми та перспективи розвитку досліджують такі вітчизняні вчені, як Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, В.В. Ковалевський, Л.М. Черчик. Сучасний стан, проблеми і тенденції зовнішньоторговельної діяльності країни аналізують Л.Т. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук, В.В. Дячек та інші вчені. Серед останніх наукових публікацій варто відзначити насамперед колективний підручник за редакцією Ю.Г. Козака, Т. Спорека, Е. Молендовського, в якому науковці зазначають, що міжнародна торгівля є однією з основних рушійних сил економічного розвитку, а також сукупністю зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу [1, с. 11]. Суттєве значення міжнародної торгівлі підтверджується тим, що нині жодна країна не може обійтися без зовнішньої торгівлі. Усі країни так чи інакше залежать від неї [1, с. 40]. Т.Л. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук, досліджуючи сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні, звертають увагу на те, що саме міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є складовою врівноваженого економічного розвитку суспільства, сприяє посиленню конкурентоспроможності національної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найповніше задоволення його потреб [4, с. 41].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням учених щодо теоретичних і практичних питань зовнішньоторговельної діяльності, розуміємо, що існує потреба у вивченні новітніх тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі товарами і послугами в Україні та визначенні проблем розвитку зовнішньоторговельних відносин.

Мета статті полягає у проведенні аналізу тенденцій та дослідженні проблеми розвитку зовнішньоторговельної сфери України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна нині здійснює зовнішньоторговельні операції з партнерами із понад 200 країн світу (у 2015 р. їх налічувалося 217). Обсяг експорту товарів та послуг України у 2015 р. становив 46,7 млрд. дол. США, імпорту – 42,6 млрд. дол. Порівняно із 2014 р. експорт скоротився на 27,2%, імпорт – на 29,9%. Суттєві коливання у вартісних та фізичних обсягах експорту та імпорту товарів і послуг засвідчують нестабільність наявної моделі зовнішньоекономічної діяльності та її значну чутливість до впливу екзогенних та ендогенних чинників (табл. 1).

Динаміка зовнішньоторговельного балансу,що простежується у більш глибокому часовому періоді, підтверджує відсутність стійких тенденцій у сфері зовнішньоторговельної діяльності України.

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі України за період 2008–2015 рр.

Рік	Товарообіг	Експорт	Імпорт	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)		Індекс цін (Пааше)		Індекс умов торгівлі	
	млрд. дол. США			експорт	імпорт	експорт	імпорт	кількісний	ціновий
2008	170,7	78,8	92,0	110,5	114,9	123	122,8	96,2	100,1
2009	99,9	49,3	50,6	81	53,5	73,2	99,2	151,3	73,8
2010	127,9	62,1	65,8	103,2	113,1	126	118,1	91,2	106,7
2011	168,2	80,9	87,2	106	112,8	125,6	120,6	94,0	104,1
2012	170,7	80,9	89,8	102,6	93,4	98,1	110,2	109,8	89
2013	158,2	74,8	83,3	92,2	89,6	101	101,3	102,9	99,8
2014	124,9	64,1	60,8	92,1	74,4	94,8	98,3	123,8	96,4
2015	89,2	46,7	42,6	86,0	76,7	82,3	89,8	112,1	91,6

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [9]

Зовнішньоторговельне сальдо після тривалого періоду утримання на позитивному рівні з 2006 р. змінилося на негативне. У 2014–2015 рр., в умовах значного падіння обсягів товарообігу, позитивне сальдо відновилося, проте це відбулося за рахунок скорочення імпорту більш високими темпами, ніж експорту (обсяги експорту у 2014 р. скоротилися на 14%, імпорту – на 27%). Індикатором інтенсивності міжнародних торговельних зв'язків України є зовнішньоторговельна квота. За аналізований період зовнішньоторговельна квота перевищила 100-відсоткову позначку у 2000, 2003, 2004 та 2011 рр. Слід відзначити, що відкритою вважається економіка країни, якщо її зовнішньоторговельна квота перевищує 25% (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка зовнішньоторговельного сальдо, експортної, імпортної та зовнішньоторговельної квот України за період 1996–2015 рр. (за 2010–2014 рр. наведено дані без урахування території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя)

Рік	Сальдо зовнішньої торгівлі, млн. дол. США	Експортна квота, %	Імпортна квота, %	Зовнішньо-торговельна квота, %
1996	339,5	42,9	42,2	85,1
1997	424,0	37,8	36,9	74,8
1998	350,7	39,3	38,5	77,7
1999	2 236,2	48,1	41,0	89,2
2000	2 952,4	57,8	48,3	106,1
2001	2 886,5	52,1	44,5	96,6
2002	3 844,0	51,9	42,9	94,8
2003	2 836,7	54,5	48,8	103,3
2004	6 918,6	58,5	47,9	106,4
2005	1 291,8	46,9	45,4	92,2
2006	-2 884,5	42,6	45,2	87,8
2007	-7 263,6	40,9	46,0	86,8
2008	-13 294,7	43,7	51,1	94,8
2009	-1 312,6	42,1	43,2	85,2
2010	-3 628,4	46,3	48,5	94,8
2011	-6 290,6	50,3	54,4	104,7
2012	-8 878,8	46,8	51,9	98,6
2013	-8 514,2	41,5	45,9	87,4
2014	-3 356,2	50,0	46,4	96,4
2015	-4 064,5	51,3	47,2	98,5

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [9]

В обсязі експортно-імпортних операцій України найбільша частка належить торгівлі товарами. Зокрема, частка товарів у загальному експорті перевищує 80%, а в імпорті складає майже 90%. За період 1996–2015 рр. вартісний обсяг експорту товарів збільшився в 2,7 рази, а послуг – у 2 рази. Найбільш динамічно експорт товарів розвивався у 2000, 2003–2004, 2007–2008, 2011–2012 рр., послуг – у 2004–2008, 2010–2011 рр. За весь досліджуваний період частка послуг у загальному експорті скоротилася від 25% у 1996 р. до 20% у 2015 р. (рис. 1).

Структурні параметри товарного експорту України не відповідають сучасним тенденціям світового розвитку, демонструючи низьку конкурентоспроможність вітчизняних товарів з високою доданою вартістю на зовнішніх ринках.

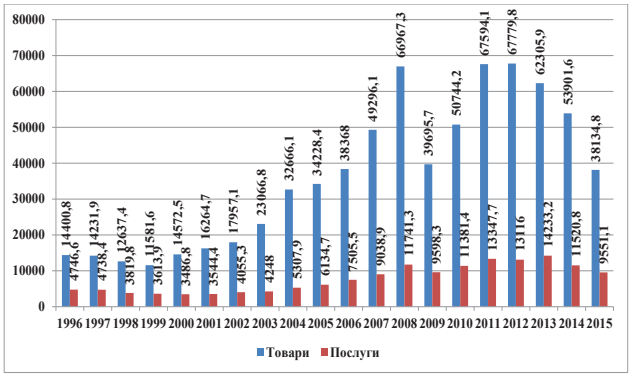


Рис. 1. Динаміка експорту товарів та послуг з України, млн. дол. США (за 2010–2015 рр. наведено дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя)

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [9]

У 2015 р. серед країн-партнерів найбільше експортувалися товари до Російської Федерації – 12,7%, Туреччини – 7,3%, Китаю – 6,3%, Єгипту – 5,5%, Італії – 5,2%, Польщі – 5,2%, Індії – 3,8% та Німеччини – 3,5%. Експорт товарів до країн Європейського Союзу становив 13 017,5 млн. дол., або 34,1% від загального обсягу експорту, та зменшився порівняно з 2014 р. на 23,4%. Основу товарної структури українського експорту складали недорогоцінні метали та вироби з них (24,8%), продукти рослинного походження (20,9%), механічні та електричні машини (10,3%), жири та олії тваринного або рослинного походження (8,7%), мінеральні продукти (8,1%,) готові харчові продукти (6,5%) та продукція

хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (5,6%) [9].

Темпи зростання імпорту товарів та послуг мають дещо іншу динаміку. Так, обсяг імпорту товарів у 2015 р. порівняно з 1996 р. збільшився у 2,1 рази, послуг – у 4,3 рази. Зростання імпорту послуг відбувалося більш інтенсивними темпами, ніж товарів, протягом всього досліджуваного періоду (рис. 2).

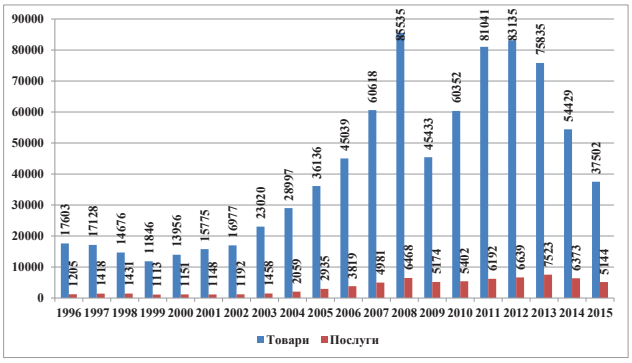


Рис. 2. Динаміка імпорту товарів та послуг до України, млн. дол. США (за 2010–2015рр. наведено дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя)

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [9]

У 2015 р. найбільші імпортні поставки товарів надходили з Російської Федерації – 20,0%, Німеччини – 10,4%, Китаю – 10,1%, Білорусі – 6,5%, Польщі – 6,2%, Угорщини – 4,1% та США – 3,9%. Імпорт товарів із країн Європейського Союзу становив 15 343,8 млн. дол., або 40,9% від загального обсягу, та зменшився порівняно з 2014 р. на 27,2%. Мінеральні продукти складали 31,2% від обсягу вартості імпорту, механічні та електричні машини – 16,7%, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 13,3%, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них – 7,1%, недорогоцінні метали та вироби з них – 5,3%, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 4,7%, готові харчові продукти – 4,3% [9].

В умовах політичної і економічної криз, що переживає Україна, гостро окреслилися накопичені за попередні роки проблеми системного характеру, пов'язані із забезпеченням зовнішньоторговельної безпеки, до яких слід віднести:

– гальмування процесів структурної перебудови вітчизняної економіки, високий рівень імпортозалежності та значну технологічну відсталість виробничо-промислового комплексу, що унеможливлює стратегічне позиціонування вітчизняних виробників на зовнішніх ринках товарів та послуг згідно з національними інтересами;

– високий рівень товарної концентрації експортно-імпортних операцій, що зумовлює високу чутливість економічної системи навіть до незначних коливань кон'юнктури зовнішніх ринків;

– деформації товарної структури імпорту та експорту, а також їх незбалансованість, що свідчить про необхідність невідкладних кроків щодо формування цільової системи заходів державного регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для подолання накопичених економічних проблем держави загалом [5, с. 57].

Висновки. Розвиток зовнішньоторговельної сфери України відбувається досить динамічно. Негативний вплив чинять нестабільна політична ситуація в Україні, високий рівень корупції й недовіри до держави як гаранта виконання угод та контрактів, неформальні відносини між органами державної влади й бізнесом, лобіювання інтересів олігархічних кланів. Вітчизняна зовнішньоторговельна сфера через свою недосконалість не здатна адекватно реагувати на наявні потужні внутрішні та зовнішні виклики, що генерує вагомі загрози економічній безпеці держави. Проблема гальмування темпів зовнішньої торгівлі нині є особливо актуальною на тлі закриття російського ринку.

Подолання наявних проблем у зовнішньоторговельній сфері має бути забезпечене за допомогою створення сприятливих умов для реалізації національних інтересів у сфері зовнішньої торгівлі. Відповідно, основним завданням уряду сьогодні є активізація своїх заходи щодо підтримки українських підприємців-експортерів з метою припинення падіння темпів зовнішньоторговельної діяльності, яке надалі може виявитися набагато вищим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародна торгівля : [підручник] / [за ред. Ю.Г. Козака, Т. Спорека, Е. Молендовського] ; 5-те вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку : [монографія] / [Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, Т.В. Батанова]. – О. : ОНЕУ, 2012. – 182 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : [монографія] / [Ю.Г. Козак, Н.В. Притула, О.А. Єрмакова та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
4. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні / [Л.Т. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук] // Science Rise. – 2015. – № 3 (3). – С. 41–45.
5. Власюк Т.О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності країни: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання / Т.О. Власюк // Стратегічні пріоритети. Серія: Економіка. – 2015. – № 4. – С. 48–58.
6. Дячек В.В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В.В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 11–19.
7. Міжнародна торгівля : [навч. посібник] / [Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінова, Н.В. Притула та інші]. – 5-те вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 272 с.
8. Черчик Л.М. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Л.М. Черчик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – № 2. – С. 21–26.
9. Державна служба статистики України / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Проблеми корегування структурних диспропорцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіонів України / [М.О. Гусєва, Ю.В. Підлипний, О.І. Шевчук] // Международный научный журнал. – 2016. – № 2. – С. 102–106.

УДК 330.57:339.9

Любачівська Р.З.
аспірант кафедри європейської інтеграції
Київського національного економічного університет імені Вадима Гетьмана

ПОПУЛЯРИЗАЦІЯ БІОЕКОНОМІКИ В СКАНДИНАВСЬКИХ КРАЇНАХ ЯК НАПРЯМ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття висвітлює особливості формування біоекономіки як сучасного напряму інноваційної економіки. Розглянуто країни Скандинавії як країни – лідери у формуванні біоекономіки в Європі та особливості імплементації їх стратегій на національному рівні. Зокрема, проаналізовано досвід Данії, Фінляндії, Швеції, Норвегії, Ісландії, Гренландії та Фарерських островів та виокремлено напрями трансформації біоекономіки за останні роки. Розкрито ефективність та корисність імплементації біоекономіки в країнах Скандинавії і запропоновано рекомендації для України.

Ключові слова: біоекономіка, скандинавські країни, інноваційна ініціатива, національна стратегія розвитку біоекономіки, інноваційна економіка.

Любачевская Р.З. ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ БИОЭКОНОМИКИ В СКАНДИНАВСКИХ СТРАНАХ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья освещает особенности формирования биоэкономики как современного направления инновационной экономики. Рассмотрены страны Скандинавии, как страны – лидеры в формировании биоэкономики в Европе и особенности имплементации их стратегий на национальном уровне. В частности, проанализирован опыт Дании, Финляндии, Швеции, Норвегии, Исландии, Гренландии и Фарерских островов, выделены направления трансформации биоэкономики за последние годы. Раскрыты эффективность и полезность имплементации биоэкономики в странах Скандинавии и предложены рекомендации для Украины.

Ключевые слова: биоэкономика, скандинавские страны, инновационная инициатива, национальная стратегия развития биоэкономики, инновационная экономика.

Liubachivska R.Z. POPULARIZATION OF BIOECONOMY IN THE NORDIC COUNTRIES AS THE DIRECTION OF THE INNOVATIVE ECONOMY

The article highlights the features of bioeconomy formation as a modern direction of innovative economy. The Nordic Countries are considered as leaders in building the bioeconomy in Europe and features of the implementation of their strategies at national level. The author analysed experience of Denmark, Finland, Sweden, Norway, Iceland, Greenland and the Faroe Islands, and singled out areas of bioeconomy transformation in recent years. Effectiveness and usefulness of implementing the bioeconomy in the Nordic countries revealed and the author offered recommendations for Ukraine.

Keywords: bioeconomy, Nordic Countries, innovation initiative, national bioeconomy strategy, innovative economy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах подальшого розвитку економіки, заснованої на знаннях, країни світу відкривають для себе нові можливості та перспективи використання біотехнологій у різних галузях промисловості. Масштаб розвитку біоекономіки на світовому рівні з кожним роком зростає та відображає досягнення окремих країн щодо імплементації своїх стратегій. Скандинавські країни як країни – лідери в біоекономіці демонструють високі позиції в рейтингах конкурентоспроможності та інноваційної діяльності. Ефективна модель інноваційної економіки країн Скандинавії є важливим фактором для проведення даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційної економіки активно досліджується українськими та зарубіжними вченими, серед яких: А. Абаєв, Ю. Бажал, Д. Белл, В. Геєць, І. Лукінов, А. Чухно, Л. Федулова, І. Макаренко, А. Поручник, В. Соловйов, Е. Тофлер, Дж. Філд, Ф. Фукуяма, Л. Яременко, Ф. Шарп, К. МакКормік та ін.

Мета статті полягає у дослідженні досвіду формування біоекономіки скандинавських країн та визначенні основних чинників ефективності її імплементації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значний оптимізм у перевагах розроблення передової біоекономіки також відображає й значні ризики для країн. Особлива увага в біоекономіці приділяється розробці конкретних дій та планів використання поновлюваних ресурсів у всіх галузях промисловості. Скандинавські країни (Данія, Фінляндії, Швеція, Норвегія, Ісландія, Гренландія та Фарерські острови) володіють високим потенціалом в інноваційних розробках та займають найвищі рейтинги щодо розвитку економік. Важливим аспектом розвитку економіки скандинавських країн є спільне прагнення посилити їх зростання та розвиток на основі знань. Скандинавські країни використовують сильні сторони та ресурсний потенціал своїх країн для побудови взаємозв'язків між науковими установами та підприємствами, інноваціями та людьми. Високі амбіції скандинавських підприємств та наукових установ посилюють міжнародне співробітництво для поширення новітніх знань і технологій.

У 2012 р. ЄС представив стратегію «Інновації для сталого економічного зростання: біоекономіка для Європи» [1], яка стала імпульсом для розроблення стратегій біоекономіки країн Європи. Основна мета даної стратегії полягає у зниженні залежності ЄС від викопних ресурсів. Стратегія побудована на основі трьох напрямів: збільшення інвестицій у науково-дослідну сферу, інновації та професійні навички; посилення політичної взаємодії та співпраці із зацікавленими сторонами; розвиток ринків та конкурентоспроможності в секторі біоекономіки. Особливу увагу в стратегії приділяється видам викопного палива, які повинні бути змінені на природні альтернативи як частина переходу до постнафтового суспільства. Одним із завдань імплементації біоекономіки в країнах є створення спеціальних стратегій біоекономіки на державному рівні та допоміжних стратегічних документів. Стратегія має всеосяжний характер, за умов віднесення її до цілої держави або частковий, коли лише окремі регіони або провінції мають установлену програму.

Країни Скандинавії активізували свою діяльність та співпрацюють у розробці спільних проектів, програм та ініціатив. У 2014 р. запущено програму «Ініціатива скандинавських країн щодо біоекономіки» (2014–2016 рр.), яка ініційована Ісландією під час головування Ради Міністрів Скандинавських країн. У програмі співробітництва беруть участь п`ять Міністерських Рад Скандинавських країн: навколишнього середовища; рибного господарства та аквакультури, сільського господарства, харчового та лісового господарства; торгівлі, енергетики та регіональної політики; освіти і науки; культури. Скандинавські фахівці об`єднують свої зусилля в роботі над проектами для сприяння сталому використанню природних ресурсів. Ця ініціатива сприяє посиленню конкурентоспроможності економік, піклується про інтереси суспільства та навколишнього середовища [2].

У рамках Програми створено групу зі скандинавської біоекономіки (the Nordic Bioeconomy Panel), яка сприяє та координує співпрацю скандинавських країн та надає можливості для міжнародного фінансування наукових досліджень і розробок, а також зміцнює скандинавську позицію в міжнародній політиці. Основною метою є сприяння трансформації біоекономіки в скандинавських країнах через стимулювання інновацій для дослідження потенціалу скандинавського регіону. Група складається з представників офіційних установ, науково-дослідних закладів, приватних компаній і громадського суспільства, які разом забезпечують розуміння соціоекономіки, природничих наук, бізнесу, регіональної політики та навколишнього середовища [3].

У 2014 р. опублікований інноваційний звіт скандинавських країн «Створення вартості з біоресурсів», який надає статистичні дані впливу біотехнологій на економіку скандинавських країн. Загальний оборот ключових секторів біоекономіки в скандинавських країнах становить близько 184 млн. євро (сільське господарство, біоенергетика та біопаливо, рибне господарства та аквакультура, лісове господарство, лісова промисловість та харчова промисловість), на які припадає 10% від загальної скандинавської економіки [4, с. 14]. Однак у звіті не розглядаються Гренландія та Фарерські острови. Відповідно до статистичних даних щодо частки біоекономіки в економіці країн, найвищий показник представлено в Ісландії – 18%, а найнижчий – у Норвегії – 6% (рис. 1). Найбільш успішними і розвиненими у використанні біотехнологій є північно-скандинавські країни, адже їх потенціал та підтримка біоекономіки проявляються у багатоплановій природі та широкому діапазоні природних можливостей.

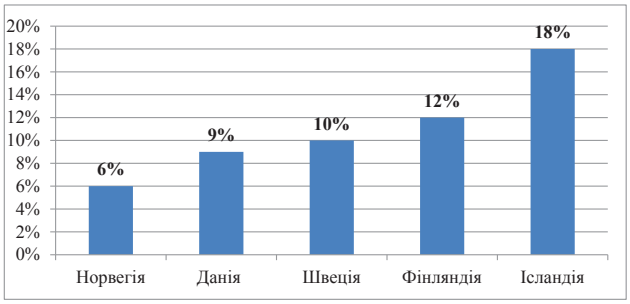


Рис. 1. Частка біоекономіки в економіці країн, 2011–2012 рр.

Джерело: складено автором на основі [4, с. 97]

Ключові сектори в біоекономіці скандинавських країн у 2011–2012 рр. представлено в табл. 1. Зокрема, у Данії на сектор сільського господарства припадає 31%, у Швеції – 21%, у Фінляндії та Норвегії – 11%, в Ісландії – 8%, що в чотири рази менше, ніж у Данії. Біоенергетика та біопаливо становлять 6% у Фінляндії та Швеції, 5% – у Данії та 1% – у Норвегії, а для ЄС цей показник становить тільки 2%. Сектор рибного господарства та аквакультури демонструє потужні показники в Ісландії – 24% та Норвегії – 17%, тоді як для ЄС цей показник становить 2%. У Швеції 13% припадає на лісове господарство, що є найвищим показником серед усіх скандинавських країн. У Фінляндії лісова промисловість становить 49%, тоді як в Ісландії на цей показник припадає 1%. У харчовій промисловості переважає Ісландія – 68%. У Данії і Норвегії харчова промисловість є вище середнього показника по ЄС.

Досвід Данії. Зазначимо, що Данія не має розробленої спеціальної стратегії розвитку біоекономіки на національному рівні. Консультативним органом підтримки державних дій у напрямі біоекономіки є Національна група з розвитку біоекономіки (the National Bioeconomy Panel). Прагнення уряду вивести Данію в лідери в біоекономіці проявляється в організації різних заходів, та публікацій звітів, рекомендацій, заяв. Так, Національна група з розвитку біоекономіки опублікувала коментарії-виклад «Данія як центр зростання для стійкої біоекономіки» (2014 р.), який не представляє собою стратегію як таку, проте надає рекомендації для уряду з метою сприяння розвитку датської біоекономіки. У даному документі надається визначення біоекономіки: «Це економіка, в якій основні будівельні блоки, що використовуються для виробництва енергії, хімічних речовин і матеріалів, реалізуються з поновлюваних біологічних ресурсів, у тому числі відходів рослин і тварин. Наприклад, продукти харчування (та їх інгредієнти), корми (та їх інгредієнти), продукти біологічного походження (хімічні речовини на основі біомаси, біоматеріали і т.д.) і біоенергетика» [5, с. 1]. Ключовими галузями промисловості, які використовують біотехнології, є енергетика, агропромисловість, косметична, хімічна, охорони здоров'я.

Основними документами підтримки розвитку біоекономіки є «План зростання для вирішення водних, біо- та екологічних проблем» (2013 р.) та «План зростання для виробництва продуктів харчування»

Таблиця 1

Ключові сектори в біоекономіці скандинавських країн, 2011–2012 рр.

	Данія	Фінляндія	Швеція	Норвегія	Ісландія	ЄС-27
Сільське господарство	31%	11%	21%	11%	8%	20%
Біоенергетика та біопаливо	5%	6%	6%	1%	-	2%
Рибне господарства та аквакультура	1%	0%	0%	17%	24%	2%
Лісове господарство	2%	10%	13%	2%	0%	14%
Лісова промисловість	7%	49%	36%	14%	1%	15%
Харчова промисловість	54%	23%	24%	56%	68%	49%

Джерело: систематизовано автором на основі [4, с. 15–16]

(2013 р.). Плани зростання в 2013 р. було опубліковано Міністерством бізнесу і зростання Данії на основі рекомендацій Групи зростання для вирішення водних, біо- та екологічних проблем та Групи зростання для виробництва продуктів харчування, які складаються з експертів бізнесу і були створені як консультативний орган.

В основі «Плану зростання для вирішення водних, біо- та екологічних проблем» закладено три цілі: по-перше, зробити Данію центром зростання ефективних та інтелектуальних рішень для світових проблем води; по-друге, зробити Данію центром зростання технологій і виробництва в умовах стійкої біоекономіки; по-третє, допомогти датським компаніям стати одними з кращих у світі з виробництва великої кількості товару з меншими витратами [6, с. 1]. План включає в себе 40 заходів, спрямованих на підтримку та реалізацію стратегічних цілей біоекономіки.

Наступний «План зростання для виробництва продуктів харчування» включає п`ять основних цілей стимулювання біоекономіки: стале і ресурсозберігаюче виробництво харчових продуктів; покращення правил для роботи підприємств харчової промисловості та моніторинг контролю якості продуктів; заохочуючи таланти, динаміку й експорт в харчовій промисловості, збільшити дослідження харчових продуктів; доступ до фінансування і стимулювання експорту [7, с. 6].

Отже, варто зазначити, що уряд Данії активізує свою діяльність у розробленні нових моделей та підходів до просування біоекономіки у різні галузі промисловості. Особлива увага на сучасному етапі приділяється новим винаходам та технологіям, які можуть суттєво вплинути на вартість товарів, що підвищить конкурентність економіки Данії.

Досвід Фінляндії. У 2014 р. уряд Фінляндії прийняв та опублікував стратегію біоекономіки «Фінська стратегія з розвитку біоекономіки». Пріоритетними секторами, які використовують біотехнології, є лісове господарство, деревообробна промисловість та охорона здоров'я. Фінська стратегія біоекономіки розроблена під керівництвом Міністерства праці та економіки, а також у співпраці з прем'єр-міністром та іншими департаментами і міністерствами. Залученими до розроблення також були громадський центр технічних досліджень VTT і фінський інноваційний фонд Sitra. У стратегії надається таке визначення біоекономіки: «Це економіка, яка спирається на поновлювані природні ресурси для виробництва продовольства, енергії, товарів та послуг» [8, с. 6].

Біоекономіка Фінляндії дасть можливість зменшити залежність від викопних видів природних ресурсів, запобігти втраті біорізноманіття, створити нове економічне зростання та збільшити кількість робочих місць відповідно до принципів сталого розвитку. Метою стратегії є збільшення біоекономічної продукції до 100 млрд. євро до 2025 р. і створенню 100 тис. нових робочих місць. У стратегії зазначено такі стратегічні цілі розвитку біоекономіки: конкурентне робоче середовище для біоекономіки; новий бізнес із біоекономіки; конкурентоспроможна компетентна база біоекономіки; доступність і стійкість біомас [8, с. 3].

Отже, уряд Фінляндії акцентує увагу на стійкому зростанні та має на меті за допомогою біоекономіки забезпечити створення нових робочих місць і розроблення конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. Провідною ідеєю є вдосконалення та реалізація винаходів у Фінляндії, які б вирішували глобальні проблеми людства та генерували нові бізнес-ідеї, що сприяло б виведенню фінської біотехнології на міжнародний ринок і забезпечило фінансовий добробут.

Досвід Норвегії. Норвезький уряд прийняв низку стратегічних документів із ключових питань розвитку біоекономіки. На даний час немає цілісної стратегії біоекономіки, її прийняття очікується на кінець 2016 р. Міністерства сільського господарства і харчової промисловості, а також торгівлі, рибного господарства несуть відповідальність за розроблення норвезької стратегії біоекономіки. Висока підтримка урядом Норвегії біоекономіки сприяла формуванню інноваційних документів, в яких розглядаються стратегічні напрями промисловості в біоекономіці: сільське господарство, лісове господарство, енергетика аквакультури, агропромисловість, охорона здоров'я.

Одним із заходів було створення норвезького інституту біоекономічних досліджень у 2015 р. шляхом злиття найбільш важливих сільськогосподарських та лісових науково-дослідних інститутів країни. Оскільки Норвегія є одним із лідерів використання морських ресурсів та розвитку інноваційної морської біоіндустрії, уряд опублікував стратегію «Біорозробка при дослідженні моря – джерело нового і стійкого зростання добробуту» (2009 р.).

Ще одним активним кроком стало опублікування «Національної стратегії в галузі біотехнології 2011–2020 рр.», де визначено більш комплексний шлях розвитку біотехнологічних інновацій та їх комерціалізація в різних секторах біотехнології. Головними цілями є формування біотехнології та суспільства, міжнародне співробітництво, промисловий розвиток компетенцій та інфраструктури [9, с. 12].

Слід зазначити, що інноваційна система Норвегії є сильним ланцюгом, який підкріплений підтримкою держави. Уряд надає допомогу різним проектам та створює фінансові установи для фінансування проектів (наприклад, «Інноваційна Норвегія» – державна організація підтримки розвитку інновацій підприємств). Науково-дослідницька Рада Норвегії та банк національного розвитку «Інноваційна Норвегія» підтримують розвиток біоекономіки на місцевому та регіональному рівнях у рамках програми «Норвезькі інноваційні кластери».

Досвід Швеції. У Швеції відсутня національна стратегія розвитку біоекономіки. Однак у 2012 р. шведським урядом опубліковано «Шведську науково-дослідну, інноваційну стратегію для біоекономіки», яка розроблена Дослідницькою Радою Швеції (Formas) у співпраці зі Шведським урядовим агентством інноваційних систем (Vinnova) та Шведським енергетичним агентством. У стратегії виділяються науково-дослідні вимоги для стійкого розвитку біоекономіки, зокрема: зміна непоновлюваних ресурсів на біоресурси (використання біомаси); розумні продукти і розумне використання сировини; зміна споживчих звичок і установок (збільшення життєвого циклу товару, поліпшення розподілу та зберігання товару та інші); пріоритетність і вибір заходів (вирішення одночасно екологічних та соціально-економічних наслідків і конфлікту цілей у політиці управління) [10, с. 9–10].

Важливо зазначити, що Швеція має хороші природно-географічні умови, розвинуті традиційну промисловість та інфраструктуру, що дає кращі можливості для використання біотехнологій у різних галузях промисловості з високим різноманіттям біомаси.

Досвід Ісландії (Фарерські острови та Гренландія). Стратегію розвитку біоекономіки для західних скандинавських країн взяли на себе зобов'язання розробити Ісландія та Фарерські острови. У рамках програми створена група національних експертів. Ключовими напрямами є сільське господарство, рибальство, енергетика та аквакультура. Увага зосереджена на рибній промисловості, оскільки саме вона становить значний відсоток ВВП даного регіону. Передача та обмін знань від Фарерських островів може сприяти просуванню діяльності аквакультури в Ісландії та Гренландії. Варто зазначити, що основою стратегії є використання ефекту синергії від рибної промисловості і біотехнології.

Висновки. Країни Скандинавії активно розвивають біоекономіку як напрям інноваційної економіки з можливістю вирішити глобальні проблеми людства. Скандинавські країни мають потужний державний апарат регулювання та розвитку інновацій. Кожна країна розробляє певні заходи, програми стратегії біоекономіки, але разом із цим розробляються й спільні ініціативи щодо розвитку та просування біоекономіки на міжнародному рівні. На основі викладеного аналізу надамо рекомендації для формування біоекономічного середовища в Україні, що сприяло б розвитку інноваційної економіки та підвищенню конкурентності:

1) створити робочу групу з питань формування біоекономіки у співпраці з міністерствами промисловості;

2) виокремити пріоритетні напрями промисловості для використання біотехнології та створення умов для просування товарів та послуг;

3) розробити національну стратегію біоекономіки для стійкого зростання як результат активного просування інноваційної економіки;

4) розширити співпрацю між університетами та підприємствами, які залучені до біотехнологічної діяльності, і сформувати середовище для міжнародної співпраці установ для обміну знань;

5) розробити ініціативи, які сприятимуть вирішенню проблем людства та будуть задіяні для довгострокових та короткострокових проектів;

6) створити фонди для фінансування біотехнологічних проектів із залученням представників бізнесу та іноземних інституцій;

7) стимулювати науково-дослідні роботи найпотужніших університетів та лабораторій, які займаються біотехнологічними дослідженнями;

8) активно проводити моніторинг діяльності проектів для прискорення комерціалізації та випуску товарів та послуг на основі біотехнологічних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. European Commission. Innovating for Sustainable Growth: A Bioeconomy for Europe / European Commission // Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/bioeconomycommunicationstrategy_b5_brochure_web.pdf.
2. Ministry for the Environment and Natural Resources. The Nordic Bioeconomy Initiative – NordBio / Ministry for the Environment and Natural Resources // Iceland. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nordbio.org/about-nordbio/.
3. About the Nordic Bioeconomy Panel. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.norden.org/en/theme/nordic-bioeconomy/nordic-bioeconomy-panel/about-the-nordic-bioeconomy-panel.
4. Creating value from bioresources - Innovation in Nordic Bioeconomy // Nordic Innovation, Oslo. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nordicinnovation.org/Global/_Publications/Reports/2014/2014_01%20Innovation%20in%20Nordic%20Bioeconomy_final.pdf.
5. The National Bioeconomy Panel. Denmark as growth hub for a sustainable bioeconomy: Statement by the National Bioeconomy Panel / The National Bioeconomy Panel. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naturerhverv.dk/fileadmin/user_upload/NaturErhverv/Filer/Indsatsomraader/Biooekonomi/Denmark_as_growth_hub_for_a_sustainable_bioeconomy_statement_by_the_Danish_Bioeconomy_Panel.pdf.
6. Denmark at work. Plan for growth for water, bio & environmental solutions // The Danish Government. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://biobs.jrc.ec.europa.eu/sites/default/files/generated/files/policy/Denmark%20Plan%20for%20Growth.pdf.
7. Government's plan for growth for food // The Danish Government. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.evm.dk/english/publications/2013/12-03-13-summary-plan-for-growth-for-water-bio.
8. The Finnish Bioeconomy Strategy – Sustainable growth from bioeconomy // Ministry of Employment and the Economy. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://biotalous.fi/wp-content/uploads/2014/08/The_Finnish_Bioeconomy_Strategy_110620141.pdf.
9. National Strategy for Biotechnology 2011-202 // The Norweign Ministry of Education and Research. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/kd/vedlegg/forskning/national_strategy_for_biotechnology_2011-2020.pdf.
10. Swedish Research and Innovation Strategy for a Bio-based Economy // The Swedish Gernment. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.formas.se/PageFiles/5074/Strategy_Biobased_Ekonomy_hela.pdf.

УДК 339

Шевцов Є.Д.
аспірант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ГЛОБАЛЬНІ МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті розглядається значення різних видів глобальних маркетингових комунікацій для розвитку міжнародної співпраці, аналізується їх непрямий вплив на міжнародні бізнес-відносини. Також аргументовані пріоритети збільшення інноваційно-технологічної складової при виборі відповідних типів комунікацій для кращого задоволення потреб інформаційного зв'язку. Розроблені шляхи подальшого застосування методів для виведення комунікативних можливостей на новий рівень розвитку.

Ключові слова: глобальні маркетингові комунікації, міжнародний маркетинг, інформація, медіа-ресурси, інформаційний зв'язок, цифровий маркетинг.

Шевцов Е.Д. ГЛОБАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ
В статье рассматривается значение различных видов глобальных маркетинговых коммуникаций для развития международного сотрудничества, анализируется их косвенное влияние на международные бизнес-отношения. Также аргументированы приоритеты увеличения инновационно-технологической составляющей при выборе соответствующих типов коммуникаций для лучшего удовлетворения потребностей информационной связи. Разработаны пути дальнейшего применения методов для вывода коммуникативных возможностей на новый уровень развития.

Ключевые слова: глобальные маркетинговые коммуникации, международный маркетинг, информация, медиа-ресурсы, информационная связь, цифровой маркетинг.

Shevtsov Y.D. GLOBAL MARKETING COMMUNICATIONS IN MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT
The importance of different types of global marketing communications for the development of international cooperation was examined in the article, their impact on the international business-relations was analyzed. Also the priorities of the enlargement of the innovative technological component's during the selection of the type of communication for better satisfaction of the informational connection were reasoned. The ways of further usage of the methodology for the push of communicational capabilities to the new level of development were developed.

Keywords: global marketing communications, international marketing, information, media-resources, informational connection, digital marketing.

Постановка проблеми. Глобальні маркетингові комунікації запроваджені економічною спільнотою дуже давно, але їх ефективність залишається низькою. Це обумовлюється недостатнім розповсюдженням інформації між економічними агентами різних країн, а саме донесенням корисної бізнесової інформації до цільової аудиторії. Інформація постає найважливішим елементом впливу не тільки на споживача, а й на тих, хто не попадає до цієї категорії, але все ж таки попадають до медіа-середовища та становляться його суб'єктами завдяки глобальному сприйняттю економічного середовища як середовища можливостей для кожного. Саме з-за глобального сприйняття й розповсюдження інформаційних зв'язків між державами покращення розуміння іміджу транснаціональних брендів та навіть цілих держав стає важливим елементом комунікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематиці маркетингових комунікацій як на державному, так і на міждержавному рівнях присвячено багато наукових праць. Серед них слід відмітити американського політолога Х.Д. Лассвела, який досліджував теорію комунікацій, представників шкіл «наукового управління» й «соціальних систем»: Ф. Тейлора, Л. Барталінфі, Д. Бойетта, Дж. Маккарті, А. Рапопорта та ін. Українськими науковцями Гаркавенко С.С., Гелея С.Д., Лазебник М.Р., Скибінський С.Д., Барабаш С., Саєнко О.О., Пацалюк К.О., Давидова І.О. та ін. розроблялися концептуальні ідеї, закономірності та методологія дослідження міждержавних і державних маркетингових комунікацій з урахуванням проблем становлення та розвитку економіки.

Метою статті є аргументація, обґрунтування й визначення найкращих способів глобальної маркетингової комунікації, які відповідають актуальним тенденціям взаємодії із споживачем на ринку.

Основні результати дослідження. Міжнародна маркетингова комунікація вже давно стала повсякденним явищем в сучасній економіці. Вона відбувається кожного дня за десятками тисяч поводів. Але в сучасному суспільстві стає очевидним, що деякі процеси комунікації відбуваються занадто ефективніше ніж інші. Ефективність комунікації між глобальними брендами і споживачами оцінюється за наслідками, які йдуть пізніше – за розумінням донесеної інформації і подальшим її використанням для взаємодії із продукцією бренда.

Маркетингова комунікація повинна працювати як чітко налагоджений механізм. Тільки тоді в очах споживача буде створений необхідний імідж бренду, яким може виступати як компанія, так і держава (якщо також роздивлятися її як об'єкт, якому створюється імідж у міждержавних відносинах). Тобто міжнародна маркетингова комунікація виходить на рівень, коли починається розмежування потенційних можливостей донесення певного типу кінцевої інформації до споживачів різними комунікаційними інструментами.

Комунікаційні інструменти глобального масштабу є досить різноманітними. Основними є реклама, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту, прямий маркетинг і особисті продажі та ін. Вони являються собою певну систему, постійно змінюються, адаптуючись до новітніх економічних умов і процесів.

Система маркетингових комунікацій покликана сприяти забезпеченню просування товарів і послуг на ринок шляхом спрямування змісту комунікацій до

кожної групи зацікавлених споживачів. У міру розвитку бізнесу виробник розширює коло найважливіших для нього учасників маркетингового процесу, розвиваючи сферу і маркетингових комунікацій. На розвиток маркетингових комунікацій впливає також і стан зовнішнього середовища, у якому знаходяться бізнес і його потенційні споживачі. Безумовним є вплив на сферу маркетингових комунікацій стану економіки, культури та науково-технічного прогресу. Не можна не враховувати й вплив міжнародних факторів, у тому числі здобутки інших країн в галузі технології маркетингових комунікацій. Вони суттєво змінили сферу маркетингових комунікацій. Розвиток інформаційних технологій підвищив технічний рівень виконання звернень маркетингових комунікацій і модернізував засоби їх реалізації, що обумовило новий напрям для вдосконалення методів їх розповсюдження, зокрема сформував бази даних для прямого маркетингу, розширив використання інтернету для зв'язку зі споживачами, створив комп'ютерні програми для складання медіа-планів і обслуговування замовлень клієнтів тощо [4].

Зростанню значущості маркетингових комунікацій служать і деякі аспекти розвитку ринку і кон'юнктури:

– близькі до насичення ринки, на яких формується попит з метою заміни спожитого товару;

– проблеми зі створенням нових товарів;

– високі стандарти у виготовленні, що утруднює диференціацію товарів через якість або ціну;

– необхідність економічного зростання та подолання прагнення до заощаджень та песимістичного ставлення до розвитку цивілізації [4].

Як зазначено вище, одним з найпоширеніших видів маркетингової комунікації є реклама. За допомогою підсумованої інформації, що отримана рекламною коаліцією, можна провести дослідження й обрати найбільш впливе джерело рекламної комунікації, яке є найбільш актуальним в умовах сьогодення. Максимальне зростання в 2015-му і 2016-му роках у цифрового відео, в тому числі завдяки Youtube-складовій. Експерти всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК) припускають, що перша половина 2016-го року відображувала реакцію на нові правила закупівель відео (аукціонів), а також вони прогнозують, що друга половина 2016-го року може показати ще більш динамічне зростання.

Частка мобільної реклами становить близько 10% від обсягу банерної реклами та пошуку. Безсумнівно, що ця частка демонструє впевнене зростання в 2016-му році [4]. Уточнюючи методику оцінки експерти ВРК зробили спробу оцінити й витягти з банерної реклами частину GDN (Google Display Network), що призвело до істотного технічного зростання пошуку і технічного падіння банерної реклами.

Відповідно до класифікації Interactive Advertising Bureau окремо виділені категорії мобільної реклами і спонсорства, які раніше враховувалися в банерній рекламі та банерній рекламі та пошуку відповідно. Частка агентського ринку в категоріях істотно відрізняється. Від мінімальної в пошуку (близько 15%) до максимальної в відео й інших діджітал сегментах (близько 90-95%) [3].

ТВ-ринок в 2015-му році при практично нульовій динаміці сумарних бюджетів рекламних блоків (нагадаємо, що в обсягах ринку враховується тільки комерційна реклама) відзначився значним приростом бюджетів спонсорських проявів [3].

Оптимістично дивляться на сучасну ситуацію експерти Української Асоціації Видавців Періодичної Преси, що оцінюють рекламу в пресі. Після дуже істотного падіння в 2015-му році (близько 20%), спад сповільнився, і на результати 2016-го року експерти прогнозують зниження обсягів реклами в пресі в межах 5-6% в порівнянні з обсягами ринку в 2015 році [3].

Стає очевидним, що все ж таки у сучасному маркетинговому середовищі найбільш вигідною й впливовою постійно стає цифровий вплив через мережу інтернет і похідні інструменти цього варіанту. Digital-агентства стають все більш значущими порівняно зі звичайними маркетинговими агентствами повного циклу, не зважаючи уваги на те, що сфера охоплення їх діяльності тільки мережева.

Крім того, такий тип маркетингової комунікації як PR (або зв'язки з громадськістю) – це дуже широкий спектр діяльності, який спрямований направлена на те, щоб створити певний імідж у суб'єкта бізнес-відносин. Це є прототипом теорії «брендингу», яка спрямована в кінцевому результаті отримати непорушну позитивну думку потенційних споживачів про продукт певної марки, який представлений на ринку й здатний конкурувати. Тобто іншими словами створити думку споживачів про бренд – відкрити нові можливості для дальшого поширення кількості задоволених клієнтів.

Наступним слід звернути увагу на процес застосування класичного прямого маркетингу, який продовжують використовувати багато фірм. Споживачі розуміють рекламні матеріали, отримані від промоутерів навіть напряму як матеріальний «спам» та практично не зважають на нього уваги в більшості випадків. Спочатку такий спосіб вважався перспективним, тому що до кожного рекламного клієнта передбачувалося знаходження оптимальних шляхів зацікавлення. Але це було в теорії. На практиці відбувалися (і відбуваються) дуже короткі комунікаційні контакти, що призводить до не найбільш ефективної вибірки експериментів й низької результативності методу.

Тобто з часом пряма маркетингова комунікація почала змінюватися та деформуватися задля пристосування до сучасного середовища. Так, класичні поштові розсилки «спаму», які і зараз застосовуються (має місце безпосереднє розкладання рекламних матеріалів до домашніх поштових скриньок мешканців будинків) почали замінюватися на більш ефективні розсилки sms на мобільні телефони. Тобто з'явилася нова еволюційна ланка одного з видів прямого маркетингу – sms-маркетинг, що постає перехідним етапом до «цифралізації» комунікативних шляхів із споживачем.

«Цифровий» маркетинг стає єдиним комплексним засобом для непомітного (а іноді й помітного, але не дратуючого й ненав'язливого) ознайомлення потенційних споживачів із продуктами, що представляються на ринку. Це, наприклад, використання контекстної реклами, яка отримується після дослідження смаків інтернет-юзерів, тобто після відвідання ними окремих сайтів. Після цього реклама підлаштовується під їх потреби та інтереси автоматично. Це тільки один з варіантів застосування цифрового маркетингу.

Взагалі цифровий маркетинг включає в себе всі комунікації маркетингового спрямовування із потенційними клієнтами, які відбуваються із застосуванням сучасних технологій. Відбувається тенденція поширення залучення цього виду маркетингу, тому що він є найлегшим для сприйняття майбутніх клієнтів не тільки як аудиторію для реклами,

Рис. 1. Переваги застосування сучасного цифрового маркетингу відомими брендами

а як справжніх учасників комунікативного процесу, здатних коментувати, що їм сподобалося, а що ні. Іншими словами цифровий маркетинг у більшості випадків зменшує складність отримання зворотного зв'язку, що є важливим для аналізу проведеної роботи в подальшому.

Дуже наглядно можна прослідити залежність між прозорістю доведеної до споживачів через цифрові ресурси інформації та рівнем ефективності продажів. Саме для цього у кожного впливового бренда є сторінки, які ведуться окремо найнятими social media marketing (smm) менеджерами, в найбільших соціальних мережах: facebook, instagram, twitter, vkontakte. Це при правильному використанні не тільки полегшує доступ до інформації, але й перетворює знайомство з нею на розвагу, що позитивно відображається на загальній ситуації. Насправді, це і є одним з негласних правил успішної цифрової маркетингової комунікації – не створювати однотипний контент, а створювати можливості для гарного відпочинку водночас із сприйняттям нового. Тобто, реклама намагається відійти від класичної типології та стати ближче до мистецтва ніж до звичайної реклами.

Демонстрація якісно нового підходу до комунікації обумовлюється тим, що маркетингові засоби вже давно вийшли за рамки повсякденності. Для того, щоб виділитися поряд з іншими треба втілювати в життя інноваційні технології та робити акцент на носіях цифрової інформації. Що є повністю зрозумілим, тому що аудиторія facebook у 2016-му році становить 1,71 млрд активних користувачів, аудиторія Instagram – 500 млн користувачів. Це колосальні цифри, охопити які віртуально дуже тяжко, а без застосування інтернету – зовсім неможливо. В сукупності це надає найкращу вибірку варіантів для контактів із залученням нових користувачів, як активними, так і пасивними шляхами маркетингового зв'язку.

Стає очевидним, що цифровий маркетинг представляє велику кількість переваг, які можна виділити в окрему схему, зображену на рис. 1.

Таким чином, можна отримати наступні рекомендації до методичного виведення маркетингових комунікацій на новий рівень в міжнародному плані:

1) Продовжувати розширювати аудиторію цифрового типу, застосовуючи ресурси мережі internet для зв'язку із споживачами товарів і послуг та потенційними споживачами;

2) Перейняти теорію «брендингу» та ретельно й уважно застосовувати її на українському просторі, щоб корегувати імідж вітчизняних компаній, які діють на інтернаціональній арені;

3) Менше використовувати «класичні» види рекламної взаємодії, такі як реклама в пресі;

4) Позбавитися від класичних варіантів прямого маркетингу та надавати більшу вагу зусиллям, що пов'язані із комунікацією з аудиторією в електронному форматі;

5) Імплементація sms-маркетингу, як нової еволюційної ланки прямого зв'язку із споживачем;

6) Уважне й креативне ведення сторінок брендів у соціальних мережах;

7) Можливе застосування діяльності окремих digital-агенцій із акцентом на розміркований smm-менеджмент, здатний підвищити аудиторію фоловерів сторінок у соціальних мережах.

8) Утворення комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій при використанні інтегрованої стратегії маркетингового розвитку компаній;

9) Застосування не окремого інтернет-маркетингу, а саме сукупного «цифрового» маркетингу, який зможе надати можливість всеохоплююче впливати на рішення потенційних покупців послуг або продукції.

Висновки. Тобто, при одночасному застосуванні всіх зазначених дев'яти пунктів, що представляють собою нові можливості, відбудеться значний стрибок у продуктивності роботи фірм. Основними напрямками обрано – різні види реклами та зв'язки з громадськістю, як найбільш широкі варіанти, які здатні одразу й швидко принести масштабні наслідки та використання нових цифрових технологій. Міжнародна арена працює саме таким чином – комплексний підхід об'єднується з індивідуальними особливостями ринків, усе це приймається до уваги, проводиться рекламна компанія, а на виході отримується результат з боку ефективності. Ефективність у даному випадку – це кріпкий імідж окремих брендів.

Те, що цифрові технології і так званий «цифровий» маркетинг сучасності є найперспективнішими областями для повноцінного занурення не є сюрпризом, тому що технологічні нововведення постійно знаходять себе як найкращий повноцінний формат промоутингових компаній. Вони розвиваються дуже швидко з кожним роком та це використовується не тільки для розваг, але й для ведення бізнесу. Найкращим варіантом становиться, коли сприйняття інформації для споживача відбувається непомітно для самого споживача. Це обертається також на своєрідний квест. І виграють в ньому, як потенційний український продавець продукції, так і потенційний український споживач.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Капустина Л.М., Мосунов И.Д. Интернет-маркетинг. Теория продвижения бренда в сети: монография [Текст], Екатеринбург, 2015.
2. Рейтинг Топ 100 українських брендів 2015-го року на сайті агентства MPP Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2015.pdf
3. Об'єм рекламного ринку України 2015 і прогноз об'ємів ринку 2016 на сайті Всеукраїнської рекламної коаліції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics
4. Фінансово-інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finance-dom.ru/marketing/78/375-sutnist-marketingovix-komunikacij
5. Закон України від 03.07.1996 № 270/96-ВР «Про рекламу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80

СЕКЦІЯ 2
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 33+519.86

Августин Р.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

СЦЕНАРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОБСЯГІВ ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Запропоновано методику оцінювання наслідків тіньової економічної діяльності. Визначено чинники динаміки складових тіньового сектора економіки України та його рівень з використанням методу головних компонент з врахуванням індикативних показників. На основі методу нечітких множин здійснено класифікацію тіньових економічних відносин із виділенням окремих ситуаційних рівнів шляхом аналізу співвідношень нормалізованих значень індикаторів і порогових рівнів. Проведено аналіз стану параметрів макроекономічного розвитку України з врахуванням показника тінізації економіки, використавши фільтр Кальмана. На базі формування когнітивної карти визначено чинники тінізації національної економіки, проведено сценарний аналіз ймовірності зміни впливу факторів на стан тінізації.
Ключові слова: тінізація, економіка, моделювання, чинники, діяльність, Україна.

Августин Р.Р. СЦЕНАРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ
Предложено методику оценки последствий теневой экономической деятельности. Определены факторы динамики составляющих теневого сектора экономики Украины и его уровень с использованием метода главных компонент с учетом индикативных показателей. На основе метода нечетких множеств осуществлено классификацию теневых экономических отношений с выделением отдельных ситуационных уровней путем анализа соотношений нормализованных значений индикаторов и пороговых уровней. Проведен анализ состояния параметров макроэкономического развития Украины с учетом показателя тенизации экономики, использовав фильтр Кальмана. На базе формирования когнитивной карты определены факторы тенизации национальной экономики, проведен сценарный анализ вероятности изменения воздействия факторов на состояние тенизации.
Ключевые слова: тенизация, экономика, моделирование, факторы, деятельность, Украина.

Avhustyn R.R. SCENARIO MODELLING VOLUME OF SHADOW ECONOMIC ACTIVITY IN UKRAINE
The technique to assess the effects of shadow economic activity was proposed. The factors of the dynamics of the shadow sector of Ukraine's economy elements and its level are defined using the method of principal components taking into account the indicative targets. In the paper shadow economic relations were classified based on the method of fuzzy sets extracting certain situational levels by analyzing the ratios of normalized values of indicators and threshold points. The analysis of the parameters of Ukraine's macroeconomic development was made with regard to the indicator of the shadow economy using the Kalman filter. The factors of shadowing of the national economy were defined, based on the formation of cognitive map, and scenario analysis of the possible change of factors' effect on the shadowing was carried out.
Keywords: shadow economy, economics, modeling, factors, activity, Ukraine.

Постановка проблеми. Відомо, що передумови, чинники, фактори, наслідки та функціональні залежності існування тіньової економіки у кожній окремо взятій країні характеризуються певними, притаманними саме для цієї соціально-економічної системи особливостями. Проте, беззаперечним є той факт, що в кожній з таких систем функціонування тіньового сектора приносить істотні збитки як для економіки, так і для суспільства загалом.

Слід зазначити, що декларативно детінізація економіки входила до стратегічних засад державної політики протягом усього періоду незалежності України. Заради справедливості зазначимо, що низка заходів призвела до окремих позитивних результатів (зокрема відбулися часткова лібералізація правового поля для підприємництва, підвищення якості використання бюджетних коштів шляхом обмеження негрошових форм розрахунків з бюджетом та переходом на казначейську форму обслуговування операцій). Однак, такий позитивний вплив характеризувався несистемністю та фрагментарністю, а також мінімальними наслідками для вітчизняної соціально-економічної системи.

Очевидно, що на сьогодні обсяги тінізації лише збільшуються, а економіка перетворюється більше на ресурсоорієнтовану, ніж на інноваційно зростаючу. Звісно, ознаки тінізації економічної діяльності притаманні усім країнам світу. Однак, особливості становлення економіки передбачають різні масштаби тінізації, а відтак, і підходи до їх контролю та мінімізації. Для національної економіки об'єктивне уявлення про масштаби тінізація має актуальне значення і, відповідно, вимагає визначення сценарної моделі чинників, що знижують її рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти проблеми тінізації економічних відносин відображено в наукових працях таких зарубіжних вчених, як А. Ділнот, С. Морис (A. Dilnot & C. Morris, 1981) [13], А. Куклин, А. Найденов (A. Kuklin & S. Naydenov, 2014) [4], В. Танзі (V. Tanzi, 1982) [15], Ф. Шнайдер, А. Бюхн, К. Монтенегро (Schneider F., Buehn A. & Montenegro C., 2010) [14]. Проблеми ефективності тінізації економіки України знайшли своє відображення в наукових дослідженнях З. Варналія [11], Я. Жаліла [10], Ю. Кіржецького [2], І. Мазура [5], А. Мокія [6], М. Флейчук [6]. Дослідженням аналітичних прийомів оцінювання тінізацізаї економічних відносин займались А. Бузні [1], А. Ладанюк [9], Е. Поліщук [1], О. Раєвнєва [7], Н. Різник [8], О. Савчук [9], Г. Урсуленко [12].

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні чинників тінізації економічної діяльності, використанні сучасного методичного інструментарію оцінювання стану національної економіки з виразними ознаками тінізації та пошуку оптимального сценарію її розвитку способами економіко-математичних припущень.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою оцінки збитків, що наносяться тіньовою економічною діяльністю сферам життєдіяльності, нами була запропонована методика їх оцінки. Таким чином, сумарний збиток (Ксум) розраховується через підсумовування збитку, що наноситься у різних сферам життєдіяльності – K_i, $i \in 1, n$, де n – кількість сфер життєдіяльності (формула (1)).

$$K_i = \sum_{j=1}^{m_i} \left(\sum_{k=1}^{l_{ij}} \frac{N_{ijk} \times q_{ijk}}{f_{ijk}} + \sum_{k=1}^{p_{ij}} \frac{S_{ijl}}{f_{ijk}} \right), \quad (1)$$

де N_{ijk} – кількість правопорушень типу k у сфері i для компоненти j (ум. од.); S_{ijk} – сума збитку від правопорушення k у сфері і для компоненти j (грн); q_{ijk} – сума збитку від одного правопорушення k у сфері i для компоненти j (грн); f_{ijk} – частка врахованих офіційною статистикою правопорушень k у сфері i для компоненти j в загальній кількості правопорушень k (ум. од.) [4, с. 66].

Збиток за сферами складається з компонент K_{ij}, $j_i \in 1$, m_i, де m_i – число компонент збитку для сфери життєдіяльності i. Вони формалізуються за допомогою статистичних показників. В силу особливостей статистичної звітності, компоненти збитку можуть характеризуватися або за безпосередньою сумою збитку, або кількістю правопорушень. Введемо позначення: l_{ij} – кількість параметрів оцінки збитку з допомогою статистичних даних, що характеризують кількість правопорушень у сфері життєдіяльності i для компоненти j; p_{ij} – кількість параметрів для оцінки збитку за допомогою статистичних даних, що характеризують збиток безпосередньо через суму збитку від правопорушень у сфері життєдіяльності i для компонента j.

Сумарний завданий збиток визначається шляхом підсумовування показників збитків, розрахованих за різними сферами (формула (2)), які представлені на рис. 1.

$$K_{сум} = K_{вироб} + K_{інв} + K_{фін} + K_{бд} + \\ + K_{зед} + K_{екол} + K_{соціал} + K_{транс}, \quad (2)$$

де $K_{вироб}$ – загальна оцінка збитку у виробничій і торговельній сферах; $K_{інв}$ – загальна оцінка збитку в інвестиційній сфері; $K_{фін}$ – загальна оцінка збитку у фінансовій сфері; $K_{бд}$ – загальна оцінка збитку в бюджетній сфері; $K_{зед}$ – загальна оцінка збитку у зовнішньоекономічній сфері; $K_{екол}$ – загальна оцінка збитку у екологічній сфері; $K_{соціал}$ – загальна оцінка збитку, що наноситься тіньовою економікою соціальній сфері; $K_{транс}$ – загальна оцінка інших трансакційних витрат [4, с. 69].

Як бачимо з рисунку, вплив практично усіх основних чинників тінізації економіки України у 2015 р. порівняно з 2001 р. посилився (за винятком незначного зменшення впливу компоненти зовнішньоекономічної діяльності), що можна пояснити збільшенням уваги щодо детінізації зовнішньоекономічних відносин між Україною та її зовнішніми партнерами, з акцентом останніх на вимозі підвищення прозорості відносин між нашими державами, особливо з боку країн ЄС та США, що особливо актуалізувалося після Революції Гідності 2014 р. в нашій державі. З метою діагностики, за аналогією із задачами моніторингу

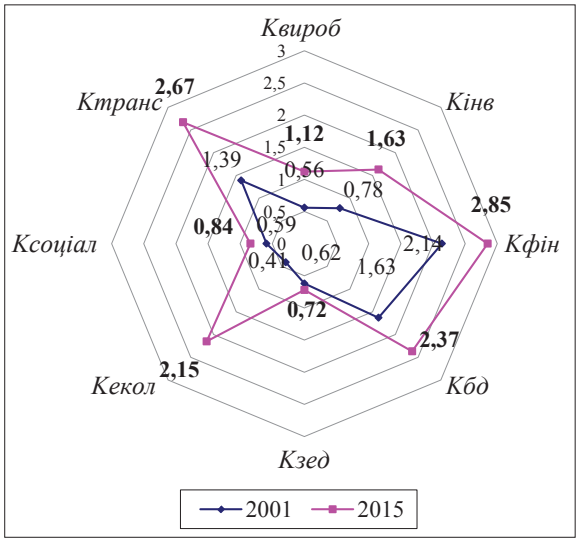


Рис. 1. Чинники динаміки тіньового сектора економіки у розрізі його складників за методом головних компонент з врахуванням індикативних показників у 2001 р. та 2015 р. в Україні

Джерело: розраховано за [3]

економічної, енергетичної та соціально-демографічної безпеки, вводяться такі ції оцінок ситуацій по кожному з індикаторів (з використанням методу нечітких множин): нормальна; передкризова; кризова. В своєю чергу, передкризова зона поділяється на три стадії: відповідно передкризова 1 (початкова стадія, ПК1), передкризова 2 (стадія розвитку ПК2), передкризова 3 (критична стадія ПК3, що загрожує переходом в кризову зону). Кризова зона також розбивається на три стадії – криза 1 (нестабільна стадія, К1), криза 2 (загрозлива стадія, К2), криза 3 (надзвичайна стадія, К3) (табл. 1). Аналіз ситуаційного стану макроекономічних показників України у 1992-2015 рр. з врахуванням показника тінізації економіки з використанням інструментарію фільтру Кальмана дозволяє стверджувати, що вітчизняна економіка знаходилася під негативним впливом тіньового сектора, який призводив до загострення кризових явищ.

Таблиця 1

Класифікація тінізації економіки за індикативними показниками

Ситуаційний стан	Позначення	Співвідношення нормалізованих значень індикаторів і порогових рівнів
Нормальний	Н	$X_{ij}^{H} = 0$ і $X_{ij}^{t} \neq X_{ПК1,ji}$
Передкриза 1	ПК 1	$0 \langle X_{ij}^{H} \langle X_{ПК2,ij}^{H}$ або $X_{ij}^{t} \equiv X_{ПК1,ji}$
Передкриза 2	ПК 2	$X_{ПК2,ij}^{H} \leq X_{ij}^{H} \langle 1$
Передкриза 3	ПК 3	$X_{ПК3,ij}^{H} \leq X_{ij}^{H} \langle 1$
Криза 1	К 1	$1 \leq X_{ij}^{H} \langle X_{K2,ij}^{H}$
Криза 2	К 2	$X_{K2,ij}^{H} \leq X_{ij}^{H} \langle X_{K3,ij}^{H}$
Криза 3	К 3	$X_{ij}^{H} \geq X_{K3,ij}^{H}$

Джерело: складено за [7, с. 40-43; 12, с. 201-207]

Причому, якщо показники сальдо поточного рахунку, загальнодержавного боргу у відношенні до ВВП та офіційного безробіття у певний період часу перебували під впливом першої стадії кризи,

внаслідок збільшення тіньового сектора, то показник ВВП на одну особу завжди характеризувався критично небезпечним для національної безпеки.

У контексті подальшого аналізу функціональних залежностей тіньової економіки вважаємо за доцільне використання підходів, що враховують слабоструктуровані проблеми (у нашому випадку тіньова економіка), побудовані на основі когнітивної карти ситуації, яка являє собою квадратну таблицю, в якій: рядки і стовпці взаємно однозначно відповідають базисним факторам, в термінах яких описується ситуація; елемент, що стоїть на перетині *i*-го рядка і *j*-го стовпця, відображає факт безпосереднього впливу і-го фактора на *i*-й фактор [1, с. 70-78]. Знак цього елемента відображає рівень впливу (позитивний чи негативний), а модуль – силу такого впливу у відповідній шкалі. Когнітивна карта є вихідним статичним поданням (відображенням) зв'язків між факторами, які існують в цій ситуації. Дозвіл проблем цілеспрямованого розвитку, що виникають у слабоструктурованих ситуаціях, вимагає побудови динамічної імітаційної моделі та отримання на її основі нових знань про структуру та динаміку ситуації, яку досліджуємо.

Рис. 2. Чинники зниження рівня тінізації економіки України у 2015 р. на основі формування когнітивної карти

Джерело: складено за [9, с. 14-18; 10, с. 50-80; 11, с. 258-302]

За результатами дослідження тіньового сектора в Україні було відібрано дванадцять ключових факторів (рис. 2), узагальнених та описаних вище.

Наступний етап аналізу когнітивної моделі пов'язаний з дослідженням імпульсних процесів. При цьому сценарний аналіз в рамках когнітивної технології, націлений на моделювання тенденцій розвитку системи, припускає завдання цілочисленних імпульсів в активні вершини когнітивної карти та визначення змін значень вершин на відповідних тактах моделювання на підставі теореми про поширення збурень, згідно з якою одержуємо (формула (3)).

$$p(t) = p(0) \times \left[A^t\right], X(t) = X(0) + \left[I + A + A^2 + \ldots + A^t\right], \quad (3)$$

де $p(t)$ – вектор зміни значень параметрів вершин орграфа на відповідному такті моделювання; $p(0)$ – вектор початкових імпульсів в вершини когнітивної моделі; A – матриця суміжності для даного орієнтованого графа; t – такти моделювання, що відображають послідовність змін станів системи; $X(t)$ – значення параметрів вершин на такті моделювання; $X(0)$ – значення параметрів вершин на початковому такті моделювання; I – одинична матриця [1, с. 71-77].

Під активними вершинами будемо розуміти фактори – потенційні важелі впливу на систему, – виявлені раніше в межах проведення аналізу чутли-

Таблиця 2

Результати сценарного моделювання чинників, що знижують рівень тіньової економіки в Україні

№ з/п	Найменування фактора	Такти моделювання				
		X1	X2	X3	X4	X5
(V1)	Розвиток кредитно-фінансових відносин	0,36	0,45	0,76	1,90	2,86
(V2)	Інвестиційна підтримка пріоритетних галузей економіки	0,19	0,78	1,67	5,16	9,47
(V3)	Зниження адміністративних бар'єрів	0,4	0,95	4,1	13,5	39,7
(V4)	Інформаційна допомога підприємцям	0,15	0,19	0,33	0,40	0,51
(V5)	Удосконалення нормативно-законодавчої бази	0,56	0,94	3,11	7,68	13,74
(V6)	Спрощена система оподаткування для пріоритетних галузей економіки	0,15	1,45	1,94	3,57	11,23
(V7)	Запровадження стимулювання розвитку підприємництва	0,20	0,20	0,20	0,31	0,58
(V8)	Система відповідальності платників податків за податкові правопорушення	0,13	0,26	1,49	2,14	6,22
(V9)	Стимулювання електронних платежів та безготівкових розрахунків	0,34	0,83	2,47	4,19	15,60
(V10)	Ширше застосування контрольно-касових апаратів	0,10	0,13	0,19	0,20	0,25
(V11)	Наявність скоординованих дій всіх залучених сторін	0,14	2,64	8,25	19,37	142,15
(V12)	Ефективна діяльність місцевих органів влади	0,62	3,45	6,29	9,41	224,0

Джерело: розраховано авторами

вості. З метою обмеження безлічі можливих варіантів імпульсного впливу в вершини орієнтованого графа був розроблений план модельного експерименту, який відображає реальні дії і параметри системи, яку досліджуємо. На підставі моделювання та проведених нами попередніх розрахунків, отримаємо результати (табл. 2). Відповідно до сценарних експериментів, в умовах, що склалися, перспектива зниження рівня тіньової економіки в Україні тісно пов'язана з дією державних механізмів щодо підвищення прозорості ведення підприємницької діяльності.

Висновки. Жодні заходи задля покращення не можуть забезпечити поступального зростання соціально-економічної системи в довгостроковому періоді без вдосконалення інституційного та нормативно-розпорядчого базису. Таким чином, підсумовуючи, зазначимо, що поступальний розвиток економіки України можливий лише за умови цілеспрямованої керуючої дії. З точки зору покращення стану цільових факторів найбільш перспективним сценарієм видається вдосконалення нормативно-розпорядчої та законодавчої бази, застосування спрощеної системи оподаткування для пріоритетних галузей, ширше використання безготівкової системи розрахунків та електронних платежів. Реалізація позначених пріоритетних напрямків як основи для зниження рівня тіньової економіки України забезпечить прогресивні зміни та підвищить ефективність соціально-економічної системи загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бузни А.Н. Определение уровня теневой экономики использованием когнитивной модели / А.Н. Бузни, Е.А. Полищук // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского (Серия «Экономика и управление»).– 2009. – Том 22 (61). – С. 68-79.
2. Кіржецький Ю.І. Тіньова економіка та напрями її подолання в Україні : монографія / Ю.І. Кіржецький. – Львів : Ліга-Прес, 2013. – 170 с.
3. Комплексні статистичні публікації. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Куклин А.А. Математическое моделирование отдельных аспектов теневой экономической активности в период экономического кризиса / А.А. Куклин, А.С. Найденов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2014. – Вып. 24. – С. 65-73.
5. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: монографія / І.І. Мазур. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2008. – 239 с.
6. Мокій А.І. Підвищення ефективності інституційного середовища як чинник детінізації економіки: аналітична записка / А.І. Мокій, М.І. Флейчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/716/
7. Раєвнєва О.В. Індикативний підхід до оцінки інтеграційних можливостей України / О.В. Раєвнєва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2004. – Вип. 49. – С. 40-43.
8. Різник Н. С. Методичні підходи до оцінки тіньової економіки регіону / Н. С. Різник // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 219-222.
9. Савчук О.В Когнітивний підхід до моделювання і управління слабо- структурованими організаційно-технологічними системами (ситуаціями) / О.В. Савчук, А.П. Ладанюк // Восточноевропейский журнал передовых технологий. – 2009. – № 36 (7). – С. 14-18.
10. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання: аналітична доповідь / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О. В. Іванов ; за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 96 с.
11. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
12. Урсуленко Г.В. Сучасні методи формування мінімального обсягу капіталу для покриття збитків від операційного ризику / Г.В. Урсуленко // Наука й економіка. – 2014. – № 1 (33). – С. 201-207.
13. Dilnot A., Morris C. What do we know about the Black Economy? // Fiscal Studies, 1981. – № 2.
14. Schneider F., Buehn A., Montenegro C. Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007, 2010.
15. Tanzi V. Second (and More Skeptical) Look at the Underground Economy in the United States // The Underground Economy in the United States and Abroad / V. Tanzi. – Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1982.

УДК 338.43:631.1.016(477)

Волощук Ю.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Подільського державного аграрно-технічного університету

ПРІОРИТЕТИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена визначенню пріоритетів розвитку аграрного сектора економіки з огляду на стратегічні програми розвитку економіки в Європейському Союзі та світі. Визначено роль сільського господарства та основні цілі його розвитку, а також індикатори їх досягнення.

Ключові слова: стратегія, ціль, сільське господарство, розвиток, зростання.

Волощук Ю.А. ПРИОРИТЕТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
Статья посвящена определению приоритетов развития аграрного сектора экономики с учетом стратегических программ развития экономики в Европейском Союзе и мире. Определена роль сельского хозяйства и основные цели его развития, а также индикаторы их достижения.

Ключевые слова: стратегия, цель, сельское хозяйство, развитие, рост.

Voloshchuk Y.A. PRIORITY OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR OF ECONOMY
Article is devoted to definition of priorities of development of agrarian sector of economy taking into account strategic development programs of economy in the European Union and the world. Defined the role of agricultural industry and main objectives of its development, and also indicators of their achievement .

Keywords: strategy, purpose, agricultural industry, development, growth.

Постановка проблеми. Основною метою формування векторів розвитку аграрного виробництва є забезпечення населення якісними продуктами та збалансованим харчуванням, промисловість – сировиною, виходу на зовнішній ринок збуту своєї продукції і сировини для забезпечення валютних надходжень тощо. Проте на сьогодні ситуація на внутрішньому ринку значним чином залежна від коливань на світових ринках, де чітко прослідковується сировинна спрямованість основної маси українських товарів, їх низький технологічний рівень в основній масі. Загострення такі проблеми набувають у рамках досить складної політичної ситуації, в якій країна знаходиться вже протягом кількох років.

Аналіз останніх публікацій. Проблема розвитку аграрного сектору розглянута у дослідженнях таких вчених, як Андрійчук В., Андросов В., Гайдуцький П., Гудзинський О., Ґудзь О., Дем'яненко М., Крисальний О., Кропивко М., Лупенко Ю., Малік М., Месель-Веселяк В., Прокопенко Н., Саблук П., Шпикуляк О., Шпичак О., Юрчишин В. та інших. Проте в наукових працях, присвячених визначенню основних напрямів його розвитку, окреслюються деякі неврегульовані питання.

Постановка завдання. На основі цього можна сформулювати дослідження, яке полягає в визначенні пріоритетів розвитку для ефективного розвитку аграрного сектору та узагальненні ключових чинників його динамічного зростання.

Виклад основного матеріалу. В світі визначили значну роль сільського господарства в розвитку економіки світу ще з 70-х років XX ст., нахил робився в сторону справедливої зайнятості населення та боротьби з бідністю. Проте, починаючи з Саміту Землі в Ріо-де Жанейро (1992 р.), інтереси переорієнтовуються в сторону охорони навколишнього середовища, боротьби з екологічними катастрофами, враховуючи, що сільське господарство є одним з основних користувачів природних ресурсів, і часто спричинює поганий стан оточуючого середовища.

У 2000 році всі 191 держав-членів Організації Об'єднаних Націй узгодили і затвердили Цілі розвитку тисячоліття. Розвитку сільського господарства відводиться місце майже в усіх цих цілях, а центральне місце воно займає в трьох з них – скорочення бідності і голоду, сприяння гендерній рівності та стале управління навколишнім середовищем. Крім того, роль сільського господарства в економічному зростанні має вирішальне значення для досягнення всіх цих цілей.

На розвиток галузі впливають глобалізаційні процеси, розвиток нових технологій та інституцій, а також розвиток ринку. Саме глобалізація, через розширення попиту на сільськогосподарську продукцію, розкрила шлях для розвитку сільськогосподарського потенціалу країн, які розвивали виробництво продукції на експорт. І на даний час, після налагодження і координації ланцюгів постачання продукції і масштабної трансформації в організації сільськогосподарських ринків, працюють в набагато більших обсягах.

Широкі можливості для зростання аграрного сектору розкриває розвиток нових технологій, виробництво біопалива, надання екологічних послуг для пом'якшення наслідків зміни клімату, а також розповсюдження нових інновацій в галузі управління, організації суспільства, послуг, а також децентралізованого державного впливу і підвищують роль приватного сектора в галузі.

Деякі з цих змін є досить сприятливими для розвитку сільського господарства – наприклад, розширення ринку для нетрадиційного експорту трудомісткої продукції створює можливості для малих та середніх фермерів у країнах, що розвиваються. Проте деякі зміни гальмують реалізацію програми розвитку аграрної галузі, оскільки невеликі аграрні господарства мають обмежений доступ до нових технологій, економії за рахунок ефекту масштабу, резервів більш складних ланцюжків поставок і зниженої ролі держави при обслуговуванні приватного сільськогосподарського сектору – це зменшує їх конкурентоздатність на світовому ринку.

Європейське суспільство ставить перед собою досить амбітні цілі. Так, Європейська Комісія представила п'ять основних напрямів діяльності, якими варто опікуватися всім європейським державам:

– зайнятість;
– дослідження та інновації;
– зміна клімату й енергетика;
– освіта;
– боротьба з бідністю.

Цілі програми «Європа 2020» є амбітними, але досяжними. Також всі вони підкріплені відповідними пропозиціями, виконання яких дозволить державам-учасницям досягнути їх. Такі ініціативи вказують на те, що країни ЄС готові внести суттєвий вклад у світовий економічний порядок, проте ці зміни вимагають злагоджених дій всіх країн-учасниць, кооперацію та координацію дій між ними та їх сукупного громадянського суспільства.

Програма «Європа 2020» вбачає економіку XXI сторіччя соціально-орієнтованою і заснованою на таких основних пріоритетах:

- hозумне зростання – заснований на інноваціях розвиток економіки та пріоритет знань;
- стійкий розвиток – «зелена» конкурентоздатна економіка, раціональне, повне використання ресурсів;
- dсебічний розвиток – розвиток економіки з високим рівнем зайнятості, що дозволить забезпечити гендерну, соціальну рівність, подолання бідності та ін. і територіальну згуртованість.

Вказані цілі позиціонуються як основні, проте вони не є вичерпними. Програма розвитку ставить перед собою велику кількість завдань та цілей у процесі виконання стратегії. В межах стратегії виділяють сім основних напрямків діяльності, що є першочерговими для виконання:

1. Провідна ініціатива «Інноваційний Союз» – поліпшення умов для проведення фундаментальних досліджень та подальшого впровадження інновацій, захист авторських прав та розробку механізмів сприяння розвитку та просуванню інновацій, спрощеного доступу малих та середніх підприємств до новітніх технологій, сприянню фондам розвитку нових технологій та налагодження більш тісної співпраці науки, освіти та виробництва для комерціалізації найбільш суттєвих досягнень;

2. Провідна ініціатива «Молодь у русі» – збільшення мобільності студентської молоді, покращення результатів, що досягнуті вищою освітою в ЄС, покликана підвищити привабливість європейської освіти в світі, поглибити якісне поєднання професійної підготовки та досвіду з теоретичним підґрунтям, покращити ситуацію з працевлаштуванням молоді;

3. Провідна ініціатива «Програма в області цифрових технологій для Європи» – отримання сталих економічних і соціальних переваг від цифрового єдиного ринку, що базується на швидкісному Інтернеті та сумісних програмах, розширення можливостей використання цифрового простору з високим рівнем

захисту та довіри як громадянами, так і підприємцями в комерційних цілях; підвищити рівень грамотності в області цифрових технологій і доступності Інтернету.

4. Провідна ініціатива «Європа з ефективним використанням ресурсів» – підвищення енергетичної безпеки, зниження залежності від ресурсів, реформування енергетичних систем шляхом переходу на використання джерел поновлюваної енергії, модернізувати транспортні мережі та підтримка переходу до низьковуглецевої економіки з ефективним використанням усіх ресурсів.

5. Провідна ініціатива «Промислова політика в епоху глобалізації» – створення основи для сучасної промислової політики на підтримку підприємництва для підвищення рівня конкурентоздатності європейської промисловості на світовому ринку з огляду на глобалізаційні процеси та «зелену» економіку; покращити економічне середовище для малих та середніх підприємств; активізувати стратегію для підвищення корпоративної соціальної відповідальності.

6. Провідна ініціатива «Програма для нових умінь та робочих місць» – забезпечення можливостями людей шляхом набуття ними нових навичок, для швидкої адаптації працівників до нових умов і можливих професійних змін, зменшення рівня безробіття та підвищення продуктивності праці.

7. Провідна ініціатива «Європейська платформа проти бідності» – забезпечення економічної, соціальної та територіальної згуртованості для визначення основних прав людини та загальної обізнаності в цьому людей, що живуть в умовах бідності та соціальної ізоляції, надання їм можливості жити гідним життям та активно брати участь в житті суспільства.

З огляду на пріоритети розвитку економіки Європейського Союзу та пошуку рішень для аграрної галузі Україна розробляє проект Стратегії розвитку аграрного сектора економіки України на період до 2020 р., схвалений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р, де прописано основні цілі та напрямки розвитку сільського господарства [1].

Метою стратегії є розвиток сільського господарства як високоефективної конкурентоздатної на внутрішньому і зовнішньому ринках галузі економіки, що забезпечує продовольчу безпеку держави, виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції в обсягах, достатніх для задоволення потреб населення і переробних галузей, та надійну економічну основу соціально-економічного розвитку українського села.

Основними стратегічними цілями розвитку сільського господарства з урахуванням зазначеної мети є:

1. Підвищення виробництва всіх видів сільськогосподарської продукції для гарантування продовольчої безпеки країни – збільшення валового виробництва продукції рослинництва та тваринництва; збільшити обсяги експорту сільськогосподарської продукції, як сировини так і готової продукції; рівень споживання харчових продуктів населенням України довести до рівня науково обґрунтованих норм: м'яса всіх видів 85,5 кг, молока 390 кг, яєць 285 шт., овочів 158 кг, плодів 86 кг [3].

Індикаторами розвитку визначено збільшення поголів'я, зокрема тварин молочного стада до 2020 р. до 4150 тис. голів, середньорічного поголів'я ВРХ (без корів) у 2020 р. – до 6284,3 тис. голів (1976,7 тис. голів – у 2010 р.), свиней до 2020 р. – до 13,7, (7,8 тис. голів у 2010 р.), проте дані свідчать, що поголів'я скорочується щороку з усіх видів, так, поголів'я ВРХ в 2016 р. становило 3750 тис. гол, в т.ч. корови – 2167 гол. (2683,9 тис. голів у 2010 р.), свині 7079 тис. голів, птиці 204 млн. гол. Хоча продуктивність тварин зростає невеликими темпами щороку.

2. Розширення виробництва органічної продукції – збільшення сертифікованих відповідно до органічних стандартів площ сільськогосподарських угідь до 7% в 2020 р. (в 2010 р. такі площі становили 0,7% від всіх видів сільськогосподарських угідь) та збільшення частки органічної продукції у 2020 р. – до 10 відсотків, проти 5 % у 2010 р. [3].

У межах вказаної цілі заплановано розробити нову редакцію Закону України «Про органічну сільськогосподарську продукцію», яка гармонізована з органічним законодавством ЄС (Постанови ЄС 834/2007, 889/2008) та розробити і ухвалити підзаконні акти для ефективного функціонування органічного законодавства України.

В звіті Уряду про прогрес реформ за 9 місяців 2016 р. зазначено про ухвалення постанови КМУ № 208 «Про затвердження Детальних правил виробництва органічної продукції (сировини) бджільництва» та постанову КМУ № 241 «Про затвердження Детальних правил виробництва органічної продукції (сировини) тваринного походження» [4].

Офіційні статистичні огляди IFOAM підтверджують, що якщо в 2002 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що мало підтверджений статус «органічне», то в 2015 р. нараховувалось вже 210 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 410 550 га, що складає 2% від всіх посівних площ в сільськогосподарських підприємствах України.

Починаючи з січня 2014 р., в Україні вступив у дію підписаний 03 жовтня 2013 р. Президентом України Закон України № 425-VII «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». Закон визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, механізм контролю за вказаною діяльністю і має на меті належне функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього середовища, раціонального використання та відтворення природних ресурсів, в першу чергу ґрунтів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні.

3. Збільшення експорту сільськогосподарської продукції – заплановано збільшення обсягу експорту продукції АПК загалом у 2020 р. – до 34 млрд. дол., проти 11,9 млрд. дол. – у 2010 р.

Збільшення обсягів експорту зерна у 2015 р. до 28900 тис. тонн, м'яса – до 84,9 тис. тонн, молока – до 1165 тис. тонн, а у 2020 р. – відповідно до 33500; 506 і 3462 тис. тонн проти 14239; 48 і 956 тис. тонн у 2010 р.

4. Розвиток і вдосконалення земельних відносин – забезпечення екологічної безпеки і рівноваги території, контроль за використанням та охорона земель сільськогосподарського призначення, заходи щодо економічного стимулювання раціонального використання земель, розробка заходів захисту екосистеми та біорізноманіття тощо.

5. Розвиток форм господарювання та інтеграції виробництва в сільському господарстві та підви-

щення дохідності сільськогосподарського виробництва – розробка заходів підтримки дрібних і середніх товаровиробників сільськогосподарської продукції та основі принципів інтеграції та кооперації, стимулювання створення та функціонування об'єднань виробників сільськогосподарської продукції, робота з сільським населенням з метою їх адаптації до роботи в нових умовах господарювання та конкуренції.

6. Розвиток матеріально-технічної бази сільського господарства – технічна модернізація та переоснащення, зменшення енерговитратності та імпортоенергозалежності, впровадження проектів з виробництва та використання різних видів біопалива та біогазу, а також сировини для них підприємствами агропромислового комплексу, впровадження енергоощадних технологій.

7. Вдосконалення механізмів ціноутворення та розвиток аграрного ринку, а також фінансово-кредитне забезпечення розвитку сільського господарства та покращення інвестиційного клімату галузі, розвиток державної підтримки страхування аграрних ризиків.

8. Підвищення продуктивності та оплати праці в сільському господарстві – розвиток людського потенціалу сільської місцевості, розвиток сільських територій, покращення демографічної ситуації, скорочення рівня безробіття на селі, забезпечення належних умова праці та проживання в сільській місцевості.

9. Формування ефективної системи інноваційного забезпечення сільського господарства, племінної та селекційної роботи - здійснення прикладних наукових та науково-технічних розробок та розробка механізмів для полегшення доступу малих та середніх товаровиробників до результатів досліджень, а також розширення діяльності дорадчих служб та консультаційних наукових центрів в цьому напрямку; забезпечення збереження генетичного різноманіття культурних сортів рослин та сільськогосподарських тварин.

Провідні економісти країни виділяють різноманітні шляхи досягнення зазначених цілей та окреслюють індикатори розвитку галузі сільського господарства на вказаний період, проте нам необхідно виділити першочергові цілі орієнтуючись на програму розвитку країн ЄС та основні принципи зростання:

Розумне зростання означає посилення ролі знань та інновацій як ключових факторів для нашого майбутнього зростання – підвищення якості освіти, покращення результатів дослідницької роботи, заохочення передачі знань та інновацій, максимально використовуючи інформаційні та комунікаційні технології та забезпечуючи перетворення інноваційних ідей у нові продукти та послуги, що сприятиме зростанню, створенню якісних робочих місць та вирішенню європейських і світових соціальних проблем.

Стале зростання означає створення стійкої та конкурентоздатної економіки з ефективним використанням ресурсів, природоохоронних технологій, та прискорюючи впровадження інтелектуальних електромереж з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, а також зміцнюючи конкурентність переваг господарської діяльності, зокрема в обробній промисловості і в межах малих і середніх підприємств, та сприяючи наданню ваги споживачами ефективності використання ресурсів

Всеохоплююче зростання передбачає надання людям більших можливостей за рахунок забезпечення високого рівня зайнятості, інвестицій у компетенції, боротьби з бідністю та модернізації ринків праці, систем підготовки кадрів і соціального захисту, щоб допомогти людям передбачати зміни та управляти ними і побудувати згуртоване суспільство.

20 березня 2015 року Україна підписує угоду про асоційоване членство, що набрала чинності 17 серпня 2015 року. Серед держав Східного партнерства асоційованою країною є лише Молдова. Асоційоване членство означає можливість використовувати усі фінансові можливості програми, розробляти власні проектні пропозиції, формувати наукові консорціуми та отримувати фінансування як координатори проектів.

До цього участь українських університетів та академічних інститутів була значно вужчою.

Участь у програмі не є безкоштовною та передбачає внесок, котрий розраховується відповідно до ВВП країни. Враховуючи складну фінансову ситуацію, європейською стороною були створені безпрецедентні фінансові умови для Україні – знижка у 95% від суми внеску, а також можливість повернення 50% від решти суми за рахунок інструментів міжнародної технічної допомоги [5].

Горизонт 2020 – нова програма ЄС з досліджень та інновацій. Вона триватиме з 2014 до 2020 року з загальним бюджетом приблизно 70 млрд. євро. Горизонт 2020 є фінансовим інструментом реалізації флагманської ініціативи Інноваційного союзу, Європа 2020 з метою зміцнення конкурентоздатності Європи у глобальному вимірі, її економічне зростання та створення нових робочих місць.

У рамках програми Горизонт 2020 планується виділення 5% від 31 млрд. евро. (1,55 млрд. евро) на вирішення проблем Безпеки продуктів харчування, стале сільське та водне господарство, лісництво, дослідження води (включаючи питну воду), біоекономіку. Тож українські науковці і виробники мають можливість долучитися до проекту та отримати фінансування, хоча повноцінне використання можливостей програми «Горизонт 2020» можливе лише за умов координованої та підтримуючої співпраці держави, науки та підприємців.

Слід зазначити, що уже впродовж 2014 року 24 проекти за участю українських установ виграли і почали отримувати фінансування. Європейська Комісія підготувала аналітичні матеріали про перші результати програми Горизонт 2020 з огляду на заявки, отримані до 1 грудня 2014 року, де Україна увійшла до 10 найбільш активних учасників, тоді ще серед третіх країн [6].

Висновок. Отже, вказані основні напрями техніко-технологічних та організаційно-економічних перетворень, що можуть стати основою зростання й розвитку аграрного виробництва, стабільного економічного добробуту кожного члена суспільства, збереження, відновлення і раціонального використання ресурсів навколишнього природного середовища та зростання національної економіки в цілому.

Такі цілі можливо досягти тільки за допомогою цілеспрямованої державної підтримки, підвищувати конкурентоздатність на основі впровадження ресурсозберігаючих технологій, імпортозаміщення, а також політики орієнтації виробника аграрної продукції на вихід на зовнішні ринки збуту, забезпечення інноваційної платформи функціонування аграрного виробництва з переходом на альтернативні види енергоресурсів, вирішення питання земельної іпотеки, соціально-економічної оцінки і значення господарств населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2014 № 806-р «Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектора економіки України на період до 2020 року» [Електронне джерело] . – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80
2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронне джерело] . – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/7644
3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
4. Моніторинг прогресу реформ 9 місяців 2016 року. [Електронне джерело] . – Режим доступу : http://fsr.org.ua/news/progres-reform-v-ukrayini
5. «Горизонт 2020». Що це дасть українській науці? [Електронне джерело] . – Режим доступу : http://life.pravda.com.ua/society/2015/03/20/191251/
6. Horizon 2020 First results [Електронне джерело] . – Режим доступу : https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/sites/horizon2020/files/horizon_2020_first_results_1.pdf

УДК 37.072

Дериховська В.І.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОСВІДУ КРАЇН ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ ТА КРАЇН ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОГО ТАБОРУ

Стаття присвячена порівняльному аналізу індикативного простору оцінки наукової діяльності вищих навчальних закладів у вітчизняних та закордонних системах вищої освіти. Проаналізовано дані міжнародних рейтингів та нормативно-законодавчу базу держав щодо наявних методик оцінювання наукової діяльності ВНЗ, проведено паралель щодо складу показників, згідно з якими проводиться оцінка ефективності наукової діяльності ВНЗ.

Ключові слова: рейтинг, ВНЗ, наукова та науково-технічна діяльність, показники, методика оцінювання.

Дериховская В.И. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЫТА СТРАН ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ И СТРАН ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ЛАГЕРЯ

Статья посвящена сравнительному анализу индикативного пространства оценки научной деятельности высших учебных заведений в отечественных и зарубежных системах высшего образования. Проанализированы данные международных рейтингов и нормативно-законодательная база государств относительно существующих методик оценки научной деятельности ВУЗов, проведена параллель по составу показателей, на основании которых проводится оценка эффективности научной деятельности ВУЗов.

Ключевые слова: рейтинг, ВУЗ, научная и научно-техническая деятельность, показатели, методика оценки.

Derykhovska V.I. CRITERIA FOR EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF RESEARCH ACTIVITIES IN HIGHER EDUCATION: A COMPARATIVE DESCRIPTION OF THE EXPERIENCE OF COUNTRIES WESTERN EUROPE AND COUNTRIES OF THE POST-SOCIALIST CAMP

This article is devoted to the comparative analysis of indicative space of evaluation of scientific research activities of universities in local and foreign higher education systems. Analyzed the data of international rankings and regulatory and legislative framework of states in respect of existing methods of evaluation of scientific institutions and held a parallel of the set of indicators on the basis of which to assess the efficiency of research activities of universities.

Keywords: rating, universities, scientific and scientific-technical activity indicators, methods of assessment.

Постановка проблеми. В умовах постійної модернізації вітчизняної системи вищої професійної освіти задля забезпечення сучасного рівня якості науково-педагогічної, науково-технічної діяльності професорсько-викладацьким складом ВНЗ актуальною нині залишається проблема розробки та впровадження ефективної системи оцінювання наукової діяльності, що міститиме раціональні критерії оцінки і відповідні показники та дасть змогу комплексно визначати поточний стан і перспективи розвитку наукового потенціалу ВНЗ.

З метою інтеграції освітньої, наукової та виробничої діяльності в системі вищої освіти невід'ємною складовою освітньої діяльності та одним із пріоритетних напрямів роботи у вищих навчальних закладах є наукова та науково-технічна діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вибору єдиного показника чи системи показників, що будуть виступати як критерії оцінки ефективності наукової діяльності ВНЗ підіймалися в працях як вітчизняних, так і закордонних науковців. Серед вчених слід назвати таких, як Т. Королева, І. Васильєв, І. Торжков, Н. Кірік [10; 17]. Також широко цей аспект представлено у міжнародних рейтингах та відповідних нормативно-правових актах,де представлено типову методику оцінювання наукової та науково-технічної діяльності вишів [1–9; 11–13].

Актуальність оцінки ефективності наукової діяльності ВНЗ також підкріплюється зростаючим ваговим значенням показників наукового спрямування в наявних як міжнародних, так і національних рейтингах кращих вишів. Так, наприклад, у «Великій трійці міжнародних рейтингів університетів» (Times Higher Education World University Ranking (THE), QS World University Ranking (QS) та Academic Ranking of World Universities (ARWU)) один з найбільших

вагових коефіцієнтів відводиться саме показникам наукових досліджень [1]. Національна система рейтингового оцінювання діяльності вищих навчальних закладів також формується з урахуванням наукових індикаторів. Серед них слід назвати індекс якості науково-дослідної та науково-технічної діяльності («Рейтинг університетів України»), індикатор міжнародних наукометричних і веб-метричних даних («Топ-200 Україна»), репутацію в галузі наукових досліджень, дослідницький бюджет ВНЗ в розрахунку на викладача (“THE”), індекс цитувань викладачів (“QS”, “THE” та “ARWU”), кількість публікацій у найбільш престижних наукових журналах (“ARWU”, “SCImago”), питому вагу іноземних науковців та спільних публікацій з іноземними вченими (“THE”, “QS”, “SCImago”) [1–3].

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в порівняльному аналізі індикативного простору оцінки наукової діяльності вищих навчальних закладів у вітчизняних та закордонних системах вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі всі головні аспекти методичного та організаційного забезпечення, координації та регулювання наукової діяльності визначені в таких основних законодавчих важелях, як Закони України «Про освіту», «Про вищу освіту», «Про наукову і науково-технічну діяльність», а також ті постанови та накази, що випливають з них та (або) доповнюють їх [4–6; 11–13].

Так, у Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [6] визначено, що під науковою діяльністю слід розуміти інтелектуальну творчу діяльність, спрямовану на одержання нових знань та (або) пошук шляхів їх застосування. При цьому до основних видів наукової діяльності Закон відносить фундаментальні та прикладні наукові дослідження.

Закони ж, які регламентують державну науково-технічну політику Російської Федерації [7], визначають наукову діяльність як діяльність, націлену на отримання та застосування нових знань, та виокремлюють додатково, окрім фундаментальних та прикладних досліджень, ще й пошукові наукові дослідження. Останні спрямовані на практичне застосування нових знань (орієнтовані наукові дослідження) та отримані шляхом виконання науково-дослідних робіт.

Відповідний Закон Республіки Білорусь [8], даючи тлумачення наукової діяльності, робить акцент на визначенні та перерахуванні сфер отримання нових знань, а саме на природі, людині, суспільстві та штучно створених об’єктах, а також подальшому використанні наукових знань для розроблення нових способів їх застосування.

Цілком тотожними є визначення поняття «наукова діяльність» і в інших країнах постсоціалістичного табору. Єдині розбіжності виникають у більш детальній класифікації видів наукових досліджень та цілей застосування отриманих знань. Однак, коли мова заходить про критерії оцінки ефективності діяльності наукових установ, тут думки вчених та науковців дещо різняться.

Оскільки об’єктом дослідження роботи є наукова і науково-технічна діяльність у системі вищої освіти, доцільним буде розглянути систему показників оцінки результативності діяльності наукових установ, а саме вищих навчальних закладів (університетів, інститутів, академій), що в частині провадження ними наукової (науково-технічної) діяльності пройшли атестацію та мають згідно з Законом визначені права, обов’язки та відповідні гарантії забезпечення наукової діяльності.

Наукова діяльність у стінах ВНЗ України – це певний симбіоз двох основних напрямів: виконання науково-дослідних робіт та підготовка наукових і науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації. І якщо механізм останнього напряму чітко прописаний, законодавчо врегульований, а його результативність виявляється у кількості та якості підготовлених кадрів, то питання оцінки ефективності наукової роботи університетів є досить актуальним та не має однозначних критеріїв.

Якщо розглядати зарубіжний досвід, то можна побачити, шо, наприклад, у Російській Федерації в основу оцінки результативності діяльності наукових організацій покладена типова методика, що оцінює виконання науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт цивільного призначення. Показники згруповано за шістьома напрямами, в межах кожного з яких визначено критерії оцінки. А саме науковий потенціал й ефективність наукових досліджень (оцінка показників цього напряму дає загальну характеристику наукового потенціалу установи, її публікаційної активності, а також кількісно характеризує об’єкти інтелектуальної власності установи); залученість наукової установи у національну та світову науково-освітню спільноту (оцінюється участь у міжнародному науково-технічному співробітництві та інтеграція науки й освіти у міжнародну науково-освітню спільноту); комерціалізація і прикладне значення результатів досліджень (дається чисельна характеристика використанню інноваційних технологій, взаємодії з реальним сектором економіки, інноваційної інфраструктури); кадрова забезпеченість наукової установи (оцінюється рівень підготовки наукових кадрів, визначаються забезпеченість дослідниками, їх структура); ресурсна забезпеченість наукової установи (дається оцінка забезпеченості науковим обладнанням та необхідним умовам для наукової роботи), стан фінансової діяльності наукової установи (оцінюються доходи та витрати установи, визначається структура внутрішніх витрат на дослідження та розробки) [7].

Особливість цієї методики полягає в тому, що на основі оцінки зазначених показників наукова установа може бути віднесена до таких категорій: 1 категорія – наукові-установи лідери; 2 – стабільні наукові установи, що демонструють достатню результативність; 3 – наукові організації, що втратили науковий профіль і перспективи розвитку.

Власну методику оцінки діяльності наукових установ пропонує Республіка Казахстан [9]. Згідно з нею кожен вид діяльності наукової установи віднесено до певного блоку, який має свій ваговий коефіцієнт від 0,1 до 0,5 та оцінюється в межах від 1 до 20 балів. Казахські вчені та фахівці у сфері вищої освіти запропонували такі блоки: наукова діяльність (згідно з державними, галузевими і регіональними цільовими науковими програмами); якісні та кількісні показники наукового потенціалу; результати наукової і науково-технічної діяльності; розробка і затвердження нормативно-правових актів; результати фінансово-господарської діяльності; участь у громадських заходах ЗМІ та співпраця з науковими установами ближнього і дальнього зарубіжжя.

Слід зазначити, що якість наукової діяльності визначається простим підсумовуванням балів, якими оцінені показники, досягнуті науковою організацією, за допомогою розрахунку інтегрального критерію (ІК) оцінки науково-виробничої діяльності

наукових установ. Цей ІК є сумою добутків вагових коефіцієнтів на загальну кількість балів у відповідному блоці оціночних параметрів. Причому бальна система кожного параметра залежить від значимості тих чи інших показників.

Свої критерії оцінки продуктивності наукової діяльності для закладів вищої освіти має Академія наук Республіки Білорусь [10]. Так, до основних показників ефективності наукової та науково-технічної діяльності ВНЗ віднесено відсоток педагогічних працівників із числа професорсько-викладацького складу (ПВС), що мають учений ступінь або вчене звання; кількість студентів, які отримують вищу освіту I ступеня на денній формі здобуття освіти, на одного педагогічного працівника з числа ПВС, який має вчений ступінь доктора наук; кількість захистів дисертацій за календарний рік та відношення кількості захистів дисертацій за календарний рік до штатної чисельності педагогічних працівників із числа ПВС, які не мають наукового ступеня; відсоток ПВС у віці до 50 років; відсоток педагогічних працівників із числа ПВС, які пройшли за останні 5 років підвищення кваліфікації (стажування за кордоном) та (або) взяли участь у міжнародних академічних програмах за кордоном (стажування, мобільність тощо); кількість публікацій у розрахунку на одного педагогічного працівника з числа ПВС в рецензованих наукових журналах (у журналах, включених до Переліку наукових видань Республіки Білорусь для опублікування результатів дисертаційних досліджень/в журналах, що входять до реферативної бази "Scopus"); відсоток навчальних дисциплін, які викладаються іноземною мовою; позиція установи вищої освіти в міжнародних рейтингах (QS/SIR/Webometrics).

Також додатково рекомендується під час оцінки наукової діяльності вишу використовувати наукометричні і бібліометричні методи, такі як публікаційна активність, цитованість, індекс Хірша, Імпакт-фактор, індекс оперативності.

Слід зазначити, що запропонований перелік показників є більш вузькоспеціалізованим та здебільшого оцінює наявний кадровий потенціал ВНЗ без врахування досвіду співпраці наукової установи з науково-освітньою спільнотою та оцінки результатів впровадження наукових та інноваційних продуктів.

Узагальнюючи досвід країн постсоціалістичного табору, доцільно відзначити, що оцінка ефективності наукової діяльності установи, що функціонує у системі вищої освіти, здійснюється за певним переліком індикаторів, які можливо розподілити на фінансові, кадрові, інноваційні та бібліометричні. Однак єдину, справедливу методику їх оцінки, в основу якої покладено раціональні критерії, виділити досить складно.

В Україні на законодавчому рівні визначено порядок оцінки розвитку діяльності наукової установи [11]. Це наказ, який наголошує на тому, що оцінювання діяльності наукової установи проводиться експертною комісією та передбачає три основні етапи: визначення категорії і рейтингу наукової установи – атестаційної оцінки, яка є підсумковою індивідуальною характеристикою наукової установи; визначення сильних і слабких сторін наукової установи, а також формулювання висновків і пропозицій щодо напрямів та заходів оптимізації. При цьому категорія і рейтинг наукової установи визначаються з використанням системи атестаційних оцінок, основними складовими яких є класифікаційна оцінка; оцінка динаміки розвитку; рейтингова оцінка.

Слід зазначити, що класифікаційна оцінка дає характеристику науково-технічного рівня наукової установи за її науковим і науково-технічним потенціалом, визначає досягнення за останні 10 років діяльності, рівень впливу на формування наукової і науково-технічної політики в державі. А обчислення оцінки динаміки розвитку здійснюється з використанням показників динаміки потенціалу та результативності установи. Підсумковою є рейтингова оцінка наукової установи, що визначається з урахуванням кількісних та якісних оцінок її науково-технічного потенціалу, оцінки динаміки розвитку наукової установи та рівня отриманих результатів досліджень і перспектив їх практичного використання.

Запропоновані у цьому наказі показники також можуть бути використані для оцінки ефективності наукової діяльності вишів. З цієї точки зору особливої уваги заслуговує методика оцінювання ефективності діяльності наукових установ Національної академії наук України [9]. Оскільки покладена в її основу процедура та критерії оцінки наявного рівня діяльності та потенціалу наукової установи покликані забезпечити об'єктивну оцінку ефективності діяльності наукових установ НАН України з урахуванням наявних умов їхнього кадрового, інформаційного, фінансового та матеріально-технічного забезпечення; стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності; прийняття обґрунтованих управлінських, організаційних та фінансових рішень; наближення до європейської практики оцінювання ефективності діяльності наукових установ.

Проводячи паралель та звертаючись до досвіду розвинутих європейських країн, слід зазначити, що, наприклад, у Швеції наукова установа може вважатися лідером і, відповідно, може розраховувати на збільшення обсягів державного фінансування, якщо отримає найвищі оцінки за такими критеріями якості роботи, як індекс цитування та імпакт-публікацій, кількість залучених міжнародних експертів до оцінювання запитів на гранти та звітів з їх виконання, кількість залучених найбільш кваліфікованих фахівців з інших країн та створення їм гідних умов для продуктивної наукової діяльності на благо Швеції. Також окремо заохочуються кращі вчені-винахідники та дослідники країни для надання їм додаткових можливостей щодо реалізації довгострокових та ризикованих наукових проектів [14].

Загалом для шведської системи вищої освіти характерні самостійність студентів, які самі несуть відповідальність за своє навчання, і невимушені, неформальні корпоративні відносини між студентами і викладачами. Що ж стосується НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), то в цій області Швеція прагне утримувати позиції однієї з передових країн світу. Слід зазначити, що усі стратегічні питання вищої освіти та науки в Швеції вирішує риксдаг (парламент) та уряд. Головним джерелом фінансування наукової роботи в університетах та інших вищих навчальних закладах є держава. Також чималий внесок у підтримку наукових досліджень вносять і приватні організації.

А уряд Великобританії [15], країни, де майже вся наука консолідована у стінах університетів, більш фінансово заохочує прикладні дослідження. Розпочати їх можливо після подання відповідного запиту та отримання гранту, рішення про присудження якого приймають незалежні вчені та представники Британської державної Ради з науки і технологій. Заходи уряду з підтримки науки включають оновлення технічної і наукової бази, збереження позиції Великобританії як одного з наукових лідерів світу, максимізацію застосування результатів досліджень

та відкриттів в економічному секторі і просування інновацій в самому широкому сенсі. Загалом уряд підтримує найменш прибуткові проекти, матеріально забезпечує навчання фахівців, створює необхідні умови для наукової діяльності та намагається, як і Швеція, залучити якомога більшу кількість іноземних вчених та дослідників для роботи на британській науковій платформі.

У Франції наукова діяльність зосереджена не тільки у ВНЗ. Також вона представлена і в різних науково-дослідних і впроваджувальних фірмах, в окремих спеціалізованих наукових лабораторіях і технічних центрах, що один раз на чотири роки звітують перед представниками комітету Національного центру наукових досліджень CNRS за такими основними показниками, як сумарна кількість опублікованих статей, список доповідей на конференціях, кількість аспірантів, кількість отриманих патентів [16; 17]. Результатами перевірки є прийняття рішення щодо необхідних змін у структурі лабораторії. Загалом можливе функціонування такої наукової лабораторії протягом 7–8 років без певних структурних змін, що підкреслює гнучкість схеми діяльності наукового підрозділу.

Багатогранність дослідницької системи характеризує Німеччину як країну, де наукові дослідження, що проводяться як в стінах державних, так і в стінах приватних установ, фінансуються не тільки державою, але й сторонніми організаціями. Державна фінансова підтримка виявляється в інституційному сприянні (держава безпосередньо фінансує установи, в яких проводяться дослідження) та цілеспрямованій проектній підтримці специфічних науково-дослідницьких проектів у конкретних дослідницьких сферах у межах відповідних програм.

Якщо більш детально розглянути систему оцінювання ефективності діяльності наукового відділення, що функціонує на базі університету Німеччини, то слід зазначити, що щорічно наукова рада відповідного університету проводить самостійну оцінку своєї діяльності, за результатами якої щороку публікується рейтинговий список університетів. Тоді як такі наукові спільноти, як товариства Лейбніца, Макса Планка, Фраунгофера та Геймгольца, що діють як відокремлені підрозділи технічних коледжів, можуть підлягати оцінці лише за запитом уряду чи суспільства загалом. В середньому оцінювання їх наукової діяльності проводиться з інтервалом один раз на 7–8. Для перевірки запрошується група експертів, визнаних фахівців у конкретній області, а також залучаються відповідні іноземні фахівці. Головною метою оцінки ефективності діяльності науково-дослідного інституту чи підрозділу є визначення поточного рівня якості наукових досліджень. Наукова установа повинна або підтвердити наявний рівень, або його покращити. Також експерти повинні відзначити збільшення значущості діяльності інституту на міжнародній арені та виявити сильні (слабкі) сторони у його роботі. За результатами експертної оцінки формується перелік рекомендації щодо усунення слабких моментів та зміцнення сильних сторін наукової діяльності [17].

Загалом оцінка науково-дослідницьких інститутів Німеччини проводиться з точки зору актуальності та інноваційності науково-дослідницької програми за таким переліком показників: кількість публікацій, участь у конференціях, кількість отриманих патентів, кількість залучених партнерів чи фінансових засобів як ззовні, так і зсередини країни (тобто дається оцінка привабливості наукової установи як партнера для спільних наукових проектів), рівень кооперації (взаємодії) з іншими науковими установами та організаціями, кількість залучених іноземних фахівців. Також додатковими критеріями оцінки вступають надання різного роду послуг, зокрема консалтингових, іншим організаціям, підприємствам та установам [17].

За допомогою зазначених критеріїв оцінки наукової діяльності визначається вагомість науково-дослідницької установи на загальнодержавному на міжнародному рівнях.

Підсумовуючи аналіз досвіду Німеччини, доцільно зазначити, що, окрім якісної експертної оцінки наукової діяльності, додатково можуть використовуватися бібліометричні методи. Однак застосування останніх є досить спірним моментом. Німецькі фахівці піддають сумнівам релевантність використання бібліометричних методів під час оцінки ефективності наукової діяльності установи. Оскільки, на їх думку, кожна наукова установа має свою передісторію і ряд істотних особливостей, отже, повинні розрізнятися і методи оцінки ефективності того або іншого підрозділу, що займається тим або іншим напрямом наукової діяльності.

Також є і недоліки у експертних оцінках. А саме трудомісткість та затратність в їх організації та проведенні, а також наявність певної суб'єктивності у поглядах членів експертної групи щодо діяльності того чи іншого наукового підрозділу (інституту).

На жаль, сьогодні немає єдиного справедливого показника чи системи показників (індикаторів) оцінки наукової діяльності установи, оскільки найчастіше критиці підлягають саме методологічні та технологічні аспекти ранжування ВНЗ за науковим рівнем (довільний вибір системи показників, їх вимір та оцінка, неаргументоване (непропорційне) вагове значення того чи іншого індикатора тощо). Розуміючи, що доступність статистичних даних щодо якості викладацького процесу та якості навчання студентів є досить обмеженою, більшість зарубіжних систем вищої освіти під час оцінки ефективності наукової діяльності вишу використовують саме експертні оцінки, дослідницькі дані та міжнародний статус освітньої установи за індикатором "Science" та/або "Research" у міжнародних рейтингах тощо.

Повертаючись до вітчизняних реалій, зазначимо, що нині кожен ВНЗ України, що займається науковою та науково-технічною діяльністю, згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України «Про підсумки наукової та науково-технічної діяльності за 2015 рік» [13], звітує перед Українським інститутом науково-технічної експертизи, департаментом науково технічного розвитку та Міністерством освіти і науки України про результати своєї наукової діяльності за такими блоками показників: чисельна характеристика науково-педагогічних кадрів; підготовка наукових кадрів; фінансування науково-технічної діяльності; матеріально-технічне забезпечення наукової та науково-технічної діяльності ВНЗ/наукової установи (НУ); результативні показники виконання наукових, науково-технічних робіт; кількісна характеристика наукових праць; інноваційна спрямованість наукових, науково-технічних робіт; інноваційна інфраструктура; наукова робота студентів та чисельна характеристика молодих вчених у ВНЗ/НУ (до 35 років).

Кожен із вищезазначених блоків має визначений перелік показників, які кількісно характеризують поточний стан наукової діяльності ВНЗ, однак

єдиного узагальнюючого показника, здатного відобразити об'єктивну інтегровану оцінку наукової та науково-технічної діяльності ВНЗ/НУ, немає. Запропонована система показників спрямована більше на отримання звітної інформації для підведення підсумків наукової роботи, аніж на спроби комплексно проаналізувати стан та рівень наукової діяльності ВНЗ, визначити слабкі та сильні сторони, запропонувати шляхи вирішення проблемних напрямів (місць) та розвитку наукового потенціалу вишів.

Висновки. Безумовно, на законодавчому рівні має бути чітко прописано всю процедуру та принципи оцінки ефективності наукової діяльності ВНЗ з визначенням критеріїв та системи показників наукової діяльності, відповідальних осіб (експертної комісії чи групи) за проведення відповідної оцінки, періодичність її проведення та форму звітності щодо одержаних результатів. Також для проведення об'єктивної оцінки діяльності наукових установ необхідним є створення єдиної вітчизняної наукової бази даних, що повинна охопити значну кількість українських наукових журналів та публікацій, а також забезпечити більш надійний фундамент для аналізу процесів розвитку науки. У цьому контексті буде цікавим подальше вивчення зарубіжних підходів та методів оцінювання наукової діяльності ВНЗ та НУ розвинутих країн, можливості інтегрування світового науково-освітнього досвіду у вітчизняні реалії функціонування наукової діяльності у системі вищої освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Классификация рейтингов университетов // Рейтинги университетов и наукометрия 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://allrankings.ru/index.php/rankings–list.
2. Міністерство освіти і науки України: рейтинг вищих навчальних закладів 2013 // Євроосвіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.euroosvita.net/index.php.
3. Рейтинг університетів України III, IV рівнів акредитації Топ-200 України у 2015 році // Євроосвіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=4068.
4. Про освіту : Закон України від 23 травня 1991 року № 1060-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1060-12.
5. Про вищу освіту : Закон України від 1 липня 2014 року № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
6. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13 грудня 1991 року № 1977-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1977-12.
7. Об утверждении типового положения о комиссии по оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения, и типовой методики оценки результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские технологические работы гражданского назначения : Приказ Российской Федерации от 28 января 2010 года № 16115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_09/m406.html.
8. О научной деятельности : Закон Республики Беларусь от 21 октября 1996 года № 708-XIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?start=1&RN=V19600708.
9. Об утверждении методики оценки деятельности научных организаций : Приказ Министра образования и науки Республики Казахстан от 14 июня 2005 года № 404 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://control1.trio.kz/ru/content.
10. Кирик Н. Оценка продуктивности научной деятельности / Н. Кирик [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://csl.bas-net.by.
11. Про затвердження Порядку оцінки розвитку діяльності наукової установи : Наказ від 3 квітня 2012 року № 399 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0629-12.
12. Методика оцінювання ефективності діяльності наукових установ Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nas.gov.ua/text/pdfNews/metodyka_text.pdf.
13. Про підсумки наукової та науково-технічної діяльності за 2015 рік : Наказ Міністерства освіти і науки України від 29 грудня 2015 року № 1380 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://kis.mon.gov.ua/info/nmo_1380.pdf.
14. Швеция – страна интеллектуального роста [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://sweden.se/other-languages/russian/Higher-education-Russian-high-resolution.pdf.
15. Англия – наука Великобритании [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.evropa.org.ua/country/england/1_13.htm
16. Я обираю Францію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://worldwidestudies.org/upload/i_choose_france.pdf.
17. Критерии оценки эффективности деятельности научных учреждений / [Т. Королева, И. Васильев, И. Торжков] // Труды Санкт-Петербургского научно-исследовательского института лесного хозяйства. – 2014. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journal.spb-niilh.ru/pdf/2-2014-full/spbniilh-proceedings-2-2014-10.pdf.

УДК 338.2

Калініченко Б.В.
аспірант відділу секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

СВІТОВИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ НА РИНКУ АГРОПРОДОВОЛЬСТВА

У статті досліджено досвід реалізації конкурентної політики ЄС, розглянуто основні теоретичні підходи до визначення поняття «конкурентна політика», охарактеризовано механізм антимонопольного регулювання. Виявлено міжнародні інститути, що забезпечують реалізацію конкурентної політики ЄС. Визначено нормативно-правові основи, що регулюють конкурентні відносини на агропродовольчому ринку ЄС. Окреслено основні цілі спільної аграрної політики ЄС. Узагальнено основні напрями реалізації конкурентної політики в Україні.

Ключові слова: конкурентна політика, антимонопольне регулювання, конкурентні відносини, державне регулювання, аграрна політика.

Калиниченко Б.В. МИРОВОЙ ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА НА РЫНКЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВА

В статье исследован опыт реализации конкурентной политики ЕС, рассмотрены основные теоретические подходы к определению понятия «конкурентная политика», охарактеризован механизм антимонопольного регулирования. Выявлены институты, которые обеспечивают реализацию конкурентной политики ЕС. Определены нормативно-правовые основы, которые регулируют конкурентные отношения на агропродовольственном рынке ЕС. Очерчены основные цели общей аграрной политики ЕС. Обобщены основные пути реализации конкурентной политики в Украине.

Ключевые слова: конкурентная политика, антимонопольное регулирование, конкурентные отношения, государственное регулирование, аграрная политика.

Kalinichenko B.V. THE INTERNATIONAL EXPERIENCE OF COMPETITION POLICY REALIZATION ON THE AGRO-FOOD MARKET

The paper studied the experience of the implementation of EU competition policy, the basic theoretical approaches to the definition of "competition policy", described the mechanism of anti-monopoly regulation. The international institutes that provide EU's competition policy realization were determined. The normative legal acts that regulate competitive relations on the EU's agro-food market were identified. The primary vectors of competition policy of Ukraine were generalized.

Keywords: competition policy, antimonopoly regulation, competitive relations, governmental regulation, agricultural policy.

Постановка проблеми. Державне регулювання галузей сільського господарства та харчової промисловості є важливим елементом створення сприятливих економічних умов для розвитку конкурентного середовища на ринку агропродовольства. Ефективність економічних реформ більшою мірою залежить від економічно обґрунтованої державної системи регулювання конкурентних відносин між учасниками ринку. Конкурентна політика держави повинна враховувати структуру та результативність ринку, попит та пропозицію, що існують в межах ринку, та поведінку суб'єктів господарювання.

Сьогодні більше третини агропродовольчого ринку України функціонує в умовах обмеження конкуренції. Для підвищення рівня результативності та повної реалізації економічного потенціалу ринку необхідно розробити заходи конкурентної політики з боку держави, що будуть спрямовані на стимулювання та заохочення конкуренції серед учасників ринку відповідно до сучасних економічних умов. Варто зазначити, що на окремих сегментах ринку спостерігається високий рівень монополізму та концентрації суб'єктів господарювання, тому актуальним є застосування антимонопольних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентна політика держави на агропродовольчому ринку є важливим регулюючим механізмом конкуренції в межах галузей сільського господарства та харчової промисловості. Питання державного регулювання агропродовольчого ринку та конкурентної політики держави досліджувалися у працях таких українських вчених-економістів, як, зокрема, Т. Осташко [1], В. Лагутін [2], З. Борисенко [3], Г. Филюк [4], А. Герасименко [5].

Мета статті полягає у формуванні теоретичного підґрунтя, дослідженні міжнародного досвіду застосування конкурентної політики та виявленні нормативно-правових основ, що пояснюють доцільність застосування державного впливу на ринок агропродовольства. Сутність конкурентної політики, стимулювання конкурентних відносин, обмеження монополії, роль держави на ринку агропродовольства потребує теоретичного обґрунтування та конкретизації з урахуванням актуальних економічних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «конкурентна політика» має вузьке і широке значення в економічній літературі. У вузькому значенні воно вживається для позначення заходів, спрямованих безпосередньо на контроль дотримання конкурентного законодавства. Ці заходи передбачають припинення антиконкурентної поведінки, яка в умовах розвитку ринкової економіки має різні форми.

Конкурентна політика передбачає застосування механізму припинення антиконкурентних узгоджених дій підприємців, попередження зловживань монопольним становищем, усунення проявів недобросовісної конкуренції, профілактику антиконкурентних дій органів влади тощо. Також поняття «конкурентна політика», окрім заходів і практичних дій з реалізації законів у конкретних сферах, охоплює цілеспрямовану нормотворчу діяльність, спрямовану на розроблення спеціальних актів та внесення конкурентних вимог до нормативних документів, які регулюють різні сфери життєдіяльності суспільства [3, с. 53].

У широкому значенні в термін «конкурентна політика» часто включають урядову політику щодо контролю цін, питання політики приватизації, торговельну, інвестиційну й регуляторну політику, комплекс заходів щодо захисту прав споживачів, регулювання ринку цінних паперів, захист інтелектуальної власності тощо. Конкурентна політика спрямовується на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, сприяння розвитку ефективної соціально орієнтованої економіки. Головні принципи сучасної конкурентної політики – стимулювання та заохочення конкуренції.

У світовій практиці вперше закони, що регулюють конкуренцію, було прийнято наприкінці XIX – на початку XX ст. у США, Канаді та Австралії, оскільки монополізація в цих країнах відбувалася найінтенсивніше.

Американська система бере свій початок від Закону Шермана (1890 р.), який пізніше було доповнено Законом Клейтона (1914 р.), Законом про Федеральну торгову комісію (1914 р). Закон Шермана забороняє не лише різні форми монополій, але й саму спробу монополізувати торгівлю; також заборонялися трести і картелі. Наступні закони контролювали процес злиття компаній.

Головна мета антимонопольних законів – обмеження влади монополій, створення конкурентного середовища, підтримка малого бізнесу, контроль над горизонтальними злиттями – об'єднаннями підприємств, які виробляють однотипні товари і послуги, що приводить до монополізації галузі.

В економічній літературі термін «конкурентна політика» часто прирівнюється до терміна «антимонопольна політика», що означає виконання заборонних заходів проти антиконкурентної поведінки. Однак у програмі конкурентної політики не завжди має місце першочергове виконання заходів антимонопольного характеру. Конкурентна політика включає в себе цілий комплекс державних заходів, спрямованих на створення та захист конкурентного середовища, здійснення профілактики та безпосереднє припинення порушень конкурентного законодавства, сприяння розвитку добросовісної конкуренції на товарних ринках.

У процесі реалізації конкурентної політики держави важливим етапом є прийняття та виконання державних цільових програм відповідної спрямованості, що передбачають визначені на певний термін плани відповідних заходів. У світовій практиці правовою основою конкурентної політики є конкурентне законодавство, яке повинно забезпечити реалізацію змістового блоку політики.

Посилення процесів інтеграції національної економіки в міжнародний економічний простір, зокрема тісна співпраця з Європейським Союзом, полягає у двосторонньому співробітництві у сфері конкурентної політики. Сьогодні національний та наднаціональний рівні конкурентного законодавства в Європі створюються за умов інтеграційних процесів в економіці та посилення міжнародної конкуренції. У кожній крайні Європейського Союзу діє національне конкурентне законодавство, скоординоване із загальноєвропейським. Конкурентна політика ЄС має регулятивний характер, тобто спрямована проти недобросовісних монополістичних дій.

У питаннях реалізації конкурентної політики найважливішу роль відіграє Європейська Комісія, яка є інституцією наднаціонального рівня. Якщо Європейська Рада й Рада ЄС перш за все повинні захищати національні інтереси, то Європейська Комісія покликана захищати інтереси інтеграції. Найбільш вагомими є повноваження Комісії в галузях, в яких держави-члени передали ЄС значну частку своєї компетенції. Це стосується, зокрема, антимонопольного законодавства. Головну роль у правовому забезпеченні конкурентної політики відіграє Рада міністрів, яка має право приймати нормативні акти з питань захисту конкуренції та Європейська Комісія, яка є головним виконавчим органом у сфері конкуренції.

Питаннями конкуренції опікується IV генеральний директорат, який розробляє пропозиції щодо впровадження конкурентних правил та надає роз'яснення щодо їх застосування. Він проводить розслідування, готує проекти рішень Єврокомісії, а також здійснює профілактичну роботу, проводить дослідження секторів економіки. Уповноваженим представникам надається право на проведення обшуків у приміщеннях компаній. Комісія не тільки контролює дотримання правил конкуренції, але й може накладати штрафи або визнавати недійсними угоди, укладені з порушенням правил.

Єдина конкурентна політика країн Європейського Союзу містить спільні норми щодо регулювання конкуренції для усіх країн-членів ЄС, які були впроваджені у Римській угоді. Конкурентне законодавство ЄС покликане забезпечувати рівні можливості для підприємців на спільному ринку. Основні норми первинного права ЄС про конкуренцію містяться у VI розділі Договору ЄС «Загальні правила конкуренції, оподаткування та зближення законодавств». Цим питанням присвячені статті 81–89 [11].

Перший розділ цієї угоди містить положення про регулювання конкуренції між членами Європейського Економічного Співтовариства. Статті 85–99 регулюють питання конкурентної поведінки підприємств, демпінгу та державної допомоги. Статті 85–86 Римського договору визначили основні правила щодо заборони узгоджених дій, спрямованих на усунення конкуренції, зловживання монопольним положенням, а також визначили їх основні види. Нумерація відповідних статей змінювалася з внесенням змін до Римського договору, проте зміст цих норм досі залишився незмінним. Нині ці положення включені до статей 101 і 102 Договору про функціонування ЄС.

Згідно зі статтею 101 Договору про функціонування ЄС угоди між суб'єктами господарювання, рішення об'єднань суб'єктів господарювання та узгоджені практики, що можуть вплинути на торгівлю між державами-членами, метою яких є перешкоджання, обмеження чи спотворення конкуренції на внутрішньому ринку, забороняються як несумісні з внутрішнім ринком. До них належать рішення, які:

– прямо або опосередковано встановлюють ціни на купівлю, продаж чи будь-які інші торгівельні умови;

– обмежують або контролюють виробництво, ринки, технічний розвиток або інвестиції; ділять ринки або джерела постачання;

– застосовують неоднакові умови в еквівалентних правочинах з іншими торговими сторонами, створюючи цим невигідні для них умови конкуренції;

– зумовлюють укладання договорів прийняттям іншими сторонами додаткових зобов'язань, які за своєю суттю або згідно з торгівельними звичаями не пов'язані з предметом цих договорів.

Одним із принципів конкурентної політики ЄС є принцип регулювання концентрацій. Тривалий час концентрація суб'єктів господарювання належала до компетенції окремих держав, однак Єврокомісія, а також практика суду ЄС довели необхідність розгляду цього питання на наднаціональному рівні. Регламент № 4064/89, який передбачав отримання єдиного дозволу Єврокомісії на концентрації, які за своїм масштабом можуть вплинути на конкуренцію на рівні всього співтовариства, був прийнятий у 1989 р., а згодом був замінений Регламентом № 139/2004, що продовжив вдосконалення механізму контролю за концентраціями.

Право прийняття актів вторинного права з питань конкуренції належить Раді ЄС, але у деяких випадках Рада ЄС делегує це право Європейській Комісії. Тлумачення застосування законодавства міститься в рішеннях Європейського Суду. Основними сферами, де здійснюється регулювання конкуренції, є обмежувальні угоди та узгоджені дії, зловживання домінуючим становищем, державна допомога, державні підприємства та лібералізація ринку, концентрація підприємств.

Економічна діяльність та конкурентні відносини суб'єктів господарювання на агропродовольчому ринку регулюються конкурентним законодавством ЄС. Спільна сільськогосподарська політика є інтегрованою системою заходів, завдяки яким забезпечується підтримка цін на аграрну продукцію та надаються субсидії на виробництво сільськогосподарських товарів з урахуванням специфіки розвитку конкуренції в аграрному секторі [12]. Основні цілі САП були закріплені у статті 39 установчого Римського договору про створення ЄС та залишаються незмінними досі, зокрема це:

– підвищення продуктивності аграрного сектору шляхом сприяння технічному прогресу;

– забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва та оптимального використання факторів виробництва;

– забезпечення прийнятного рівня життя для зайнятих у сільському господарстві, зокрема, через збільшення їхніх доходів;

– стабілізація ринків агропродовольчої продукції, захист виробників і споживачів від зовнішніх чинників;

– гарантування забезпечення населення країн-членів Співтовариства якісним продовольством за рахунок власного виробництва сільськогосподарської продукції;

– забезпечення населення продовольчою продукцією за доступними цінами.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкриває нові можливості модернізації державної аграрної політики України відповідно до європейських норм та удосконалення на цій основі системи планування, розробки й імплементації відповідних інституційних моделей і механізмів на різних рівнях, а також формує нові сприятливі передумови для інтеграції політики розвитку сільського господарства і розвитку сільських територій. Значними кроками у процесі модернізації національної конкурентної політики стало затвердження Концепції загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 рр. та прийняття Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки [8; 9].

Основними напрямами реалізації конкурентної політики в Україні у сучасних умовах є:

– узгодження промислової, зовнішньоекономічної, регуляторної політики та політики у сфері приватизації з конкурентною політикою;

– забезпечення ефективного розвитку конкурентних відносин; подальше зменшення рівня монополізації вітчизняної економіки;

– підвищення конкурентоспроможності національного виробництва;

– оптимізація діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування як суб'єктів конкурентних відносин;

– розвиток законодавства про захист економічної конкуренції.

Державний контроль за додержанням законодавства про захист економічної конкуренції, захист інтересів суб'єктів господарювання та споживачів від його порушень здійснюються органами Антимонопольного комітету України. В організаційному плані АМКУ надані необхідні повноваження щодо забезпечення формування конкурентного середовища і застосування штрафних санкцій до порушників чинного конкурентного законодавства. Основними засобами реалізації конкурентної політики на практиці є розслідування та експертизи.

Висновки. Отже, світовий досвід реалізації конкурентної політики, зокрема досвід країн ЄС, є особливо актуальним для України. Розроблення та реалізація конкурентної політики в Україні має здійснюватися з урахуванням ключових норм та правил конкурентного законодавства ЄС. Виконання Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр., здійснення Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 рр. сприятиме інтеграції аграрного сектору національної економіки до економічної системи ЄС. Нововведення у конкурентну політику України повинні застосовуватися після глибокого наукового вивчення наявних проблем, проведення ґрунтовного аналізу ефективності норми та можливості її використання в українському конкурентному законодавстві. Питання узгодження конкурентної політики держави та антимонопольного регулювання на національному агропродовольчому ринку потребують подальшого наукового дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Осташко Т. Ринкова трансформація аграрного сектора / Т. Осташко. – К. : Фенікс, 2004. – 280 с.
2. Лагутін В. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки : [монографія] / В. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 308 с.
3. Борисенко З. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України : [моногр.] / З. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – 334 с.
4. Филюк Г. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : [монографія] / Г. Филюк. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
5. Герасименко А. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки : [монографія] / А. Герасименко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
6. Договір про заснування Європейської спільноти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_017.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
8. Концепція Загальнодержавної програми розвитку конкуренції на 2014–2024 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/690-2012- %D1%80.

9. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/16025.
10. Антимонопольний комітет України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/84926.
11. Report on competition policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/index.html#rep_2010.
12. Overview of CAP Reform 2014–2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf.

УДК 316.378.42

Овсянюк-Бердадіна О.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ ДЛЯ РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

У статті розглянуто фандрайзинг як інноваційний підхід, за допомогою якого територіальна громада може реалізувати актуальні проекти. Досліджено об'єктний та суб'єктний склад фандрайзингової діяльності для рівня територіальної громади. Описано тренди розвитку фандрайзингової діяльності в Україні та світі. Визначено коло актуальних інструментів реалізації соціальних ініціатив на рівні територіальної громади.
Ключові слова: територіальна громада, фандрайзинг, соціальні ініціативи, рейтинг благодійності, карта громади, соціальний маркетинг, молодіжні банки.

Овсянюк-Бердадина А.Ф. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАНДРАЙЗИНГА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СООБЩЕСТВ
В статье рассмотрен фандрайзинг как инновационный подход, с помощью которого территориальное сообщество может реализовать общественно важные проекты. Исследованы объектная и субъектная составляющие фандрайзинговой деятельности на уровне территориального сообщества. Описаны тренды развития фандрайзинговой деятельности в Украине и мире. Обозначен спектр актуальных инструментов реализации социальных инициатив на уровне территориального сообщества.
Ключевые слова: территориальное сообщество, фандрайзинг, социальные инициативы, рейтинг благотворительности, карта сообщества, социальный маркетинг, молодежные банки.

Ovsianiuk-Berdadina O.F. PROSPECTS FOR THE USE OF FUNDRAISING FOR THE DEVELOPMENT OF THE CONSOLIDATED TERRITORIAL COMMUNITIES
The article examines the fundraising as an innovative approach through which the local community can implement public current projects. The investigated object and the subject compositions fundraising activities to the level of territorial communities. Described trends of fundraising activities in Ukraine and the world. Identified a number of pressing tools for implementing social initiatives of the local community.
Keywords: territorial community, fundraising, social initiatives, charity rating, community's map, social marketing, youth banks.

Постановка проблеми. Як реалії функціонування глобального світу, так і стан і тенденції розвитку українського суспільства демонструють численні проблеми та нові суспільні виклики, які не були характерними ще декілька років тому. Особливістю сучасних суспільних викликів є їх геополітичний характер, вплив яких проявляється в економічній, соціальній, культурній, екологічній сферах. На сьогодні очевидною є неспроможність інституційних одиниць державного сектору до автоматичного задоволення суспільних запитів, що загострює необхідність перегляду парадигми:

– економічного життя, зокрема необхідності стимулювання сукупного попиту;

– інституційного регулювання;

– соціальних процесів, тренди розвитку яких демонструють гострі проблеми, дифузний вплив яких активізується через політичні, міграційні та міжконфесійні катаклізми;

– екологічного регулювання через активізацію суб'єктивних самопосилюючих негативних впливів на довкілля.

Ці виклики зумовлюють необхідність пошуку варіантів нівелювання негативних впливів та активізації тих суспільних посилів, позитивний вплив яких уже простежується в суспільстві. Одним із таких проявів є фандрайзинг як інтегративна система заходів, яка забезпечує пошук та реалізацію фінансових та матеріальних засобів, необхідних для виконання суспільно значимих проектів та макро- та мезорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організаційні прояви та функціональне забезпечення фандрайзингу у зарубіжний науковій школі вивчали К.Н. Цейкович, К. Камерон, Р. Кларк, М. Коган, К. Ерроу, М. Хаммер та ін. Вітчизняними науковцями питання фандрайзингу комплексно досліджувалося у працях Т. Крупського, А. Соколової, О. Чернявської. Однак питання щодо можливої імплементації інструментарію фандрайзингу в діяльність новостворених територіальних громад у вітчизняній науці не досліджувалося і становить наукову і практичну цінність із позиції апробативної можливості.

Мета статті полягає в обґрунтуванні потенційних можливостей застосування фандрайзингу на рівні територіальних громад для досягнення ефекту синергії суспільного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес об'єднання територіальних громад іде поступальними кроками. Вже сьогодні лише в Тернопіль-

ській області створено 35 територіальних утворень із 231 місцевої громади [1]. Вони реально вийшли на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом України та виконують, по суті, делеговані державою повноваження щодо забезпечення належного функціонування об'єктів соціальної інфраструктури. При цьому як доходи бюджетів та повноваження, так і видатки та відповідальність таких об'єднаних утворень значно збільшилися. Згідно зі ст. 10 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», останні можуть претендувати на фінансову допомогу держави у вигляді субвенцій [2]. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України станом на вересень 2016 р. декларує про погодження 1 090 заявок від 156 об'єднаних територіальних громад на проекти розвитку інфраструктури, які будуть реалізовані за рахунок державної субвенції. Зокрема, загальна сума реалізації проектів, на які погоджено заявки в 2016 р., становить 902,7 млн. грн., а це близько 90% розміру субвенції для реалізації більше 1 000 інфраструктурних проектів об'єднаних територіальних громад. Загалом у 2016 р. із державного бюджету України об'єднаним територіальним громадам на розвиток їх інфраструктури було передбачено субвенцію у розмірі 1 млрд. грн., які повинні були реалізовані за такою формулою: залежно від кількості сільського населення і площі громади, тобто від 960 тис. грн. для найменшої об'єднаної громади до 23 млн. грн. – для найбільшої [3].

Однак, як свідчить практика господарювання новостворених територіальних громад, отриманих сум субвенцій недостатньо для вирішення ними всіх поточних суспільних потреб, не враховуючи ті пріоритетні завдання, які вони ставлять перед собою у стратегіях розвитку. Таким чином, стає очевидним, що існує потреба не лише мегаефективної управлінської діяльності, але й використання креативних та інноваційних інструментів та підходів для вирішення соціально значимих проблем.

Одним із таких інструментів може стати фандрайзинг як комплексний процес залучення різних видів ресурсів для вирішення суспільних проблем. Згідно з визначенням, яке дає Центр філантропії, фандрайзинг полягає у пошуку коштів або ресурсів для реалізації проектів, певної діяльності на визначеній території у визначений час та з визначеною метою [4]. Таке функціональне призначення фандрайзингу узгоджується з організаційною та функціональною парадигмами об'єднаного територіального утворення. На думку науковців, фандрайзинг є процесом залучення засобів, які використовуються як для реалізації соціально значущих проектів, так і для організаційної підтримки некомерційних організацій [5]. Виходячи зі змістового наповнення такого визначення, суб'єктами файдрайзингу на рівні територіальної громади можуть виступати освітні заклади (школи, дитячі садочки, коледжі, університети), заклади охорони здоров'я (лікарні, хоспіси), культури (музеї, галереї), релігійні об'єднання. Саме цей суб'єктний склад є найбільш соціально вразливим та ресурсопотребуючим як на рівні окремої території, так і суспільства в цілому.

Окресливши суб'єктний склад фандрайзингової діяльності, важливо зазначити, що її об'єктами є міжнародні організації, комерційні структури, приватні юридичні та фізичні фонди, що надають на безповоротній основі різні види ресурсів для виконання завдань, що задовольнятимуть суспільні запити на рівні країни або окремих територіальних утворень. Ці донори найчастіше вкладають ресурси в реалізацію чітко визначених за часовим горизонтом програм та проектів за такими напрямами: освіта, культура, мистецтво, соціальна та медична реабілітація, надання соціальних, екологічних послуг, сприяння розвитку громадянського суспільства та окремих регіонів.

Нині в Україні діє низка вітчизняних, іноземних та міжнародних донорів, які надають гранти для розвитку територіальних громад, найвідоміші з них – Інститут розвитку територіальних громад (ICDU) та Програма «Лідерство в економічному врядуванні» (USAID). Зокрема, актуальним для територіальних громад Тернопільської області може стати чотирирічний проект USAID «Програма підтримки аграрного і сільського розвитку» (із вересня 2016 р. по липень 2020 р.) із загальним бюджетом – 20,6 млн. дол. Функціональна спрямованість проекту йтиме на зростання експортної конкурентоздатності малих та середніх виробників овочів, фруктів, молока та м'яса, допомогу їм у впровадженні міжнародних стандартів якості та безпечності продукції, експорті продукції на зовнішні ринки. Ще одним завданням проекту є підтримка розвитку сільських територій на основі розширення можливостей громадян для працевлаштування й отримання доходів, а також надання допомоги територіальним громадам у розробленні ефективних стратегій розвитку місцевої економіки.

Частина вітчизняних благодійних фондів, громадських організацій для посилення співпраці між українськими та міжнародними інституціями залучає фінансові та інші ресурси через конкурси, проекти, благодійні внески та одноразові пожертви. Передумови такої співпраці пояснюються тим, що міжнародні донори є, як правило, державними установами, які отримують кошти з бюджету своєї держави, орієнтуються на задоволення суспільних запитів від громадян своєї країни і згідно зі статутами своєї діяльності мають право надавати гранти нерезидентам країни через організації-посередники. Як правило, цими посередниками виступають громадські організації, які, отримуючи кошти, згодом здійснюють їх розподіл за заявниками.

Перспективним об'єктом фандрайзингової діяльності можуть стати окремі громадяни та волонтерські групи громадян самої територіальної громади. У цьому напрямі доцільно зазначити, що за рейтингом світової приватної благодійності World Giving Index, який щорічно публікує Британський благодійний фонд CAF, у 2015 р. Україна піднялася на 23 позиції і тепер займає 89-е місце серед 145 країн (94% населення світу). Така ситуація пояснюється подіями на сході України, які активізували благодійність в Україні [6]. Цього року лідерами рейтингу приватної світової благодійності стали М'янма, США і Нова Зеландія (табл. 1).

М'янма займає перше місце за рахунок неймовірно високого показника частки тих, хто робить грошові пожертвування, – близько 92% усього населення країни. Це зумовлено наявністю в країні сильної громади буддистів – Тхеравади (близько 500 тис. ченців), яка отримує постійну грошову підтримку звичайних віруючих, яку вони спрямовують на вирішення важливих суспільних проблем. Таким чином, українські релігійні громади власні грошові ресурси могли б спрямовувати на вирішення соціальних та інших проблем окремих територіальних утворень.

Дієвим інструментом фандрайзингу є апробована у світовій практиці функціонування територіальних

Таблиця 1

Світовий рейтинг благодійності за 2015 р. [7][1]

Країна	Місце у світовому рейтингу	Допомога потребуючим, місце	Грошові пожертви, місце	Волонтерська робота, місце
М'янма	1	47	1	1
США	2	3	12	6
Нова Зеландія	3	22	6	4
Канада	4	14	10	5
Нова Зеландія	5	21	7	12
Великобританія	6	25	4	28
Нідерланди	7	41	5	18
Шрі-Ланка	8	33	16	2
Ірландія	9	37	8	11
Малайзія	10	27	17	17
Кенія	11	6	45	8
Мальта	12	73	3	46
Бахрейн	13	11	27	35
ОАЕ	14	15	15	60
Норвегія	15	45	14	32
Гватемала	16	17	48	10
Бутан	17	58	22	13
Киргизстан	18	60	19	19
Таїланд	19	90	2	98
Німеччина	20	30	30	30

[1] *Двадцятка лідерів*

громад карта громади Community Card. Вона передбачає використання системи дисконту в магазинах та інших комерційних установах окремого територіального утворення, яка передбачає певні відсотки дисконту самому покупцю (від 1% до 5%) та певні мінімальні відсотки дисконту (у тих же розмірах), що автоматично спрямовуються на благодійні програми громади. Як показує практика використання карт громад у зарубіжних країнах, навіть у невеликій громаді фонд отримує близько 2–3 тис. євро щомісяця.

Дієвість використання такого інструментарію можна посилити через голосування жителів територіальної громади за проекти, які будуть підтримані за допомогою цієї програми. Для цього представницький орган територіальної громади на етапі вибору суспільних проектів повинен дати відповіді на низку запитань:

– чи сприятиме застосування цієї соціальної ініціативи досягненню суспільної місії територіального утворення;

– чи є масштабною соціальна проблема, що обрана для ліквідації, і чи охоплює вона цільові та латентні групи споживачів товарів, робіт чи послуг тих організацій, що братимуть участь у дисконтній програмі;

– які урядові чи громадські організації звертали увагу суспільства або вирішували цю суспільну проблему. У разі акцентування уваги суспільства владними чи громадськими структурами до певної суспільної проблеми територіальна громада повинна вирішити, чи погоджується вона приймати колегіальну участь в обраному соціальному проекті чи визначатиме інші соціально злободенні проблеми;

– якою є строковість вирішення цієї соціальної проблеми та чи буде вона цікавою жителям територіальної громади протягом всього терміну її вирішення. Узгодження термінів реалізації обраних соціальних ініціатив з оперативними та стратегічними планами територіальної громади є важливою передумовою для раціонального розподілу всіх видів ресурсів для виконання взятих на себе соціальних зобов'язань.

Таким чином, роль представницького органу територіальної громади полягатиме у так званому просуванні доброчинної справи через надання фінансових або інших ресурсів, щоб привернути увагу суспільства до певної соціальної проблеми, допомогти зібрати кошти, залучити волонтерів. Для забезпечення просування доброчинної справи представницький органі територіальної громади виконує низку комунікаційних завдань щодо інформування громадськості про доброчинну справу через презентацію статистики і фактів, які б мотивували громаду до вирішення певної проблеми, поширення брошур освітнього характеру, створення спеціальних веб-сайтів, присвячених певній соціальній проблемі.

Основними інструментами реалізації соціальної ініціативи щодо просування доброчинної справи є:

– поширення друкованих матеріалів;

– проведення спеціальних заходів (збір підписів, агітаційних маршів, концертних турів, мистецьких виставок, надання торгових площ);

– створення веб-сайтів, де користувачі можуть жертвувати кошти на доброчинну справу;

– реклама на ярликах продуктів та полицях магазинів із логотипами та ключовими гаслами доброчинної акції.

У цьому ж напрямі потенційно дієвим інструментом може стати соціальний маркетинг, який передбачає, що представницький орган територіальної громади підтримує розроблення або проведення заходів за зміну певних типів поведінки для того, щоб покращити суспільне здоров'я, безпеку, сприяти захисту довкілля, розвитку громади. Дану соціальну ініціативу можуть також упроваджувати неприбуткові організації, соціальні підприємства для зміни певної моделі громадської поведінки або коригування окремих дій споживачів продукції. Як правило, перелік питань, що охоплюються соціальним маркетингом, включають суспільну поведінку у сфері здоров'я, охорони довкілля та стимулюють соціально відповідальну поведінку самих споживачів продукції організації.

Потенційні вигоди від провадження соціальних маркетингових заходів полягають у можливості реально впливати на соціальні зміни у суспільстві.

План провадження заходів соціального маркетингу включає низку етапів:

– аналіз потенційних можливостей громади щодо зміни певної суспільної поведінки;

– обрання унікального, раніше не застосовуваного підходу щодо зміни суспільної поведінки;

– обрання цільових груп споживачів застосування даної соціальної ініціативи;

– визначення бажаної моделі поведінки жителів громади, формулювання коротких та зрозумілих рекомендацій до її застосування;

– визначення перешкод та інструментів мотивації до зміни суспільної поведінки;

– визначення власних та суспільних показників результативності поведінкових змін у цільовій аудиторії чи громаді загалом;

– визначення маркетингового інструментарію провадження соціальної ініціативи, який повинен охоплювати цінові, якісні характеристики продукції та канали її збуту;

– визначення системи моніторингу впровадження заходів та їх оцінювання.

Інструментом здійснення ефективної фандрайзингової діяльності можуть стати і молодіжні банки (Youth Bank), які в зарубіжних територіальних громадах утворюються для залучення молоді громади до вирішення суспільних проблем. Принциповим у функціонуванні молодіжних банків є те, що молодь сама обирає, які саме проекти варто втілити в життя. Для цього створюється грантовий комітет із числа зацікавлених та небайдужих молодих людей, який визначається з пріоритетами діяльності, залучає додаткове фінансування, проводить рекламну кампанію в громаді, відбирає найкращі та найактуальніші заявки. Робота у такому комітеті заохочує молодь до активних дій щодо покращення власного життя у своїй громаді, дає змогу швидко вчитися та надихає молодь до усвідомлення ролі власних дій. Молодіжні банки також надають реальні можливості для розвитку молодіжного лідерства, а також дають змогу самій молоді долучитися до формування та оцінити пріоритети громади під впливом відповідального прийняття рішень щодо тих суспільних проектів, які мають бути реалізовані першочергово.

Для забезпечення довготривалого позитивного суспільного ефекту необхідно, щоб бенефіціар – набувач ресурсів від фандрайзера – територіальна громада забезпечила повторюваність такої взаємодії. Для цього територіальна громада повинна налагоджувати стратегічний діалог зі своїми стейкхолдерами для транспарентного висвітлення економічної та соціальної ефективності тих суспільних проектів, які були реалізовані через інструментарій фандрайзингу. Довготривалість взаємодії територіальної громади з певними об'єктами фандрайзингу автоматично сприятиме збільшенню суспільної довіри та в кінцевому підсумку можливості заручитися стабільною підтримкою та значним ресурсним вливанням із боку інших фандрайзерів.

Для цього доцільними до використання є листи до об'єктів фандрайзингу, особисті зустрічі, партнерські проекти, акції щодо збору фінансових та інших видів ресурсів.

У світі для забезпечення довготривалих відносин об'єкта та суб'єкта фандрайзингу застосовується низка наступних інструментів:

– краудсорсинг – шляхом вирішення суспільно вагомих проблем за допомогою залучення великого числа приватних осіб через інформаційні технології;

– благодійні сервітути – через право встановлення сервітутів земельних ділянок або іншого нерухомого майна на користь берефіціарів за умови їх використання для цілей суспільно корисної діяльності;

– ендавмент – як сума коштів або вартість іншого майна, призначеного для інвестування на певний термін, чи пасивні доходи від інвестування, призначені для використання у суспільно корисній діяльності на користь територіальної громади.

Для успішного фандрайзингу в представницькому органі територіальної громади доцільно обрати працівника, доповненням до посадових функціональних обов'язків якого були б дзвінки потенційним донорам, розсилка інформації щодо суспільних проектів, які плануються до реалізації на рівні територіальної громади.

Висновки. Перспективи використання фандрайзингу для забезпечення ефективного розвитку територіальної громади є значними, однак для цього необхідно здійснити активну роз'яснювальну роботу щодо його потенційних переваг через тренінги, семінари, круглі столи, випуск інформаційних бюлетенів для представників територіальних громад. У науковому і прикладному аспектах необхідно працювати над вивченням можливостей використання податкових стимулів, інституційних гарантій щодо фандрайзингової діяльності. Також важливим є розроблення алгоритму проведення оцінки ефективності суспільного проекту, який би був зрозумілим для використання для всіх сторін фандрайзингової діяльності.

Ураховуючи значний економічний та соціальний потенціал використання фандрайзингу для розвитку територіальних громад, науковою прагматикою необхідності подальших досліджень окреслюються питання планування фандрайзингової діяльності, алгоритму реалізації стратегії залучення ресурсів для територіальної громади, бюджету та оцінки фандрайзингової діяльності в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звернення директора Офісу реформ у Тернопільській області та представників об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oda.te.gov.ua/main/ua/publication/content/27764.htm.
2. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» № 157-VIII станом на 05.02.2015 // Відомості Верховної Ради. – 2015. – № 13. – Ст. 91.
3. Об'єднані громади отримають понад 900 мільйонів субвенцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/objednan-gromadi-otrimajut-ponad-900-mljonv-subvencj-47734.
4. Центр філантропії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://philanthrop.org.
5. Халий И. Место под солнцем. Пособие для экологических общественных организаций. Инструментарий деятельности. Фандрайзинг и финансовая устойчивость / И. Халий, О. Аксенова, Л. Лунева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://localstrategy.seu.ru/literature/mps/fundrai.html.
6. Українська благодійність переживає переломний період [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufb.org.ua/blog/posts/ukrayinska-blagodiynist-perezhivaye-perelomniy-period/.
7. World giving index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vboabu.org.ua/img/forall/mirovoi_reiting_blagotvoritelnosti_2015.pdf.

УДК 338.24

Шапуров О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізької державної інженерної академії

ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ НАУКОВИХ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОБІТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ: ФІНАНСУВАННЯ, ВИКОНАННЯ, РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ

У статті розглянуто економічні аспекти наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору. Проаналізовано динаміку суб'єктів підприємництва. Сформовано основні проблемні питання розвитку підприємництва, визначено та проаналізовано джерела фінансового забезпечення наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору. Визначено основні закономірності у фінансуванні видів наукових та науково-технічних робіт. Виявлено диспропорції фінансування суб'єктами підприємництва у розрізі галузей наук. Визначено основні результати наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору. Сформовані пропозиції з розвитку наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору.

Ключові слова: суб'єкти підприємництва, джерела фінансування, фундаментальні та прикладні дослідження, наукові та науково-технічні роботи, валові витрати, внутрішні поточні витрати.

Шапуров А.А. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ НАУЧНЫХ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО СЕКТОРА: ФИНАНСИРОВАНИЕ, ВЫПОЛНЕНИЕ, РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

В статье рассмотрены экономические аспекты научных и научно-технических работ предпринимательского сектора. Проанализирована динамика субъектов предпринимательства. Сформированы основные проблемные вопросы развития предпринимательства, определены и проанализированы источники финансового обеспечения научных и научно-технических работ предпринимательского сектора. Определены основные закономерности в финансировании видов научных и научно-технических работ. Выявлены диспропорции финансирования субъектами предпринимательства в разрезе отраслей наук. Определены основные результаты научных и научно-технических работ предпринимательского сектора. Сформированы предложения по развитию научных и научно-технических работ предпринимательского сектора.

Ключевые слова: субъекты предпринимательства, источники финансирования, фундаментальные и прикладные исследования, научные и научно-технические работы, валовые затраты, внутренние текущие затраты.

Shapurov O.O. ECONOMIC ASPECTS OF SCIENTIFIC AND SCIENTIFIC-TECHNICAL WORKS OF BUSINESS SECTOR: FINANCE, PERFORMANCE, EFFECTIVENESS

The article deals the economic aspects of scientific and scientific-technical works of the business sector. The dynamics of business are analised. The main issues of entrepreneurship are formed, the sources of financial support of scientific and scientific-technical work of the business sector are identified and analyzed. The main types of financing patterns in academic and scientific-technical work are determined. The disparities of finance business entities in terms of science are revealed. The main results of scientific and scientific-technical work of the business sector are determined. Prevailing offers for the development of scientific and scientific-technical work of the business sector may be seen.

Keywords: business entities, sources of funding basic and applied research, academic and scientific-technical work, deductible, internal operating costs.

Постановка проблеми. Основною рушійною силою розвитку національної економіки є ефективне функціонування суб'єктів підприємництва. В сучасних умовах господарювання налічується більш ніж 41 тис. суб'єктів підприємництва різного розміру: від мікропідприємств до великих. Кожен суб'єкт підприємництва – це багаторівнева система, яка залежить від багатьох факторів макро- та мікросередовища. У кожного суб'єкта своя галузь знань, вид діяльності, стратегія розвитку, свої науково-технічні розробки та різні види досліджень. Саме новаторство є основою підприємництва та його подальшого розвитку. На жаль на сьогоднішній час все більш гостро постає проблема фінансування та розвитку наукових та науково-технічних робіт. Брак власних та позикових коштів вимушує підприємців скорочувати фінансове забезпечення науково-технічних робіт, що негативно впливає на їх конкурентні переваги та в цілому на фінансові результати в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток підприємництва зробили відомі західні економісти: Р. Кантільйон, А Сміт, Ж.Б. Сей, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс.

Вперше використав поняття «підприємництво» ірландський економіст, автор Essai sur la Nature du Commerce en Gйnйral Р. Кантільйон.

З точки зору Р.Кантільйона підприємець – це людина, що приймає рішення і задовольняє свої потреби за умов невизначеності.

Послідовником Р. Кантільйона був А. Сміт. На його думку під підприємцем сіл розуміти власника підприємства і втілювача ризикованих комерційних ідей [1, с. 260].

У XVIII ст. подальше осмислення поняття підприємництва здійснював французький економіст Ж. Б. Сей, який пов'язував підприємництво з організацією людей у межах виробничої одиниці.

А. Маршал ототожнював підприємництво з менеджментом. У фундаментальній праці «Принципи економіки» (1890 р.) А. Маршал особливо наголосив на інноваційному моменті та активній ролі самого підприємця у застосуванні нових машин і технологічних процесів [3, с. 56].

Велике значення мало вчення Й. Шумпетера, який підприємництво розглядав як нерозривний зв'язок об'єктивної економічної функції і суб'єктивних якостей підприємця. У категорії «підприємництво» він вперше запропонував погляд на підприємця як новатора [9, с. 135].

Підприємець, за Дж. Кейнсом, – суб'єкт, що господарює, який відрізняється певними психологічними характеристиками (здатність правильно співвіднести споживання і заощадження, активність, готовність

ризикувати і переборювати тимчасові труднощі, не втрачаючи надії на перспективи) [2, с. 108].

Водночас, незважаючи на достатню широту дослідження проблематики підприємницького розвитку, залишається ряд питань, що потребують подальшого дослідження. Зокрема, щодо розвитку наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору.

У результаті систематизації періодичних видань та статистичної інформації нами поставлені наступні завдання:

– проаналізувати кількісну динаміку суб'єктів підприємництва;

– сформувати основні проблемні питання розвитку підприємництва;

– визначити та проаналізувати джерела фінансового забезпечення наукових та науково - технічних робіт підприємницького сектору;

– визначити основні закономірності у фінансуванні видів наукових та науково-технічних робіт;

– розглянути диспропорції фінансування суб'єктами підприємництва у розрізі галузей наук;

– визначити основні результати наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору.

– сформувати пропозиції з розвитку наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні підприємницька діяльність регулюється кодексами (Господарський та Цивільним, а також окремими законами та іншими нормативно – правовими документами.

Відповідно до Господарського кодексу України в редакції від 22.03.2012 року підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

На сучасному економічному просторі функціонують суб'єкти підприємництва: великі, середні, малі, мікропідприємництва.

Динаміка суб'єктів підприємництва наведена в таблиці 1.

У структурі промисловості переважають суб'єкти малого підприємництва, їх питома вага складає майже 90%. Інші 10-14% суб'єктів належать до великих та середніх підприємств.

На жаль кількість суб'єктів підприємництва з кожним роком скорочується. Кількість великих підприємств за п'ять останніх років зменшилась на 58 одиниць (17%, порівнюючи 2014-2010 рр.). Зменшення кількості середніх та малих підприємств складає 1316 одиниць (22%) та 4266 одиниць (10%) відповідно.

Причиною скорочення кількості суб'єктів підприємництва є відсутність дієвих механізмів розвитку.

У даний час суб'єкти підприємницької діяльності мають багато проблем:

– відсутність спрощеної процедури реєстрації;

– складний механізм оподаткування та значна сума податків, яка породжує значні відсотки тіньової економіки;

– проблеми наявності ресурсів для власного фінансування, значна ціна позикових ресурсів, відсутність належної підтримки державою;

– недосконалі правові аспекти захисту власності та процедур інвестування;

– потреба значних коштів для проведення власних інноваційних розробок та впровадження їх у господарську діяльність.

Основою прибуткового ведення бізнесу, стратегічного ведення підприємницької діяльності є постійне вдосконалення власної господарської діяльності, підтримка та розвиток наукових та науково-технічних робіт, впровадження інновацій.

Упродовж 2015 р. наукові та науково-технічні роботи в Україні виконувало 978 організацій, 44,3% з яких відносилися до державного сектору економіки, 40,3% – до підприємницького, 15,4% – вищої освіти.

У 2015 р. п'ята частина загального обсягу внутрішніх витрат була спрямована на виконання фундаментальних досліджень, які на 95% профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. Частка внутрішніх витрат на виконання прикладних досліджень становила 14,4%, які на 61,5% фінансувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та 22,8% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних розробок спрямовано половину загального обсягу внутрішніх витрат, які на 39,2% профінансовані за рахунок власних коштів, 30,3% – іноземними фірмами та 18,5% – організаціями підприємницького сектору.

Частка внутрішніх витрат на виконання науково-технічних послуг становила 14,4% загального обсягу витрат. Більше половини загального обсягу внутрішніх витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або вдосконалення існуючих видів виробів, технологій та матеріалів, 12,5% яких – на замовлення промислових підприємств.

Слід підкреслити, що підприємницький сектор грає важливу роль у розвитку та фінансуванні науково-технічних робіт та послуг. Про це свідчать наведені цифри:

- майже половина організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи відносяться до підприємницького сектору (433 одиниці);

- 17,2% внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2015 р. фінансувались за рахунок коштів підприємницького сектору;

- 80-86% фінансового забезпечення наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору країни прийшлись на три регіони та одне місто: Дніпропетровський, Запорізький, Харківський регіон та м. Київ.

Фінансове забезпечення за джерелами наведено в таблиці 2, питома вага регіонів у фінансовому

Таблиця 1

Динаміка суб'єктів підприємництва промисловості

Роки	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства		З них мікропідприємства	
	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
2010	347	0,7	6107	12,8	41373	86,5	30775	64,3
2011	407	0,9	5998	12,6	41074	86,5	30248	63,7
2012	410	0,9	5802	13,4	37144	85,7	26373	60,8
2013	382	0,8	5569	11,3	43179	87,9	32582	66,3
2014	289	0,7	4791	11,3	37107	88,0	28263	67,0

Джерело: [4-6]

забезпеченні наукових та науково-технічних робіт за рахунок підприємницьких коштів наведено в таблиці 3.

Фінансування внутрішніх витрат за кошти організацій підприємницького сектору у розрізі галузей наук наведено в таблиці 4.

Виходячи з даних таблиці 4 можна стверджувати, що діяльність підприємницького сектору направлена на фінансування технічних та природничих наук, які забезпечують їм інновації. Фінансування гуманітарних та суспільних наук підприємницькими структурами з кожним роком зменшується, динаміку можна простежити на рис. 1.

Підприємницький сектор за останні роки сформував свої закономірності:

- пасивний, статичний, постійно падаючий обсяг фундаментальних досліджень. Порівнюючи 2015 р. та 2013р. вартісний обсяг фундаментальних досліджень зменшився майже у п'ять разів з 199382,8 тис. грн. до 41717,4 тис. грн;
- розвиток підприємницьким сектором прикладних досліджень, науково-технічних розробок та послуг. Вартісний обсяг прикладних досліджень збільшився на 234%, науково-технічних розробок на 130%, науково-технічних послуг на 125%.

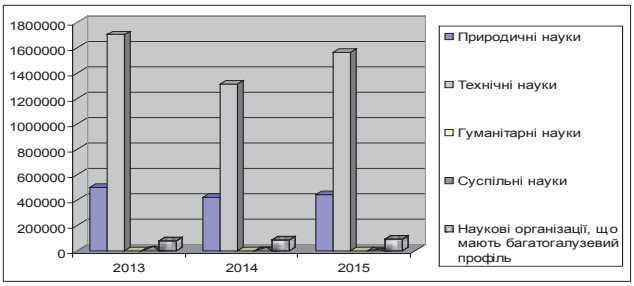


Рис. 1. Динаміка фінансування наукових та науково-технічних робіт в розрізі галузей

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій підприємницького сектору наведено в таблиці 5.

Слід зауважити, що внутрішні поточні витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт та валові витрати є найбільш важливими показниками оцінки впровадження науково-технічних робіт.

Валові витрати мають стрибкоподібну тенденцію. Порівнюючи 2014 р. з 2010 р. обсяг валових витрат зменшився на 32%, а потім зросли майже вдвічі (213%). Внутрішні поточні витрати збільшились на

Таблиця 2

Джерела фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт (тис. грн)

Джерела фінансування	2010	2014	2015
Усього	8995893,9	10320327,9	12223157,6
кошти бюджету	3750968.6	4088390.6	4296353,4
у тому числі державного бюджету	3704338,6	4021539.9	4214176.2
власні кошти	872033,7	1927807.3	3003573,5
кошти організацій державного сектору	318084.6	302395,4	346487.2
кошти організацій підприємницького сектору	1627639.4	1842145.4	2104651.2
кошти організацій сектору вищої освіти	5423.4	5006.5	4326.7
кошти приватних некомерційних організацій	10027.1	2887.9	432,5
кошти іноземних джерел	2315863.6	2043013,1	2222176.9
кошти інших джерел	95853.5	108681.7	245156.2

Джерело: [4-6]

Таблиця 3

Фінансове забезпеченні наукових та науково-технічних робіт за рахунок підприємницьких коштів

Область/місто	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Дніпропетровська	194464	8,43	144460,1	7,84	130820,6	6,22
Запорізька	196675	8,53	205841,3	11,17	209544,7	9,96
Харківська	712386	30,89	611886,9	33,22	674540,7	32,05
м. Київ	755865	32,77	619107,1	33,61	802697,1	38,14
Разом за досліджуваними регіонами	1859390	80,61	1581295	85,84	1817603	86,36
Разом	194464	8,43	1842145	100	2104651	100

Джерело: [4-6]

Таблиця 4

Фінансування внутрішніх витрат за кошти організацій підприємницького сектору у розрізі галузей наук

Галузі науки	2013	2014	2015
	тис. грн	тис. грн	тис. грн
Природничі науки	499524,2	424287,6	442480,7
Технічні науки	1703656	1316218	1561558
Гуманітарні науки	1860	1421,4	1197,2
Суспільні науки	21866,3	12487,6	3768,2
Наукові організації, що мають багатогалузевий профіль	79658,2	87730,9	95647,1
Разом	2306565	1842145	2104651

Джерело: [4-6]

Таблиця 5

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, за видами робіт (підприємницький сектор)

Види робіт	2013	2014	2015
	тис. грн	тис. грн	тис. грн
Фундаментальні дослідження	199382,8	45121,8	41717,4
Прикладні дослідження	349753,4	453022,4	819786,1
Науково-технічні розробки	4638296,9	4946427,5	6044052,8
Науково-технічні послуги	802765,6	953179,7	1006017,3

Джерело: [4-6]

Таблиця 6

Валові та внутрішні поточні витрати виконання наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору

Витрати	2013	2014	2015
	тис. грн	тис. грн	тис. грн
Валові витрати на виконання науково та науково-технічних робіт	5871140,9	3974727,2	84522244,8
Внутрішні поточні витрати на виконання науково та науково-технічних робіт	5050571,6	5617197,3	7323694,4

Джерело: [4-6]

566626 тис. грн та продовжується динамічна тенденція зростання. Динаміка валових та внутрішніх поточних витрат наведена в таблиці 6.

Перейдемо від процесу фінансування до результатів. Кількість наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору наведено в таблиці 6.

Таблиця 6

Результати наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору

Результати наукових та науково-технічних робіт	2013	2014	2015
	од.	од.	од.
Виробів, техніки	3281	2598	2256
Технологій	2078	942	1113
Матеріалів	359	244	220
Сорти, тварини	268	1673	1778
Методи та теорії	599	1046	580
Інше	14901	15449	14838

Джерело: [4-6]

Результатами наукових та науково-технічних робіт виступають: вироби, техніка, технології, матеріали, сорти рослин, тварини, методи та теорії та інші результати.

Зменшення за виробами та технікою склало 1025 од. (31,2%); технологією – 965 од. (46%); матеріалами – 139 од. (38,7%); методами та теоріями – 19 од. (3%); за іншими результатами – 63 од. (0,5%).

На жаль результати наукових та науково-технічних робіт не призводять до збільшення фінансових результатів суб'єктів підприємництва.

Фінансові результати суб'єктів підприємництва наведено в таблиці 7.

Збитковість суб'єктів підприємництва з кожним роком зростає на всіх рівнях, а сальдо фінансових результатів знаходиться у все нижчих від'ємних діапазонах.

Виходячи з результатів таблиці можна виділити основні негативні тенденції фінансових результатів суб'єктів підприємництва:

- більш ніж половина великих підприємств та третина середніх та малих має збиткову господарську діяльність;
- всі суб'єкти підприємництва за 2014 р. отримали збиток: великі підприємства – 95885,8 тис. грн; середні підприємства – 70387,8 тис. грн; малі підприємства – 12457,3 тис. грн. Загальний збиток 2014 р. склав – 179 млн. грн., найбільший за п'ять останніх років.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином на основі проведеного дослідження економічних аспектів наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору можна окреслити такі основні важливі положення:

1. В сучасних складних кризових умовах функціонування з кожним роком скорочується кількість суб'єктів підприємництва. Кількість великих підприємств за п'ять останніх років зменшилась на 58 оди-

Таблиця 7

Фінансові результати суб'єктів підприємництва

Роки	Великі підприємства				
	фінансовий результат (сальдо)	підприємства, які одержали прибуток		підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2010	15787,9	65,3	35746,5	34,7	19958,6
2011	33162,3	68,1	62968,5	31,9	29806,2
2012	6409,1	68,6	49377,4	31,4	42968,3
2013	4612,2	64,3	46678,5	35,7	42066,3
2014	–95885,8	46,9	37034,4	53,1	132920,2
	Середні підприємства				
2010	–2752,6	55,0	11882,0	45,0	14634,6
2011	117,8	57,6	16257,7	42,4	16139,9
2012	–1564,4	59,8	15302,5	40,2	16866,9
2013	–4800,1	59,3	14320,8	40,7	19120,9
2014	–70387,8	56,7	18953,4	43,3	89341,2
	Малі підприємства				
2010	–1440,6	57,3	2442,1	42,7	3882,7
2011	–1318,5	61,2	2977,9	38,8	4296,4
2012	–2252,3	60,8	2885,5	39,2	5137,8
2013	–3993,2	62,7	3471,5	37,3	7464,7
2014	–12457,3	63,3	3922,9	36,7	16380,2

ниць (17%, порівнюючи 2014-2010 рр.). Зменшення кількості середніх та малих підприємств складає 1316 одиниць (22%) та 4266 одиниць (10%) відповідно.

2. Майже половина організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи відносяться до підприємницького сектору (433 одиниці).

3. 17,2 % внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2015р фінансувались за рахунок коштів підприємницького сектору;

4. 80-86% фінансового забезпечення наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору країни прийшлись на три регіони та одне місто: Дніпропетровський, Запорізький, Харківський регіон та м. Київ.

5. Діяльність підприємницького сектору направлена на фінансування технічних та природничих наук, які забезпечують їм інновації. Фінансування гуманітарних та суспільних наук підприємницькими структурами ігнорується та з кожним роком зменшується стрімкими темпами, тобто існують диспропорції галузевого фінансування.

6. Схожа вищезгадана тенденція простежується у фінансування різних видів досліджень. Прикладом може послужити вартісний обсяг фундаментальних досліджень, який зменшився майже у п'ять разів з 199382,8 тис. грн. до 41717,4 тис. грн.

7. За всіма результатами наукових та науково-технічних робіт простежується зменшення. Зменшення за виробами та технікою склало 1025 од. (31,2%); технологією – 965 од. (46%); матеріалами – 139 од. (38,7%); методами та теоріями – 19 од. (3%); за іншими результатами – 63 од. (0,5%).

8. Збитковість суб'єктів підприємництва з кожним роком зростає на всіх рівнях, а сальдо фінансових результатів знаходиться у все нижчих від'ємних діапазонах: більш ніж половина великих підприємств та третина середніх та малих має збиткову господарську діяльність; загальний збиток 2014 р. склав – 179 млн. грн., найбільший за п'ять останніх років.

Таким чином можна сформувати наступні пропозиції з розвитку наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору:

1. Вирішення проблем з наявністю ресурсів для фінансування, оподаткуванням, недосконалою правовою системою, сприятиме розвитку підприємництва.

2. Збільшувати число організацій підприємницького сектору, які виконують наукові та науково-технічні роботи та обсягу фінансування, сприятиме збільшенню кінцевих результатів діяльності.

3. Усунення концентрації фінансового забезпечення наукових та науково-технічних робіт підприємницького сектору країни.

4. Усунення диспропорцій у фінансування науково-технічних робіт, всебічний розвиток галузей науки та видів досліджень.

5. Отримання більшого ефекту від результатів наукові та науково-технічні роботи, формування взаємозв'язку з фінансовими результатами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кантильон Р. Эссе о природе торговли в общем плане / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму векав : В 5 т. – Т. I. От зари цивилизации до капитализма / Отв. ред. Г. Г. Фетисов. – М : Мысль, 2004. – С. 260–278.
2. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] : избранное / Джон Мейнард Кейнс ; пер. с англ. Е. В. Виноградова и др. – М. : Эксмо, 2007. – 957 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. – М. : Издательская группа «Прогресс», «Уни-верс», 1993. – Т. I – III.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat. gov.ua/
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat. gov.ua/
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Державна служба статистики. – Київ, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat. gov.ua/
7. Смит А. Исследование о природе и причинах багатства народов / А. Смит. – М.: Ось-89, 1997. – Кн. 1. – 255 с.
8. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии. – М.: Изд. К.Т. Солдатенкова, 1896. – 273 с.
9. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер ; пер. з англ. – К. : ВД "Києво-Могилянська академія", 2011. – 242 с.

УДК 339.137:629.33.36:330.341.1(477)

Шевчук Я.В.
доктор економічних наук,
старший науковий співробітник, доцент
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Лалакулич М.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Шевчук О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ТА КОНКУРЕНТНА СПРОМОЖНІСТЬ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано розвиток та впровадження електромобілів. Порівняно конкурентну здатність електромобілів з традиційними бензиновими та дизельними автомобілями. Окреслено географію розвитку та найбільших світових лідерів із створення та впровадження електромобілів. З'ясовано технічні характеристики найбільш масових і популярних електромобілів. Показано місце і частку України в десятці світових лідерів за темпами приросту електромобілів. Визначено основні необхідні заходи для забезпечення збереження позитивних тенденцій розвитку ринку електромобілів в Україні.

Ключові слова: електромобіль, автотранспортна інфраструктура, інноваційні дороги, гібридний автомобіль, автотранспорт, інновації, інноваційний проект, інноваційний транспортний засіб.

Шевчук Я.В., Лалакулич М.Ю., Шевчук О.И. ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПЛУАТАЦИИ И КОНКУРЕНТНАЯ СПОСОБНОСТЬ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В УКРАИНЕ

В статье проанализировано развитие и внедрение электромобилей. По сравнению конкурентную способность электромобилей с традиционными бензиновыми и дизельными автомобилями. Определены географию развития и крупнейших мировых лидеров по созданию и внедрению электромобилей. Выяснено технические характеристики наиболее массовых и популярных электромобилей. Показано место и долю Украины в десятке мировых лидеров по темпам прироста электромобилей. Определены основные необходимые меры для обеспечения сохранения положительных тенденций развития рынка электромобилей в Украине.

Ключевые слова: электромобиль, автотранспортная инфраструктура, инновационные дороги, гибридный автомобиль, автотранспорт, инновации, инновационный проект, инновационный транспортное средство.

Shevchuk Y.V., Lalakulych M.Y., Shevchuk O.I. OPERATION PROSPECTS AND COMPETITIVE ABILITY ELECTRIC VEHICLES IN UKRAINE

In the article was analyzed the development and introduction of electric vehicles. It was compared competitive ability of electric vehicles with conventional petrol and diesel cars. It was outlined the geography of the world's major leaders in the creation and implementation of electric vehicles. It was found out specifications the most massive and most popular electric vehicles. It was shown the place and the share of Ukraine in the top ten world leaders in terms of growth of electric vehicles. It was identified the main necessary measures for saving the positive trends of the market of electric vehicles in Ukraine.

Keywords: electric, motor transport infrastructure, innovative road hybrid vehicle, transport, innovation, innovative design, innovative vehicle.

Постановка проблеми. В умовах дефіциту енергоресурсів, інтенсивного забруднення навколишнього середовища та світових економічних кризових явищ, інноваційні транспортні засоби такі, як електромобілі та електротранспорт загалом є одними з найбільш перспективних видів транспортних засобів. Але змова монополістів, котрі володіють джерелами видобутку вуглеводнів, відсутність новітньої автотранспортної інфраструктури, інноваційних доріг, відповідних заправних станцій та станцій технічного обслуговування нового покоління, стоянок, гальмують розвиток та впровадження електромобілів в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем функціонування автотранспорту та розвитку автомобільної інфраструктури у своїх працях увагу приділили такі відомі вчені як: Буркінський Б.В., Гутаревич Ю.Ф., Котлубай О.М., Лифар В.В., Мікловда В.П., Редзюк А.М., Рябова О.В., Прейгер Д.К., Шинкаренко В.Г., Юхновський І.Р., та ін. Але аспекти розвитку впровадження та виробництва електромобілів є ще не достатньо вивченими на сьогоднішній день.

Постановка завдання. Метою цієї статті є привернути увагу вчених, фахівців та споживачів до розв'язання питань швидкого розвитку масового виробництва електромобілів в Україні. Дослідження перспектив впровадження та експлуатації електромобілів та їх конкурентної спроможності. Порівняти темпи приросту електромобілів в Україні та світі. Визначити важливі першочергові заходи необхідні для забезпечення швидкого та ефективного впровадження електромобілів в повсякденному житті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одними з перших електромобілів на початковому етапі їх розвитку були електричні екіпажі, створені амери-

канськими інженерами Девенпатором і Пейджем та шотландцем Робертом Девідсоном. З 1990-х років електромобілі розвивались паралельно і серйозно конкурували з автомобілями з двигунами внутрішнього згорання. Конструкція електромобілів на той час була набагато простішою ніж традиційних автомобілів, а відстані не перевищували 15 км. Пересувались вони в основному по містах із швидкістю, що не перевищувала 20 км год. [2].

Згідно історичних даних одним з перших серійних електромобілів був електричний екіпаж Вільямса Моррісона створений у США в 1891 році. Його інженер-дослідник оснастив трамвайним двигуном Siemens із загальною потужністю 4 кінських сили і можливістю перевезення 6-12 пасажирів. Екіпаж розвивав максимальну швидкість 32 км/год із запасом ходу в 80 км. Компанія Morrison Electric за короткий час випустила 11 таких екіпажів [1].

Електромобіль – це транспортний засіб, який приводиться в рух електричним двигуном і призначений для перевезення людей, вантажів, буксирування причепів та транспортних засобів, виконання різного виду робіт та послуг. Сьогодні електромобілі ще не здатні створити серйозну конкуренцію традиційним бензиновим та дизельним автомобілям через їх високу вартість, невеликі відстані пробігу, малу циклічність акумуляторних батарей, відсутність сучасних швидкісних електричних заправних станцій. Але з кожним роком завдяки інноваційним технологіям ці недоліки постійно нівелюються. Найбільший крок в напрямку новацій зробили гібридні автомобілі. Гібридні технології в автомобілях поєднують в собі ДВЗ (двигун внутрішнього згорання) і електричний двигун з накопичувачем енергії. Обидва двигуни можуть працювати як незалежно один від одного, так і в тандемі.

Світовими лідерами з створення та впровадження електромобілів є Японія, Великобританія, США, Китай та Південна Корея. Електромобілі уже почали широко використовувати в комерційних вантажних перевезеннях. Так, у Великобританії для перевезень використовують фургон «Бедфорд Лукас», котрий має вантажопідйомність більше 1т, максимальну швидкість до 80 км/год і запас ходу на одному заряді батарей близько 100 км. Японська фірма "Тойота" продукує легковий фургон «HI-Ace» з загальною вантажопідйомністю близько 200 кг, із запасом ходу на електротязі до 160 км. Фірма «Ніссан» випускає електричний вантажопасажирський фургон «Nissan e-NV 200», який був представлений в Україні 10 листопада на спеціалізованій виставці «Екологія Підприємства», м. Київ. Максимальна швидкість даного автомобіля з максимальним навантаженням 120 км год, а запас ходу 170 км.

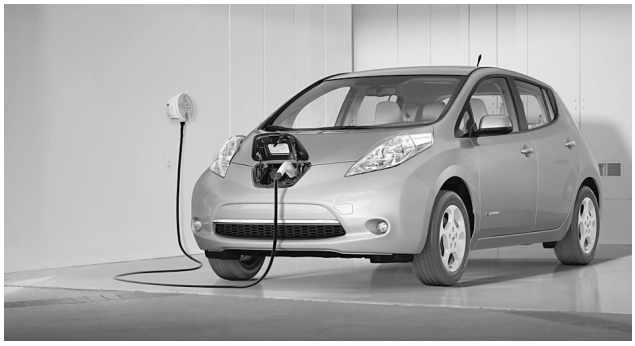


Рис. 1. Електромобіль «Nissan Leaf»

Фото з сайту: http://www.electrocar.in.ua/catalog/item/1-nissan-leaf-sv

В Японії також випустили один з кращих і найбільш поширених в Європі на сьогодні електромобілів «Nissan Leaf» (рис. 1). Масове виробництво цього електромобіля розпочалось у 2010 році на заводі «Оппама». На повному заряді акумуляторів цей електромобіль може пройти до 160 км і розвиває швидкість 140 км на год. Великий крок в проектуванні та будівництві легкових електромобілів зробила американська компанія «Tesla Motors». Відоме фахове видання в галузі автомобілебудування «Consumer Reports» назвало електромобіль «Tesla Model S» кращим автомобілем, який його фахівці коли-небудь тестували (рис. 2). В ході тестів дана модель набрала 99 балів зі 100 можливих. Єдиним визнаним недоліком даного електромобіля в ході тестування була вказана необхідність тривалої зупинки (до 6 годин від звичайної розетки) для підзарядки акумуляторних батарей. Швидкість даного електромобіля сягає від 210 до 240 км на годину (в залежності від вартості), а запас ходу до 426 км [8].

Рис. 2. Електромобіль «Tesla Model S»

Фото з сайту: https://www.tesla.com/models

Розробкою проектів електромобілів спільно із європейськими компаніями займаються також в Україні. Уже сьогодні розроблено та випущено електромобіль (на базі малолітражного автомобіля «Таврі-Пінгвін») із запасом ходу 60 км. Розроблено нову модель «Майстер» міського комунального комплексу для прибирання території. Дніпровська асоціація «Екотранс» розробила інноваційний проект «Концепт-Кара» – одномісного міні-електромобіля для міських поселень. Його проектована маса становить 200 кг, а швидкість сягатиме 60 км/год, із запасом ходу до 100 км [3].

Україна також входить в десятку лідерів за темпами приросту електромобілів. Згідно даних Державної фіскальної служби, за перші вісім місяців 2016 року в Україну було ввезено 1550 електромобілів. Частка електромобілів складає 0,7% від всіх проданих в 2016 році нових автомобілів. У Європі найвища частка електромобілів на ринку в Норвегії – 15%. Найбільший попит електромобілі займають в країнах із високим податковим навантаженням та утриманням традиційних автомобілів. Вище за Україну в рейтингу також розташувалися Швейцарія, Австрія, Франція, Нідерланди і Швеція [4].

Лідером з продаж електромобілів на українському ринку електромобілів в 2015 році був вищезгаданий «Nissan Leaf» (149 автомобілів), на другому місці «Tesla» (21 автомобілів) і третім є «Renault» (19 авто). Решта – 42 автомобілі, виготовляються різ-

ними виробниками, причому більшість з них припадає на китайських виробників (рис. 3).

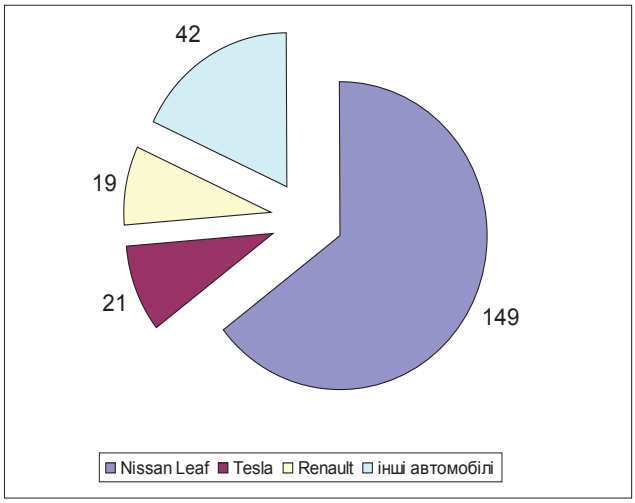


Рис. 3. Структура продажів виробників електромобілів в Україні [5]

Збільшується не тільки кількість електромобілів, але й активно розвивається відповідна інфраструктура. Так, один з лідерів на ринку палива компанія «Окко» відкрила на своїх АЗС 34 швидкісних електричних заправних станцій котрі підходять до всіх типів електромобілів (рис. 3). Також відома американська компанія «Tesla Motors» заявила про готовність розвивати свій бізнес в Україні. Так найближчим часом планують відкрити в нашій країні дві електричні станції для швидкісної зарядки електромобілів «Supercharger».

На розвиток і впровадження електромобілів дуже сильно впливає прогрес нових видів акумуляторних батарей та систем рекуперації електроенергії. Дуже важливо на цьому етапі зменшити вагу акумуляторів без втрати їхньої ємності. Розробникам також для збільшення запасу ходу та покращення мобільності електромобілів слід звернути увагу на розміщення на самих транспортних засобах додаткових джерел виробітку електроенергії, таких як сонячні панелі, повітряні генератори, інерційні генератори, тощо. Що підвищить їхній коефіцієнт корисної дії і в перспективі дасть можливості електромобілям більш суттєво конкурувати з іншими автомобілями, які використовують системи двигунів внутрішнього згоряння. Збільшення частки електромобілів вплине не тільки на модернізацію автомобілебудування, але й на реструктуризацію національної економіки загалом, оскільки зменшиться потреба в газі та нафтовій сировині, що в свою чергу також суттєво зменшить забруднення навколишнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз світового досвіду свідчить, що найкращим стимулом розвитку та впровадження ринку електромобілів є звільнення від податків та митних зборів. Щоб зберегти позитивні тенденції розвитку ринку електромобілів в Україні необхідно не тільки скасувати мито на ввіз електромобілів, але варто також скасувати ПДВ для електричних транспортних засобів. А для виробників електромобілів, які випускають електромобілі в Україні, зменшити податкове навантаження. Доцільно було б також розробити пільгову програму кредитування з низькою відсотковою ставкою для придбання громадянами таких транспортних засобів. Дозволити безкоштовний в'їзд та паркування в центральних частинах міст, рух по смугах для громадських транспортних засобів. Необхідно також стимулювати процес впровадження швидких електричних зарядних пристроїв в центральних частинах міст та на бензинових автозаправних станціях.

Рис. 4. Мапа мережі швидкісних електричних заправних компанії «Окко»*

Фото з сайту: http://autogeek.com.ua/set-azs-okko-otkryila-34-elektrozapravki-po-vsey-ukraine/

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електромобілі: історія завдовжки в століття. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eco-live.com.ua/content/blogs/elektromobili-istoriya-zavdovzhki-v-stolittya
2. Етапи розвитку електромобілів і їх конструкції: Електромобіль: техніка та економіка / В.А.Щетиніна та ін. Л.: 1987 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.shram.kiev.ua/megafaza/history/electromobi.shtml
3. Розвиток електромобілів. Нова екологія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.novaecologia.org/voecos-1356-1.html
4. Україна увійшла в десятку країн-лідерів Європи на ринку продажів електромобілів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zaxid.net/news/showNews.do?ukrayina_uviyshla_v_desyatku_krayinlideriv_yevropi_na_rinku_prodazhiv_elektromobiliv&objectId=1407380
5. Шевчук Я.В. Соціально-економічні аспекти розвитку виробництва інноваційних транспортних засобів / Шевчук Я.В., Губані Г.Г., Чобаль Л.Ю. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 2(46). – Ужгород 2015. – С. 154-160.
6. Шевчук Я.В. Автотранспортна інфраструктура: теорія і методи сучасних регіональних досліджень. Монографія. – Ужгород: Видавництво ТзОВ «Ліга-Прес», 2011. – 367 с.
7. Шевчук Я.В., Губані Г.Г., Чобаль Л.Ю. Соціально-економічні аспекти розвитку виробництва інноваційних транспортних засобів. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 2(46). – Ужгород 2015. – С. 154-160.
8. Tesla Model S – лучший электрокар в мире. ЕкоТехніка. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecotechnica.com.ua/stati/291-tesla-model-s-luchshij-elektrokar-v-mire-kharakteristiki-foto-video.html

УДК 330.341.1:32

Шкода М.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та бізнесу
Київського національного університету
технологій та дизайну

РЕГУЛЯТОРНА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІНИ КУРСУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ІННОВАЦІЙНИЙ ТИП РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню й удосконаленню методів стимулювання державою розвитку інноваційних процесів, механізмів моніторингу процесу активізації інноваційної політики розвитку, аналізі зарубіжного досвіду ведення інноваційної політики й можливості адаптації його до вітчизняних реалій.

Ключові слова: інноваційна система, модель інноваційного розвитку, державна інноваційна політика, венчурне інвестування, міжнародна інноваційна діяльність.

Шкода М.С. РЕГУЛЯТОРНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТЫХ СТРАН МИРА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИЗМЕНЕНИЯ КУРСА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию и совершенствованию методов стимулирования государством развития инновационных процессов, механизмов мониторинга процесса активизации инновационной политики развития, анализе зарубежного опыта ведения инновационной политики и возможности адаптации его к отечественным реалиям.

Ключевые слова: инновационная система, модель инновационного развития, государственная инновационная политика, венчурное инвестирование, международная инновационная деятельность.

Shkoda M.S. REGULATORY INNOVATION POLICY DEVELOPED WORLD AND FUTURE CHANGES COURSE TO DOMESTIC ECONOMY TYPE OF INNOVATION

The article is devoted to research and improve methods of stimulating the state of innovation processes, monitoring mechanisms revitalization process innovation policy development, analysis of foreign experience of innovation policy and the possibility of its adaptation to local realities.

Keywords: innovative system, innovative development model, state innovation policy, venture investment, international innovation.

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування наукової та інноваційної сфер, держава формулює цілі, принципи та пріоритети в цій галузі. При цьому необхідно враховувати різницю між науково-технічною та інноваційною політикою держави. У першому випадку держава націлена на отримання новітніх наукових знань та їх реалізацію за допомогою сучасної техніки і технологій. Мета інноваційної політики – створення і споживання інновацій, здатних задовольнити особисті та суспільні потреби.

На державному рівні інноваційна політика здійснюється за трьома напрямками: 1) планування – постановка цілей і завдань на основі пріоритетів інноваційного розвитку; 2) програмування – розробка, створення та реалізація державних науково-технічних та інноваційних програм; 3) регулювання інноваційної політики державою за допомогою прямих і непрямих методів.

Напрямок науково-технічних знань функціонально залежить від інституційного оточення суб'єктів інноваційної діяльності. Державна політика стимулює інноваційні процеси в економіці, які чинять вплив на загальне соціально-економічне становище країни. Для регулювання інноваційної сфери держава формулює цілі, принципи та пріоритети регуляторної політики.

Відсутність в Україні на рівні закону регламентації створення, організаційно-правових форм, важелів державної підтримки інноваційного розвитку зумовлює актуальність аналізу відповідного закордонного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію і практику регулювання інноваційного розвитку здійснили зарубіжні науковці-економісти: М.С. Айрапетян [1], Б. Вітрок [14], М. Вольф [15], А.А. Динкіна [8], Р. Солов [13] П. Шапіра [12]

в дослідженнях яких вбачається ґрунтовний аналіз ведення інноваційної політики із застосування наукових досліджень на національному та наднаціональному рівнях. Щодо наукових трудів вітчизняних вчених слід відзначити: В.С. Білозубенко [5], В. Геєця [6], М. Єрмошенка, С. Єрохіна [9], котрі розглядають використання синергетичного підходу для інноваційного розвитку економіки країни.

Постановка завдання. Дослідити національні заходи щодо стимулювання інноваційної діяльності в розвинутих країнах світу та оцінити можливість використання зарубіжної практики в поточних соціально-економічних умовах розвитку країни; здійснити моніторинг основних проблеми переходу української економіки на інноваційний тип розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна політика на сучасному етапі розвитку в провідних країнах світу виконує фундаментальну функцію із забезпечення стійкого соціально-економічного піднесення і підтримку високої національної конкурентоспроможності. У даному дослідженні узагальнено практику розробки та реалізації національної інноваційної політики в країнах, що є гегемонами світового інноваційного розвитку. Дані країни впродовж тривалого часу зберігали провідні позиції в інноваційному розвитку або здобули епохальних досягнень у цій галузі за короткий час, акумулювали вагомий досвід регулювання та інтенсифікації інноваційної діяльності за різних економічних умов та змогли реалізувати національні моделі організації інноваційного процесу. Використовуючи цей досвід, чимало країн світу істотно підняли ефективність національної інноваційної діяльності і домоглися помітних результатів у формуванні інноваційних моделей розвитку.

У світовій практиці найбільш розповсюджені такі важелі стимулювання інноваційного розвитку:

- можливість отримання податкових кредитів на дослідницьку й інвестиційну діяльність (так звані «податкові канікули» , що стосуються затрат на інноваційні цілі);
- скорочення оплати податків на приріст інноваційних витрат;
- відстрочка податкових платежів впродовж тривалого періоду на прибуток, здобутий від виконання інноваційних проектів;
- надання податкових пільг на дивіденди юридичних й фізичних суб'єктів, які були отримані по акціям від здійснення інноваційної діяльності;
- застосування податкових пільг на прибуток від виконання замовлених і спільних НДДКР;
- взаємозв'язок надання пільг з урахуванням пріоритетності виконуваних проектів;
- зменшення податкової ставки на прибуток, здобутий від застосовування ноу-хау, патентів, дозволів й інших нематеріальних активів, включно з інтелектуальною власністю;
- скорочення податку на прибуток на суму вартості приладів й обладнання, для вищих навчальних закладів, науково-дослідних інститутів інших інноваційних установ;
- вирахування з податків на прибуток внесків до благодійних фондів, і фінансова підтримка інновацій;
- зарахування частки прибутку інноваційної компанії на спеціальні рахунки з наступним пільго-

Таблиця 1

Загальна структура державного стимулювання інноваційної діяльності в країнах світу

Країна	Схеми регуляторної політики в сфері R&D*
Австралія	Дозволяє знизити витрати на R&D* на 25% Додаткове зниження витрат на 75% на R&D, яке перевищує базовий обсяг витрат в минулому році.
Канада	Пропонується постійний податковий кредит у 20% на R&D. Уряди провінцій пропонують різноманітні заходи із сприяння R&D – діяльності (наприклад, кредити, які відшкодовуються).
Китай	Пропонує підприємствам з іноземними інвестиціями 50% заниження витрат на R&D.
Франція	Дозволяє отримати 40%-ий кредит на R&D витрати як надлишок середніх витрат на R&D за два попередніх роки або 10%-ий прямий кредит на обсяг витрат на R&D.
Індія	Компанії, які провадять наукові дослідження та розробки, мають право на отримання 100% зниження податку на прибуток (deduction of profits) на 10 років. Галузь машинобудування також отримує 50% зниження витрат на внутрішньо виробничі потужності у сфері R&D.
Ірландія	Пропонує 20% податковий кредит на R&D, а також загальний низький рівень оподаткування цієї діяльності. 12.5% рівень корпоративного податку на прибуток. R&D гранти є доступними і покривають до 50% вартості персоналу. Капітальні витрати також можуть кваліфікуватись на отримання окремого кредиту з єдиною ставкою. Відсутність митних зборів на трансфер інтелектуальної власності до Ірландії.
Японія	Пропонує єдину ставку податкового кредиту у 10% на R&D (15% -- єдина ставка податку для малих підприємств), на додаток до інших заходів сприяння.
Корея	Податкові канікули на строк до 7 років для бізнесу у секторі високих технологій. Різноманітні податкові кредити пропонуються для витрат на R&D.
Польща	Вартість інноваційних результатів діяльності отримує зниження податків до 50% Підприємства, в яких є центри R&D, можуть запроваджувати внутрішній інноваційний фонд. Щомісячні внески до цього фонду – до 20% щомісячних прибутків, будуть вважатися такими, що виключаються із оподатковуваних сум. Прибутки, отримані від R&D діяльності у вільних економічних зонах, звільняються від корпоративного податку на прибуток до 70% від інвестованих коштів або в обсязі витрат на робочу силу за два роки.
Сингапур	«Схема управління науково-дослідницькою діяльністю та інтелектуальною власністю» пропонує компаніям з США п'ятирічні податкові канікули: звільнення від податку на прибуток, отриманий ззовні через застосування наукових розробок і досліджень, які здійснюються в Сингапурі.
Таїланд	100% зниження витрат та звільнення від податку на прибуток на результати R&D діяльності
Велика Британія	Дозволено 25% зниження витрат на R&D, а також 175% зниження для МСП на витрати на R&D, які перевищують базову вартість витрат на R&D в попередньому році.
США	Надання 10% - ого кредиту на R&D витрати

Джерело: узагальнено автором за даними [15]

* R&D – research and development – науково-дослідницькі роботи (НДР)

вим оподаткуванням у разі її споживання на інноваційні цілі.

Автором обґрунтовано напрями інноваційного розвитку України за результатами аналізу досвіду Великої Британії та Франції як провідних європейських країн з відносно придатними схемами регуляторної політики інноваційного розвитку. Прикладом наслідування може також слугувати і Польща, яка порівняно нещодавно провела істотні економічні реформи в галузі інновацій (табл. 1).

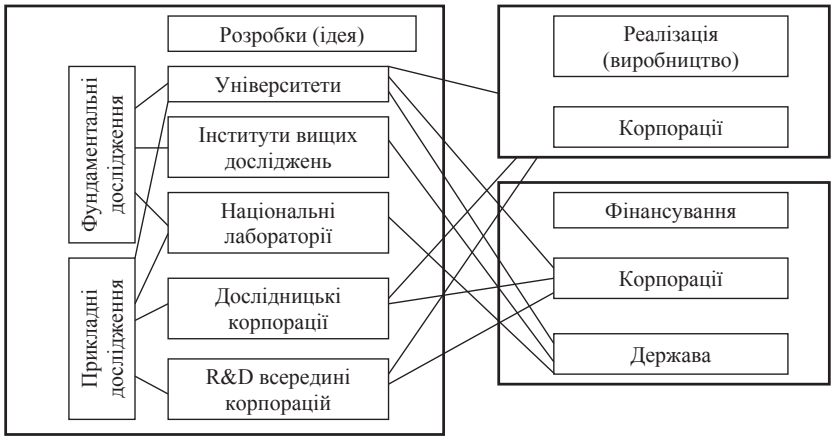


Рис. 1. Модель інноваційної політики США (фундаментальний цикл)

Джерело: побудовано автором на основі [13]

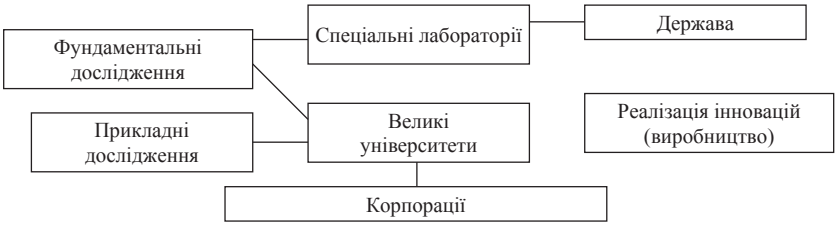


Рис. 2. Модель інноваційної політики країн-лідерів Європи (Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія)

Джерело: побудовано автором на основі даних [11]

Рис. 3. Модель інноваційної політики малих країн Європи (Швеція, Швейцарія, Нідерланди та ін.)

Джерело: побудовано автором на основі [14]

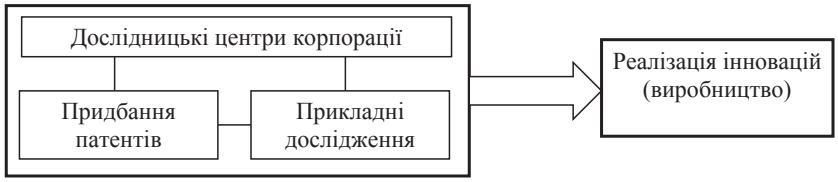


Рис. 4. Модель інноваційної політики азіатського типу

Джерело: побудовано автором на основі даних [15]

Автором виділено три провідні типи моделей інноваційного розвитку країн:

1) Країни, орієнтовані на лідерство в науці, реалізацію монументальних цільових проектів, що включають всі стадії науково-виробничого циклу як правило, із вирішальною часткою науково-виробничого потенціалу в оборонному секторі (США, Велика Британія, Франція, Німеччина, Італія) (рис. 1).

Так як і в США, наголос інноваційної політики країн-лідерів Європи зосереджений на дослідженнях в області науки з преферансами держави в цю область (рис. 2).

Підґрунтям політики інноваційного розвитку Євросоюзу є «План розвитку міжнародної інфраструктури інновацій та передачі технологій», ухвалений в 1985 році. Провідною ціллю даного документу є спрощення й форсування процесів застосування наукових досліджень на національному та наднаціональному рівнях, а також сприяння розповсюдженню інновацій в країнах Європи.

2) Країни, орієнтовані на розповсюдження новацій, забезпечення придатного інноваційного оточення, раціоналізацію усієї структури економіки (Швеція, Швейцарія, Нідерланди) (рис. 3).

Регіональна концентрація зусиль у сфері науки й технологій є характерною рисою Данії, Фінляндії, Швейцарії. Слід зазначити, що дані держави займають лідируючі позиції у світових рейтингах конкурентоспроможності національних економік.

3) Країни, що заохочують новаторство і розвиток інноваційної інфраструктури, забезпечують сприйнятливість до досягнень світового науково-технічного прогресу, координацію дій різних секторів в галузі науки і технологій (Японія, Південна Корея) (рис. 4).

Азійська модель інноваційного розвитку не схожа на «традиційну» модель та представлена переважно у країнах Східної Азії: Японії, Південної Кореї, Гонг-Конгу, К.Н.Р. У східно-азіатському інноваційному циклі, як правило, відсутній компонент фундаментальної й частково навіть прикладної науки. Ці інноваційні моделі орієнтовані переважно на експорт високотехнологічної продукції, при цьому запозичаючи самі технології в країнах «традиційної моделі». Найбільш яскравим прикладом такої моделі інноваційного розвитку є Японія.

Автором визначено, що в Україні необхідно формувати індивідуальну модель інноваційного розвитку. Це обумовлено історично високим рівнем розвитку фундаментальних наук, високим промисловим та сіль-

ськогосподарським потенціалом, які в сукупності дозволяють вибудувати модель повного інноваційного циклу (рис. 5).

У вирішенні проблем фінансування інноваційних процесів особливу увагу слід приділити розвитку ринку венчурного капіталу, наявність і обсяги якого є принциповим фактором інтенсифікації інновацій. За результатами аналізу світового досвіду, від частки венчурного капіталу в загальному обсязі витрат на розробку і реалізацію інновацій безпосередньо залежить інтенсивність національного інноваційного процесу. Такі країни, як США, Ізраїль, Велика Британія, Канада та ін. домоглися значних успіхів у зміцненні та підвищенні ефективності НІС завдяки розвитку ринку венчурного капіталу і формуванню механізмів використання державних інвестиційних ресурсів через цей ринок [4].

У США «ядро» ринку венчурного капіталу формують більше 900 великих венчурних компаній і фондів, що вкладають щорічно більше 35 млрд дол. США в інноваційний розвиток [1].

Держава заохочує формування венчурних фірм і дослідницьких центрів, експериментальні осередки і венчурні підприємства можуть перші 5 років цілком або частково фінансуватися з бюджету держави. Більше всього фінансування держави припадає на найбільш наукомісткі і результативні дослідження, забезпечення державою цих проектів проходить в умовах складності їх виконання, високих витрат, ризику, сильної міжнародної конкуренції.

Визначено, що в Європі функціонує понад 500 венчурних фондів [1]. Венчурний капітал стає фактично основним джерелом фінансування інноваційного підприємництва та інновацій. Показово, у всіх країнах ОЕСР в 2014 р. на нього припадало близько 0,12% сукупного ВВП (0,10% у 2013 р). У 2014 р. США і Великобританія залучили близько 50% всього венчурного капіталу країн ОЕСР [10]. Дані про структуру інвестицій венчурного капіталу в розвинених країнах представлено в табл. 2 [12].

Побудова ефективної регуляторної політики інноваційної системи в розвинених країнах світу супроводжується стійкою тенденцією розширення і поглиблення партнерства держави і приватного сектора у сфері інтенсифікації інноваційного розвитку. З цією

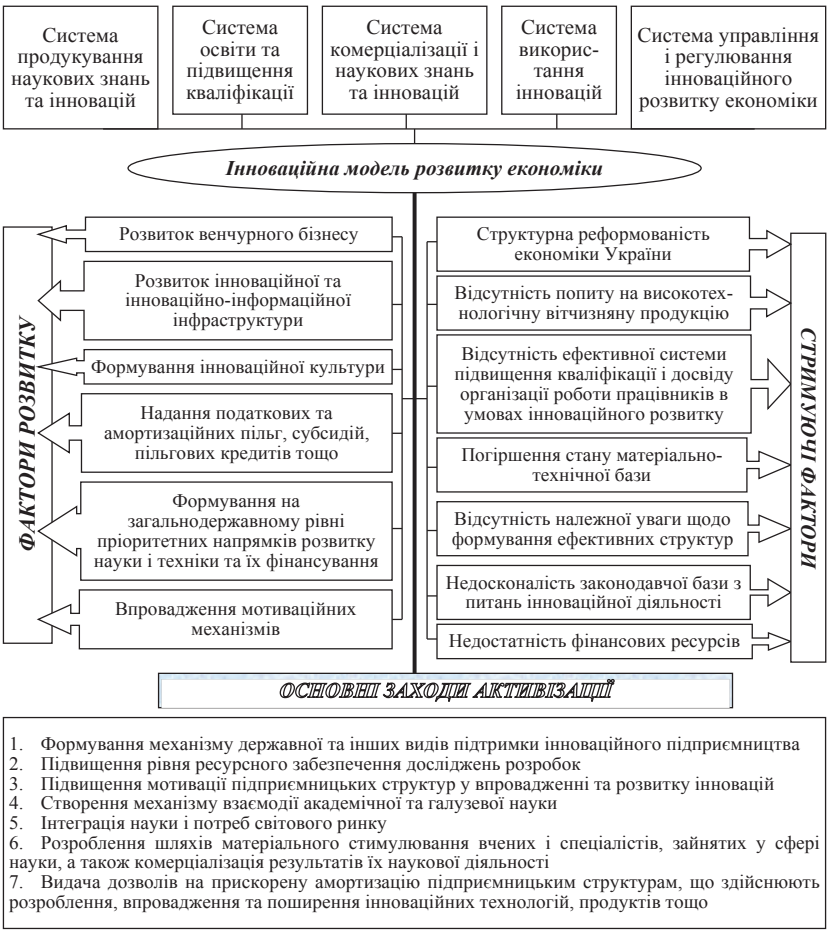


Рис. 5. Інституційна модель регулювання інноваційного розвитку України

Джерело: побудовано автором на основі [3; 6]

Таблиця 2

Форми і методи державної підтримки, які використовуються для розвитку венчурного інвестування

Тип	Мета	Приклад
Прямі заходи		
Державні прямі інвестиції	Прямі інвестиції у венчурні фонди чи підприємства малого бізнесу	Бельгія – Investment Company for Flanders (GIMV)
Державні кредити	Довгострокові кредити під низькі відсотки та/або безоплатні кредити венчурним фондам або підприємствам малого бізнесу	Данія — Vaekst Fonden Business Development Finance Loan Programme
Непрямі заходи		
Податкові пільги	Податкові пільги, зокрема податкові кредити тим, хто вкладає кошти в підприємства малого бізнесу або венчурні фонди	Велика Британія — Enterprise Investment Scheme and Venture Capital Trusts
Реверс позик	Гарантія частки банківської позики, що надається малим підприємствам, які відповідають певним вимогам	Франція — Sociйtй Fransaise de Garantie des Financements des Petites et Moyennes Enterprises (SOFARIS)
Реверс вкладень в акціонерний капітал	Повернення частини втрат від венчурних інвестицій з високим ступенем ризику	Фінляндія — Finnish Guarantee Board
Розширення кола інвесторів	Надання прав таким інститутам, як пенсійні фонди або страхові компанії, вкладати кошти у венчурний капітал	США – зміни, внесені до закону про гарантоване пенсійне забезпечення

Джерело: узагальнено автором на основі [8]

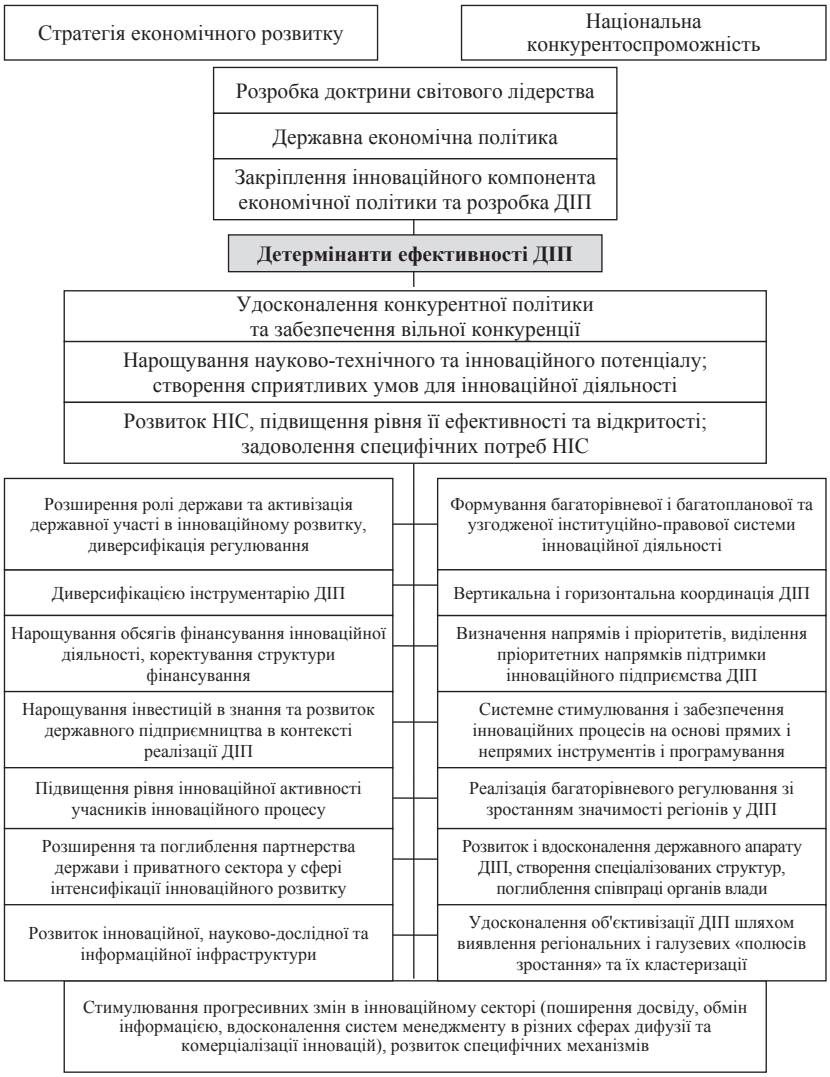


Рис. 6. Система детермінант ефективності ДІП, виділених на основі аналізу досвіду розвинених країн світу

Джерело: побудовано автором на основі даних [5]

метою формуються спеціальні механізми партнерства, які включають механізми розвитку ініціатив сторін, реалізації спільних рішень, державної участі в інноваційних проектах або співпраці державних інституцій та приватних компаній (наприклад, державні та приватно-державні програми, центри, асоціації та ін.).

Загалом, у країнах ЄС реалізація програми IRE (розвиток мережі «інноваційно-інтелектуальних» регіонів) забезпечує, на основі новітніх методології та методик, поширення передового досвіду ефективних інноваційних програм з метою створення технологічних платформ та інноваційних кластерів у регіонах і галузях. Нова Рамкова інноваційна програма країн ЄС «Горизонт 2020» на період 2014–2020 рр. (на її реалізацію виділено 80 млрд євро), девізом якої є «наука високої якості – промислове лідерство – вирішення проблем суспільства», передбачає розвиток єдиного дослідницького простору в Європі через 243 центри інноваційних зв'язків у 33 країнах з метою передачі технологій і освоєння нових ринків (7-а Рамкова програми 2007–2013 рр. передбачала фінансування у розмірі 55 млрд євро) [7].

На основі аналізу досвіду розвинених країн світу автором запропоновано систему детермінант ефективності функціонування державної інноваційної політики (рис. 6).

Крім описаних вище тенденцій і важелів, які є у державній інноваційній політиці розвинених країн, слід виділити також фактори, що сприяють підвищенню ефективності останньої:

• накопичення досвіду реалізації великих інноваційних програм і проектів, обмін інформацією (у тому числі щодо негативного досвіду);

• вдосконалення систем менеджменту передачі технологій, інтелектуальної власності, всіх аспектів розповсюдження і використання нових знань, механізмів дифузії інновацій. Так, наприклад, на рівні ЄС значна увага приділяється реформуванню патентної системи, вирішенню проблем підготовки та мобільності висококваліфікованих фахівців, поширенню досвіду ДІП [2, с. 26].

• розвиток міжнародної інноваційної діяльності (транскордонного співробітництва, міжнародної передачі технологій, захисту інтелектуальної власності, інтернаціоналізація НДДКР та ін.). В цілому, у розвинених країнах стимулюється відкритість НІС, що забезпечує додатковий приплив нових знань і використання зарубіжного інноваційного потенціалу.

Глобалізація наукової діяльності є об'єктивною тенденцією, що має низку важливих переваг і не може лишитися осторонь ДІП [9];

• законодавчо-правова та організаційно-економічна підтримка розвитку специфічних механізмів організації інноваційних процесів, надання наукомістких послуг та виконання науково-технічних робіт (аутсорсинг, коопераційні мережі, інформаційне забезпечення та ін.).

Висновки з проведеного дослідження. На основі оцінювання можливостей використання зарубіжної практики в поточних соціально-економічних умовах розвитку країни визначено, що метою розвитку державної інноваційної політики в рамках національної інноваційної системи України має бути забезпечення постійного підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на основі технологічної модернізації національної економіки, підвищення рівня їх інноваційної активності, впровадження нових продуктів, послуг, технологій, методів організації та управління господарською діяльністю для поліпшення добробуту населення та забезпечення стабільного економічного зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айрапетян М. С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства : [Текст] / М. С. Айрапетян // Государственная власть и местное самоуправление. – 2009. – № 2.
2. Аналіз державної політики в Україні: навчальна дисципліна, сфера професійної діяльності, галузь прикладних досліджень : [збірка документів і матеріалів] / укл. О. І. Кілієвич, В. В. Тертичка. – К. : К. І. С., 2004. – 210 с.

3. Андрощук Г. А. Инновационная политика ЕС: состояние и перспективы : [Текст] / Г. А. Андрощук // Проблеми науки. – 2002. – № 12. – С. 25–32.
4. Баранецький І. О. Особливості та перспективи розвитку венчурного підприємництва в Україні : [Текст] / І. О. Баранецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 4. – С. 46–52.
5. Білозубенко В. С. Державна інноваційна політика України в контексті світових тенденцій інтенсифікації інноваційних процесів : [Текст] / В. С. Білозубенко, О. В. Морщагін // Вісник Донецького університету економіки і права. – 2007. – № 4. – С. 79–88.
6. Геєць В. М. Від екзогенно залежної до ендогенно орієнтованої стратегії розвитку економіки : [Текст] / В. М. Геєць // Економічне прогнозування. – 2003. – № 1. – С. 34–46.
7. Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012–2016 роки: Постанова Кабінету Міністрів України 17.05.2012 № 397 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua
8. Инновационная эк ономика : [Текст] / [под общ. ред. А. А. Дынкина, Н. И. Ивановой]. – М. : Наука, 2001. – 294 с.
9. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства [Текст] : наук. моногр. / [М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, В. М. Шандра та ін. ; за наук. ред. : М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін] ; Нац. акад. упр. – К. : Нац. акад. упр., 2008. – 213 с.
10. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації : [навч. посіб.] / А. С. Філіпенко. – К. : Знання України, 2006. – 316 с.
11. European Innovation Scoreboard 2003 : [Text]. European Commission, 2003. – Nov. 2003.
12. Shapira P. US National Innovation System: Science, technology and Innovation Policy development [Text]. – Global Limited, 2012. – 63 p.
13. Solow R.M. Growth Theory // Companion to Contemporary Economic Thought. L., 1991. P. 393-415.
14. The University Research System : [Text] / B. Wittrock, A. Elzinga (Eds.). – The Public Policies of the Home of Scientists. Stockholm, 1985.
15. Wolf M. The Japanese Conspiracy : [Text] / M. Wolf. – London, 1983.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 331.21

Ліпич Л.Г.
доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Хілуха О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Кушнір М.А.
старший викладач кафедри фінансів,страхування та банківської справи
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ПІДХОДИ ДО ВИБОРУ ПРОЕКТНОЇ ГРУПИ З ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У статті розглянуто підходи до вибору проектної групи, яка здатна сформувати ефективну систему оплати праці з урахуванням стратегії розвитку підприємства з виокремленням часткових стратегій складників заробітної плати. Виокремлено переваги та недоліки запропонованих підходів. Проаналізовано правила впровадження нових або модернізованих систем оплати праці.
Ключові слова: проектна група, консультативний підхід, партиципаційний підхід, система оплати праці, проектна група.

Липыч Л.Г., Хилуха О.А., Кушнир М.А. ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ ПРОЕКТНОЙ ГРУППЫ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА
В статье рассмотрены подходы к выбору проектной группы, которая способна сформировать эффективную систему оплаты труда с учетом стратегии развития предприятия с выделением частных стратегий составляющих заработной платы. Выделены преимущества и недостатки предложенных подходов. Проанализированы правила внедрения новых или модернизированных систем оплаты труда.
Ключевые слова: проектная группа, консультативный подход, партиципационный подход, система оплаты труда, проектная группа.

Lipych L.H., Kchilycha O.A., Kushnir M.A. EMPLOYEE COMPENSATION: APPROACHES TO AN EFFECTIVE COMPENSATION SYSTEM
The approaches to the selection of the project team that is able to form an effective payment system based development strategy of partial strategies form the t salary components. Thesis is determined advantages and disadvantages of the proposed approaches. The analysis rules implementing new or upgraded payment systems work.
Keywords: design team, consultative approach partytsypatsiynyj approach wage system, project team.

Постановка проблеми. Ефективне використання оплати праці вимагає орієнтації на стратегічний підхід, що дає підприємству змогу досягати бажаної поведінки персоналу. Це зумовлено зростанням впливу трудових ресурсів на конкурентоспроможність підприємства. Стратегія оплати праці тісно зв'язана зі стратегією розвитку підприємства. Однак нині заробітна плата як складова частина стратегії розвитку підприємства вкрай неефективно виконує свої функції – відтворення робочої сили і стимулювання праці. Отже, реформування заробітної плати шляхом формування відповідної стратегії є одним із головних напрямів подальших перетворень національної економіки [1]. Її напрям визначає керівництво підприємства та структурні підрозділи, що формують стратегію розвитку персоналу. Крім того, формування, зміна чи модернізація ефективної системи оплати праці залежить від правильного вибору проектної групи, що її створює.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та регулювання оплати праці в умовах перехідної економіки та ринкової системи господарювання досліджувало чимало вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, зокрема Н. Болотіна [2], О. Валецька [3], О. Грішнова [4], А. Колот [5], Е. Лібанова [6], О. Стефанишин [7], Л. Шульгінова [8], М. Армстронг [9] та багато інших. Дослідження названих авторів стосувалися багатьох аспектів проблем регулювання оплати праці в ринкових умовах. Проте необхідність і актуальність вибору проектної групи для формування ефективної системи оплати праці в сучасних умовах господарювання досліджувалися недостатньо.

Мета статті полягає у виявленні тенденцій розвитку та особливостей підходів до формування ефективних систем оплати праці персоналу підприємств на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, встановленні причин, що зменшують ефективність їх упровадження і визначенні напрямів та правил удосконалення під час використання підприємством різних стратегій розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заробітна плата – один із найважливіших засобів підвищення зацікавленості працюючих у результатах

своєї праці, її продуктивності, це один з основних стимулів та мотиваторів праці.

Згідно із Законом України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівнику за виконану ним роботу. Структура заробітної плати складається з основної та додаткової заробітних плат, інших заохочувальних та компенсаційних виплат [10].

Частина оплати праці має постійний характер. Її рівень безпосередньо не зв'язаний з ефективністю праці та є гарантованим протягом працевлаштування на даному робочому місці. До неї належить основна заробітна плата працівників. Розмір основної заробітної плати залежить від кількості та якості праці. Підвищення її ефективності навіть у межах даного робочого місця (дільниці, підрозділу) часто залежить безпосередньо від працівника. Проте він не зацікавлений в тому, оскільки на розмір плати це не вплине. Зрозуміло, що стабільним є також і розмір доплат.

Окрім постійних виплат, є також і змінні. Їх розмір залежить від ефективності праці, тобто рівня виконання завдань, загальної оцінки досягнень працівників, їх впливу на ефективність роботи підприємства. До них належать коротко- та довготермінові виплати (бонуси). До короткотермінових змінних виплат належать надбавки за інтенсивність праці, комісійні виплати, премії, участь у прибутках. Змінні довготермінові виплати мають особистісний характер і надаються за причетність до підвищення ефективності діяльності підприємства, поліпшення його фінансового стану, економію коштів, енергоощадність тощо [11]. Як показав огляд ринку заробітних плат і компенсацій в Україні, проведений міжнародною консалтинговою компанією в галузі управління Hay Group [12], загальні підходи до оплати праці персоналу вітчизняних підприємств стали наближатися до міжнародних. Особливо актуальним є те, що результативність і продуктивність були основними чинниками для ухвалення рішення щодо збільшення оплати. Усе більше організацій проводять підвищення заробітних плат менеджерам і фахівцям частіше, чим керівництву. Головним критерієм перегляду заробітної плати стала продуктивність. Її мета – утримувати та мотивувати високоефективних і ключових співробітників, застосовуючи системи підвищення заробітних плат на основі індивідуальних результатів. Відповідно до загального акценту на підвищенні продуктивності, кількість підприємств, які проводять підвищення заробітних плат на основі рівня інфляції або стажу, протягом останніх років постійно зменшується. Під час формування стратегії оплати праці все більше компаній орієнтуються на загальну винагороду (основна заробітна плата (оклад) + короткотермінові виплати + довготермінові виплати + додаткові пільги), ніж на його грошову частину (оклад + премії), тобто все більшої популярності в Україні набирає міжнародний підхід до порівняння соціального пакету кожного співробітника з ринком. Що стосується пільг, то «лідерські позиції» в останні роки займають додаткове медичне страхування, надання мобільних телефонів і корпоративних автомобілів [12].

На першому етапі розроблення системи оплати праці необхідно підібрати групу фахівців, здатних виконати поставлені завдання. У великих організаціях залежно від поставлених цілей такі групи можуть підбиратися для окремих структурних підрозділів відповідно до їх функціонального призначення. Зрозуміло, що відібрана група повинна бути обізнаною з особливостями діяльності підприємства, її місією, основними цілями діяльності, структурою, організаційною культурою, очікуваннями працівників, а також стратегією розвитку людського капіталу. Вона також повинна володіти інформацією про переваги та недоліки систем оплати праці, що використовує підприємство та його конкуренти.

Склад групи залежить від підходу, що використовується під час проектування системи оплати праці, з яких виокремлюють два: консультативний (управлінський) та партиципаційний.

Консультативний (управлінський) підхід передбачає виокремлення менеджера як ключової фігури в діяльності підприємства і концентрації на фахівцях високої кваліфікації. Під час використання зазначеного підходу проектна група складається, як правило, з представників зовнішні організацій. У разі використання внутрішніх спеціалістів, як правило, у проектну групу включають керівників підрозділів, висококваліфікованих працівників із праці, фінансів, права тощо. Проектна група вивчає нові системи оплати праці, їх функціональні та організаційні підсистеми, проводить консультації з керівниками вищого та середнього рівнів. Група керується ринковими принципами мотивування та власними дослідженнями, сформованими на основі опрацювання анкет (наприклад, на предмет необхідності та ефективності виконання додаткового обсягу роботи окремими групами працівників). Рідше і в більш обмеженому обсязі користується опитуванням працівників щодо визначення переваг і недоліків наявної та нової систем оплати праці. Традиційно система оплати праці розробляється в атмосфері конфіденційності. Після затвердження вищим керівництвом система оплати праці впроваджується на підприємстві. Деякі підприємства навіть не проводять інформаційних акцій щодо попередження про зміну системи оплати праці або її вдосконалення.

Консультативний (управлінський) підхід має як свої переваги, так і недоліки. Його основною перевагою є фаховість залучених членів проектної групи, що сприяє підвищенню швидкості розробки та впровадження системи оплати праці. До недоліків слід віднести відсутність представників підрозділів, які змінюють систему оплати праці в складі проектної групи. З одного боку, це може трактуватися як зневага до їхньої думки, а з іншого – ухиляння від дискусії, в якій, як відомо, народжується істина, тобто з'являється можливість розробки більш досконалої та адекватної системи оплати праці. Вищезазначене супроводжується несприйняттям нової системи і навіть конфліктами на рівні всього підприємства. Зрозуміло, що загроза виникнення такої ситуації можлива за міцних професійних та неформальних зв'язків між працівниками. Подібні випадки характерні і для України. Наприклад, після придбання Europe Virgin Fund LP (EVF) Фондом прямих інвестицій, створеним компанією Dragon Capital, контрольного пакету акцій Tissico Limited, кіпрського холдингу, до складу якого входить ПАТ «ВГП» – провідний український виробник товарів санітарно-гігієнічного призначення, було трансформовано систему оплати праці працівників ПАТ «ВГП», яку колектив не сприйняв. Зрозуміло, що система розроблялася залученими фахівцями і не узгоджувалася з працівниками підприємства. Це супроводжувалося не лише наріканнями з боку працівників, але й підвищенням плинності кадрів. Система оплати праці, розроблена на основі консультативного (управлінського) підходу, може бути сприйнятою працівниками без

супротиву, якщо вона передбачатиме оплату вищу, ніж на підприємствах, що є конкурентами, або якщо тих, хто приймав участь у конфлікті, буде звільнено.

Використання партиципаційного підхіду під час формування системи оплати праці передбачає залучення до складу проектної групи значно ширшого кола осіб, зокрема за принципом паритету представників трудового колективу, власників, зовнішніх експертів. Зрозуміло, що в списку представників від власників необхідно включати керівників вищих щаблів управління підприємством, лінійних керівників його підрозділів, спеціалістів з оплати праці та юристів, а також зовнішніх фахівців. Для зменшення кількості членів проектної групи доцільно залучати консультантів, які є спеціалістами, наприклад, із податкових та інвестиційних або фінансових та кредитних питань. Слід зауважити, що включення до проектної групи лінійних керівників істотно впливає на усунення конфліктів під час упровадження системи оплати праці.

Закріплення за кожною підгрупою розробників системи проектування її окремих елементів сприяє, з одного боку, кращому врахуванню очікувань власників та керівників, а з іншого – специфіки роботи підприємства. Полегшує сприйняття системи і спосіб її реалізації. До недоліків партиципаційного підходу під час формування системи оплати праці слід віднести збільшення часу її розроблення і суперечки між членами проектної групи, кожен з яких стоїть на захисті інтересів групи, яку представляє.

У процесі створення нової системи оплати праці проектна група, незалежно від її складу, повинна дотримуватися певних правил, що носять здебільшого технічний характер:

1. Проектуючи систему оплати праці для певного підрозділу, необхідно враховувати його вплив на інші групи і напрями діяльності підприємства. Наприклад, підвищення оплати праці в одному структурному підрозділі може супроводжуватися коректуванням оплати праці в інших.

2. Проектна група функціонує обмежений період часу, на протязі якого створює систему оплати, використовуючи певні ресурси. Бажано, щоб проектна група функціонувала щонайменше три-чотири квартали від моменту впровадження нової системи, адже вона потребує певного періоду для адаптації, певних уточнень у реальних умовах функціонування. У системах оплати праці немає хороших рішень «на все життя». З іншого боку, впровадження змін в оплаті праці – дуже складний процес, з огляду на його велику соціальну вразливість. Зміна величини складників оплати праці трактується як відбір того, що раніше належало тому чи іншому працівнику. Необхідно бути дуже обережним і розважливим під час упровадження будь-яких нових елементів, що стосуються заробітної плати, і разом із тим дотримуватися засад її змін і комплектації. Редукція одного складника повинна компенсуватися через ріст розміру інших, упровадження нового не повинно супроводжуватися збільшенням кількості діючих.

3. Під час проектування систем оплати праці та їх складових елементів необхідно визначити витрати на їх упровадження, джерела їх покриття, період повернення, а також розрахувати ефективність реалізації нової системи.

4. Необхідним є дотримання рівноваги між простотою системи, легкістю її розуміння працівниками та складністю, що виникає у зв'язку з великою кількістю елементів, з яких вона збудована, у розрізі груп працівників та структурних підрозділів. Основний принцип оплати полягає в тому, що чим нижча посада, чим нижча кваліфікація працівника, тим простішою повинна бути система оплати.

Висновки. Під час вибору проектної групи з проектування ефективної системи оплати праці необхідно орієнтуватися на стратегію розвитку підприємства, що визначена його власниками та менеджерами відповідних структурних підрозділів. Незалежно від обраного підходу (консультативного чи партиципаційного) проектна група повинна дотримуватися певних правил технічного характеру. Для створення дієвої системи оплати праці проектна група повинна розпочати свою діяльність із розробки процедури проектування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щодо пріоритетних напрямів реформування заробітної плати в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/Monitor/Monitor1 72/01 .htm.
2. Болотіна Н.Б. Трудове право України : [підручник] / Н.Б. Болотіна ; 2-е вид., стер. – К. : Вікар, 2004. – 645 с.
3. Валецька О.В. Правове регулювання оплати праці : [монографія] / О.В. Валецька. – Миколаїв : УДУ, 2012. – 220 с.
4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [підручник] / О.А. Грішнова ; 4-те вид., оновл. – К. : Знання, 2009. – С. 274–291.
5. Колот А.М. Організаційно-економічний механізм регулювання заробітної плати і шляхи його вдосконалення (на матеріалах промислових підприємств України) : автореф. дис. … д.е.н. : спец. 08.06.01 / А. М. Колот [Електронний ресурс]. – Режим доступу : httv://librar.org.ua/sectionsloadphps=business_economic_science&id=3997&start=14.
6. Лібанова Е.М. Ринок праці : [навч. посіб.] / Е.М. Лібанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
7. Стефанишин О.В. Людський потенціал економіки України : [монографія] / О.В. Стефанишин. – Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2006. – 315 с.
8. Шульгінова Л.А. Науково-теоретичні аспекти регулювання оплати праці / Л.А. Шульгінова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.Ua/e-book/db/2011-2/doc/1/09.pdf.
9. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. под. ред. С.К. Мордовина ; 8-е изд. – СПб. : Питер, 2004. – 832 с.
10. Закон України «Про оплату праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.Ua/ldoc2.nsf/link1/Z950108. html.
11. Borkowska S. Strategie wynagrodzeń. Wydanei 2. – Oficyna ekonovichna. – Kraków, 2006. – 580 p.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pravo-ukraine.org.ua/blogs/hr/rekrvting/4430-obzor-zarabotnvx-plat-i-kompensacii-v- ukraine-2011.

УДК 658.14:332.1

Малахова Ю.А.
асистент кафедри менеджменту
Національного транспортного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЧИННИКИ, ЩО ЇЇ ВИЗНАЧАЮТЬ

У статті узагальнено результати дослідження змісту інвестиційної активності підприємств, досліджено її зв'язок з інвестиціями та інвестиційною діяльністю. Визначено проблемні питання, які стримують розвиток інвестиційної активності вітчизняних підприємств. Класифіковано внутрішні та зовнішні фактори, що визначають рівень та ефективність інвестиційної активності підприємства.
Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна активність, податки, система оподаткування, зовнішні фактори, внутрішні фактори.

Малахова Ю.А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЕ ФАКТОРЫ
В статье обобщены результаты исследования содержания инвестиционной активности предприятий, исследована ее связь с инвестициями и инвестиционной деятельностью. Определены проблемные вопросы, которые сдерживают развитие инвестиционной активности отечественных предприятий. Классифицированы внутренние и внешние факторы, определяющие уровень и эффективность инвестиционной активности предприятия.
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность, налоги, система налогообложения, внешние факторы, внутренние факторы.

Malakhova J.A. ENTERPRISE INVESTMENT ACTIVITIES AND FACTORS DETERMINE ITS
The paper summarizes the results of the study content investment activity of enterprises, to its connection with the investments and investment activity. To identified issues hampering the development of investment activity of domestic enterprises. To classified internal and external factors that determine the level and efficiency of investment activity of the company.
Keywords: investments, investment activity, investment activity, tax, taxation, external factors, internal factors.

Постановка проблеми. Здійснення інвестиційної діяльності має особливе значення як на макро-, так і на мікрорівні. Досвід багатьох розвинених країн показав ефективність залучення інвестицій, які за обсягами та інтенсивністю здійснення є основою ефективних економічних процесів як у суб'єктів господарювання, так і в державі, чим забезпечують темпи та напрями зростання економіки. Дієвий господарський механізм управління інвестиційним процесом сприяє розвитку ринкових відносин, збереженню, використанню та відтворенню економічного потенціалу країни. Підприємствам процес інвестування надає можливість стійкого розвитку, сприяє нарощенню обсягів виробництва, збільшенню доходу, підвищенню конкурентоспроможності на ринку тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість наукових праць таких вітчизняних та зарубіжних учених, як В. Базилевич, В. Беренс, І. Бланк, Л. Борщ, І. Верхогляд, В. Грідасов, П. Кухта, К. Макконнелл, С. Брю, Т. Майорова, А. Мертенс, В. Осецький, А. Пересада, Д. Черваньова, С. Шмідт та ін., присвячена дослідженням інвестиційної діяльності підприємств, що свідчить про актуальність даного напряму досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наукову популярність, поняттю «інвестиційна активність» в економічній літературі приділено недостатньо уваги, проте в умовах виходу з чергової фінансової кризи саме активізація процесу інвестування є одним з актуальних напрямів розвитку економіки України.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «інвестиційна активність підприємств», визначенні його відмінностей від категорій «інвестиції» та «інвестиційна діяльність», а також в аналізі зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на інвестиційну активність підприємства, визначаючи її рівень та якість.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах інвестиційна діяльність сприяє розширенню й оновленню виробництва шляхом модернізації техніко-технологічної бази підприємств, забезпечує підвищення якості і конкурентоспроможності товарів та послуг. Інвестиційна діяльність є найважливішим складником не тільки економічного, а й соціального та екологічного розвитку суб'єктів господарювання, галузей економіки, держави.

Починаючи з 2008 р. в Україні відбувалося зниження інвестиційної активності, яке спостерігається й досі та свідчить про наявність проблем у сфері фінансового забезпечення інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. Зниження темпів оновлення основного капіталу та, як наслідок, різке згортання інвестиційної діяльності в Україні значною мірою спричинені світовою фінансово-економічною кризою [1]. Також на невисокий рівень інвестиційної активності впливає низький рівень валового нагромадження основного капіталу у структурі ВВП, що не відповідає потребам забезпечення розширеного відтворення [1; 2, с. 11].

Дослідження питань інвестиційної активності певною мірою стримується відсутністю узгоджених понять категорій «інвестиції», «інвестиційна діяльність» та «інвестиційна активність».

Щодо перших двох понять, то, незважаючи на широкий спектр їх трактувань, існують законодавчо обґрунтовані визначення. Так, згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», «...інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект...», а «...інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій...» [3].

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю розглядають інвестиції як витрати на виробництво та накопичення засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів [4, с. 995]. Поширеним є визначення інвестицій Л.Дж. Гитманом та М.Дж. Джонком, які під інвестиціями розуміють спосіб вкладення капіталу, який

повинен забезпечити збереження або зростання вартості капіталу та (або) принести позитивну величину доходу [5, с. 10].

Наведені визначення містять дві спільні особливості: по-перше, інвестиції пов'язані із вкладенням (коштів, інтелекту, майна тощо); по-друге, вони спрямовані на віддачу (зростання капіталу, отримання соціальних благ).

Не відповідає даним визначенням трактування інвестицій податковим законодавством. Згідно зі ст. 14.1.81 Податкового кодексу України [6], «інвестиція – господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно». Проте оскільки мова йде про операції, то дане визначення за економічним змістом більш відповідає визначенню інвестиційної діяльності. Таким чином, інвестиційна діяльність представляє собою сукупність господарських операцій, пов'язаних з інвестиціями в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності.

Щодо визначення поняття інвестиційної активності, то тривають наукові дискусії. Низка науковців розглядає інвестиційну активність як результат інвестиційної діяльності. Так, Л.М. Салімов уважає, що «інвестиційна активність у широкому сенсі є фактичним результатом складної динамічної взаємодії, з одного боку, можливостей інвестування, а з іншого – рівня ймовірності досягнення заданої кінцевої мети інвестиційної діяльності» [7, с. 87]. Схожої думки дійшли І.А. Мостовщикова та І.А. Соловйова, які вважають, що інвестиційна активність являє собою якийсь вимірний результат інвестиційної діяльності об'єкта, що відображає реалізацію його потенційних можливостей за наявних ризиків [8, с. 61]. Таким чином, можна стверджувати, що вказані науковці розглядають інвестиційну активність як показник ефективності інвестиційної діяльності.

Інша група науковців відносить інвестиційну активність до екстенсивних показників інвестиційної діяльності. Даної думки стосовно регіону притримується Н.І. Клімова, яка вважає, що інвестиційна активність – це ступінь інтенсивності процесів інвестування, яка враховує ресурсні та реалізовані інвестиційні можливості регіональної економічної системи [9], а також І.І. Ройзман, А.Г. Шахназарова, І.В. Гришина, які розглядають інвестиційну активність регіону як розвиток та інтенсивність інвестиційної діяльності регіону, що характеризується обсягами та темпами залучення інвестицій в основний капітал регіону [10].

Низка науковців [11; 12] розглядає інвестиційну активність як показник ефективності та екстенсивності інвестиційної діяльності. Під інвестиційною активністю вони розуміють характеристику інвестиційної діяльності, що відображає в динаміці розмір і структуру інвестиційного портфелю, а також ефективність використання інвестиційних ресурсів. Такої ж думки дотримуються і Т.П. Левченко та О.В. Єпанєшнікова, які вважають, що інвестиційна активність – це активізація інвестиційної діяльності, яка характеризується здатністю об'єкта інвестування відповідати економічним потребам суспільства [13].

Усі зазначені підходи єдині в одному: інвестиційна активність є показником інвестиційної діяльності. Нерозв'язаним залишається питання: до числа яких показників – ефективності чи екстенсивності інвестиційної діяльності – належить інвестиційна активність? Ми вважаємо, що інвестиційна активність є екстенсивним показником інвестиційної діяльності, тобто характеристикою обсягів і темпів залучення інвестицій для підвищення рівня ефективності основної діяльності підприємства.

Обґрунтуванням цього положення є таке. Інвестиційна діяльність підприємства може бути внутрішньою та зовнішньою. Перша передбачає внутрішній розвиток підприємства та пов'язана з реальними інвестиціями, що спрямовані на оновлення наявних та створення нових матеріальних та нематеріальних ресурсів (патентів, ліцензій, «ноу-хау», програмного забезпечення тощо). Зовнішня інвестиційна діяльність сприяє зовнішньому розвитку підприємства та пов'язана з фінансовими інвестиціями, які передбачають вкладення коштів у різні фінансові інструменти (активи), серед яких найбільш значну частку займає вкладення коштів у цінні папери, а також депозити, цільові банківські вклади тощо. Так, внутрішня інвестиційна діяльність безпосередньо прибуток підприємству не приносить. Її ефективність реалізується в процесі основної діяльності завдяки розширенню, реконструкції, технічному оновленню матеріально-технічної бази підприємства, зростанню його виробничого потенціалу, тому ефективність інвестиційної діяльності вимірюється показниками ефективності основної діяльності, у тому числі показниками рентабельності основних засобів. А прибуток у вигляді отриманих процентів та дивідендів забезпечує лише зовнішня інвестиційна діяльність.

Інвестиційна активність підприємств шляхом інноваційного забезпечення та простого оновлення основних засобів створює передумови для їх технологічного оновлення. Особливістю інвестиційної активності є те, що її обсяги визначають темпи економічного розвитку підприємства. Іншими словами, інвестиційна активність є складовою частиною ділової активності суб'єктів господарювання.

Розвиток інвестиційної діяльності залишається одним з основних шляхів стабілізації економіки, забезпечення випуску якісної конкурентоспроможної продукції, однак і без того невисокий рівень інвестиційної активності в державі має тенденцію до зниження.

На сучасному етапі існують певні передумови, що стримують розвиток інвестиційної активності вітчизняних підприємств, серед яких особливо слід відзначити:

– відсутність законодавчо визначених гарантій для інвесторів;

– нестабільність та недосконалість вітчизняного податкового законодавства;

– високий рівень податкового тиску на капітал господарюючих суб'єктів;

– відсутність дієвої системи страхування іноземних інвестицій;

– невисокий рівень знань фахівців у галузі інвестиційного менеджменту;

– нерозвиненість вітчизняної інвестиційної інфраструктури тощо.

Необхідно зазначити, що для інвестиційного ринку характерні такі етапи життєвого циклу, як зростання інвестиційної активності, пік інвестиційної активності, її зниження та спад. Залежно від конкретних етапів формується інвестиційна активність підприємства.

Рівень інвестиційної активності, як і будь-якої діяльності підприємства, визначає складна та динамічна взаємодія факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Вони визначають якісні та кількісні характеристики інвестиційної активності, впливають на обсяги та напрями інвестицій, одно-

часно обмежують та стимулюють зростання ефективності інвестиційної діяльності підприємств.

До внутрішніх факторів належать суб'єктивні чинники, які визначають інвестиційні можливості підприємства і залежать від організації та управління підприємством. Впливати та змінювати їх спроможне керівництво підприємства.

Оскільки підприємство не є самодостатньою закритою системою, а здійснює свою діяльність в певних умовах, під час здійснення інвестиційної діяльності також необхідно враховувати вплив зовнішніх (об'єктивних та некерованих) факторів. Вони не залежать від підприємства, вимагають від нього адаптації господарських процесів, отже, мають бути враховані під час здійснення інвестиційної діяльності. Їх класифікацію наведено в табл. 1.

Сучасний стан діяльності підприємств дає змогу виділити такі групи факторів, які визначатимуть кількісні та якісні зміни інвестицій на мікрорівні:

1. Організаційно-правові: забезпечують правову основу інвестиційного розвитку суб'єктів господарювання, враховують політичну ситуацію в країні, визначають організаційні аспекти створення та діяльності підприємств.

2. Фінансово-економічні: визначають вплив грошової, бюджетної, кредитної, податкової, амортизаційної політики держави та підприємства на інвестиційну активність суб'єктів господарювання.

3. Техніко-технологічні: враховують рівень використання досягнень науки та техніки, стан оновлення та модернізації основних засобів підприємства.

4. Соціальні: зумовлюють вплив соціальних наслідків на розвиток держави та суб'єктів господарювання, зокрема на трудовий потенціал, рівень освіченості, умови та рівень організації праці.

5. Екологічні: досліджують можливості залучення та використання природних ресурсів, нових видів енергії як об'єктів інвестування, а також ураховують їх вплив на стан навколишнього середовища в процесі розвитку господарської діяльності підприємств.

6. Інформаційні: забезпечують суб'єктів інвестування інформацією про фактичний стан інвестування, ситуацію на ринку, перспективні напрями розвитку, оцінку зовнішнього середовища підприємства, потенційних інвесторів та об'єктів інвестування, інвестиційний потенціал підприємства.

Одним із чинників фінансово-економічної групи факторів, який має особливий вплив на інвестиційну активність підприємства, є діюча система оподаткування. Питання законного зменшення податків до сплати в бюджет є важливим аспектом діяльності кожного підприємства, оскільки для власника будь-якого бізнесу податки і збори – це частина його прибутків, які можливо інвестувати в подальший розвиток підприємства для отримання більших прибутків.

Дискусії про регулюючу функцію податків, а також їх вплив на інвестування та розвиток підприємництва почалися більше 500 років тому. Так, арабський мислитель Ибн Хальдун стверджував, що податкові ставки повинні стимулювати ділову активність, інакше руйнуються економічні стимули виробництва. Трохи пізніше Ф. Кене довів, що оподаткування доходів фермера-орендатора скорочує обсяги капіталовкладень у сільське господарство, зменшуючи цим обсяги виробництва. Схожої думки дотримувався і Д. Рікардо, який уважав, що податки заважають створенню та накопиченню капіталу [14].

Сучасний зарубіжний досвід доводить, що держава може стимулювати інвестиційну активність підприємств за допомогою податків. Зокрема, у розвинених країнах доходи від приросту вартості акцій оподатковуються за нижчою ставкою, ніж доходи у формі дивідендів. Отже, для мінімізації податків доцільно більшу частину доходів інвестувати, а не витрачати на дивіденди. Проте вітчизняна податкова система не є достатньо гнучкою, відзначається громіздкістю та регресивністю. Хоча А. Сміт ще в 1776 р. обґрунтував, що податки на підприємницьку діяльність мають бути «легкими».

За результатами дослідження впливу податків на стимули до здійснення інвестицій Н.Г. Менкью виділяє два основних чинники: зміну податків на доходи корпорацій та інвестиційний податковий кредит. Науковець уважає, що податок на прибуток корпорацій зменшує стимули до інвестування, оскільки

Таблиця 1

Класифікація чинників, що впливають на інвестиційну активність підприємства

Чинники	Зовнішнє середовище	Внутрішнє середовище
Організаційно-правові	- законодавство - політичні кризи - режим митного регулювання	- форма власності - галузева приналежність - вид продукції - тип та розмір підприємства - тип контрактів із контрагентами - рівень продуктивності праці
Фінансово-економічні	- економічні кризи - стан кредитно-банківської сфери, доступність кредитів - система оподаткування - рівень інфляції - конкуренція	- фінансово-економічний стан підприємства - кредитоспроможність підприємств - наявність власних коштів і рівень прибутковості
Техніко-технологічні	- державне стимулювання інновацій - напрями розвитку науково-технічного прогресу	- виробничий потенціал - технічне оснащення - рівень наочної і технологічної спеціалізації - рівень техніки безпеки
Соціальні	- соціальна нестабільність у державі - доступні кваліфіковані працівники - дешева робоча сила	- кадровий потенціал - організація праці - умови праці
Екологічні	- стан навколишнього середовища	- відповідність якості товарів та послуг екологічним нормам
Інформаційні	- стан розвитку ринку продукції (послуг), що виробляється (надається) підприємством - очікування споживачів - умови страхування й отримання гарантій від некомерційних заходів	- інформація про інвестиційну привабливість підприємства

під час визначення величини прибутку для оподаткування виходять із величини амортизації, визначеної на основі цін, сплачених за капітальні блага в момент їхнього придбання. Проте інфляційні процеси підвищують відновлювальну вартість, яка стає, як правило, більше за первинну, отже, і база оподаткування податком на прибуток зростає. Як наслідок, скорочуються стимули для інвестування. Це найбільш актуально для країн із нестабільною економікою, з інтенсивними інфляційними процесами. Отже, щоб податок на прибуток не підривав стимулів до інвестування, необхідно коригувати амортизаційні суми з урахуванням дорожчання придбання та відновлення основних засобів [13].

Н.Г. Менкью стверджує, що інвестиційний податковий кредит знижує витрати на одиницю капіталу, стимулює його накопичення. Проте вчений попереджає, що субсидування інвестицій та податкові інвестиційні кредити можуть мати суперечливі наслідки [15]. Зокрема, очікування підприємствами інвестиційних субсидій за уповільнення темпів економічного зростання затримуватиме здійснення інвестицій та поглиблюватиме економічний спад.

В умовах економічного зростання країни складність та багатогранність інвестиційної діяльності потребують урахування не тільки економічних мотивів, а й соціальних, екологічних, що може забезпечити державне регулювання.

Інвестиційна активність підприємств регулюється не тільки податковим механізмом управління економікою держави, але й податковим механізмом управління діяльністю підприємства, який визначається сукупністю засобів та методів впливу на економічну діяльність підприємства, діючим податковим законодавством та відповідає податковій стратегії підприємства.

Висновки. У результаті дослідження встановлено, що поняття «інвестиції», «інвестиційна діяльність» та «інвестиційна активність» перебувають у тісному взаємозв'язку. Так, інвестиційна діяльність представляє собою господарські операції, пов'язані із вкладенням інвестицій в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності. Інвестиційна активність є показником інвестиційної діяльності та характеристикою обсягів і темпів залучення інвестицій для підвищення рівня ефективності основної діяльності підприємства.

Для повнішого розкриття змісту та визначення ефективності інвестиційної активності підприємств запропоновано класифікацію чинників, що чинять на неї вплив у внутрішньому та зовнішньому середовищі, по групах. Одним із важливих чинників фінансово-економічної групи є діюча система оподаткування. Встановлено, що податки є однією з важливих економічних категорій, що впливають на інвестиційну активність підприємств, тому подальші дослідження спрямовані на аналіз впливу діючої системи оподаткування на інвестиційну активність підприємства, що реалізується через систему податкового менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кравченко О.В. Оцінка інвестиційної активності промислових підприємств в Україні / О.В. Кравченко// Ефективна економіка. – 2014. – № 8.
2. Пріоритети інвестиційної політики у контексті модернізації економіки України: аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2013. – 48 с.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII, із змінами та доповненнями.
4. Макконнелн К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2-х т. / К.Р. Макконнелн, С.Л. Брю ; пер. с англ. – Таллинн, 1993.
5. Гитман Л.Д. Основы инвестирования / Л.Д. Гитман, М.Д. Джонк ; пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 1015 с.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI.
7. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой / Л.Н. Салимов // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – № 9(147). – Вып. 20. – С. 83–88.
8. Мостовщикова И.А. Инвестиционная активность и инвестиционный профиль организации / И.А. Мостовщикова, И.А.Соловьева // Научный диалог. – 2013. – № 7(19): Экономика. Право. Политология. – С. 58–70.
9. Дерябина Я. Сравнительный анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов / Я. Дерябина // Инвестиции в России. – 2003. – № 8. – С. 9–19.
10. Гришина И.В. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей / И.В. Гришина, А.Г. Шахназаров, И.И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2001. – № 4. – С. 5–1.
11. Локтюхин В.В. Разработка моделей и методов оценки инвестиционной активности промышленных предприятий региона : дис. ... к.э.н. / В.В. Локтюхин. – Рязань, 2004. – С. 184.
12. Русских О.В. Повышение стимулирующей роли налогов в обеспечении инвестиционной активности предприятий : дис. ... к.э.н. / О.В. Русских. – Москва, 2005. – С. 160.
13. Левченко Т.П., Епанешникова О.В. Оценка инвестиционной активности индустрии гостеприимства / Т.П. Левченко, О.В. Епанешникова // Вестник СГУТиКД. – 2012. – № 1(19). – С. 54–60.
14. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо ; пер. с англ. – М.: Госполитиздат, 1955. – 304 с.
15. Менкью Н.Г. Макроэкономика / Н.Г. Менкью. – М. : МГУ, 1994. – 736 с.

УДК 658.155

Гречко А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Мартинюк О.В.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АЛЬФА-СИНТЕЗ»

Статтю присвячено дослідженню математичних методів оцінювання чинників підвищення ефективності системи управління процесом формування прибутковості ТОВ «Альфа-синтез». Досліджено низку підходів до визначення економічної категорії прибутку. Виділено низку факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, що впливають на рівень прибутковості підприємства, і на їх основі проведено оцінку факторів формування прибутку на ТОВ «Альфа-синтез». Використано модель Дюпона для визначення основних компонентів та факторів впливу на рівень показника рентабельності активів. Дане дослідження показало, що найбільш сильним фактором, що впливає на зростання рентабельності власного капіталу, є матеріаломісткість.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, чистий дохід, реалізація продукції, рентабельність, виручка,запаси, сукупний капітал.

Гречко А.В., Мартынюк Е.В. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ООО «АЛЬФА-СИНТЕЗ»

Статья посвящена исследованию математических методов оценки факторов повышения эффективности системы управления процессом формирования прибыльности ООО «Альфа-синтез». Исследован ряд подходов к определению экономической категории прибыли. Выделен ряд факторов внутренней и внешней среды, влияющих на уровень прибыльности предприятия, и на их основе проведена оценка факторов формирования прибыли в ООО «Альфа-синтез». Использована модель Дюпона для определения основных компонентов и факторов влияния на уровень показателя рентабельности активов. Данное исследование показало, что наиболее сильным фактором, влияющим на рост рентабельности собственного капитала, является материалоемкость.

Ключевые слова: прибыль, доходность, чистый доход, реализация продукции, рентабельность, выручка, запасы, совокупный капитал.

Grechko A.V., Martyniuk O.V. MATHEMATICAL METHODS OF ASSESSMENT FACTORS OF INCREASE PROFITABILITY EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF THE PROCESS OF FORMATION IN «ALPHA SYNTHESIS LLC»

The article studies the mathematical methods of evaluation of the

efficiency of management process of formation profitability factors in «Alfa-synthesis LLC». The author studied a number of approaches used in order to determine the economic category of profit. The article highlighted a number of factors of internal and external environments that influence the profitability level and, based on an assessment of profit formation factors at " Alfa-synthesis LLC «. Also, the author used the Dupont model to determine the main components and factors which impact the level of return on assets. This study attested that the most «strong» factor influencing growth return on equity, is the consumption of materials.

Keywords: income, profitability, net income, sales, profitability, revenue, inventory, total capital.

Постановка проблеми. Сучасна економічна система, що знаходиться в процесі трансформації, визначає умови розвитку національної економіки. В умовах формування нового технологічного способу виробництва, адекватного інституційного середовища функціонування українських підприємств виникають проблеми у сфері формування та отримання прибутку. Теорія прибутку з позицій економічної теорії в умовах української дійсності залишається маловивченою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління формуванням прибутку підприємства завжди перебувала у центрі уваги науковців. Дослідженню різних шляхів поліпшення цього процесу присвячено праці багатьох учених України і зарубіжжя. Серед них можна назвати Г. Азгальдова, І. Бланка, І. Балабанова, Л. Бадалова, Б. Данилишина, Дж. Джурана, С. Дорогунцова, І. Каца, Г. Крамаренко, М. Коробова, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, А. Маршалову, Н. Менкью, М. Мельникову, Л. Омелянович, А. Поддєрьогіна, Р. Солоу, А. Садєкова, Р. Сайфуліна, О. Стоянову, Н. Ушакову, Н. Чумаченка, А. Шеремета. Проте залишаються недослідженими питання щодо оцінки впливу результуючих факторів на прибутковість підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні математичних методів оцінювання чинників формування ефективної системи управління процесом формування прибутковості.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах розвитку ринкових відносин в економіці України визначення прибутку зазнає певних змін. Серед вітчизняних та закордонних учених існують певні суперечності щодо визначення поняття прибутку. Прибуток у класичному розумінні – це різниця між ціною товару і витратами на виготовлення товару – його собівартістю. Саме таке розуміння прибутку закладене в усіх законодавчих актах України.

Однак перераховані вище трактування вітчизняних учених характеризують поняття прибутку насамперед із кількісного боку, що є очевидним, проте при цьому не розкривається його економічна природа [1–7].

Таким чином, прибуток підприємства є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальне значення прибутку проявляється передусім у тому, що засоби, які перераховуються в бюджет різних рівнів у процесі оподаткування прибутку, є джерелом реалізації різних загальнодержавних і місцевих соціальних програм, які забезпечують «виживання» окремих соціально незахищених членів суспільства. Крім того, це значення проявляється в задоволенні за рахунок отриманого прибутку підприємства соціальних потреб його персоналу. Соціальне значення прибутку проявляється також у тому, що він є джерелом зовнішньої благодійницької діяльності підприємства, спрямованої на фінансу-

І.О. Бланк	• Прибуток - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємством діяльності, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності
А.М. Поддєрьогін	• Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів
В.М. Опарін	• Прибуток є формою фінансових ресурсів, прирощених (зароблених) підприємством у результаті його господарської діяльності. Він спрямовується, насамперед, на розвиток виробництва
В.М. Голуб	• Головний фінансовий важіль організації госпрозрахункових відносин. Він характеризує абсолютну доходність діяльності суб'єкта господарювання
Г.Б. Поляк	• Визначає прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що визначається як різниця між виторгом і витратами
О.О. Гетьман	• У прибутку акумулюються резерви всіх складових елементів діяльності підприємства: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів

Рис. 1. Сучасні підходи до трактування сутності та економічної природи прибутку [1–7]

Внутрішні фактори

- обсяг продажу продукції (за постійної частки прибутку в ціні товару зростання обсягу продажу товарів дає змогу отримувати великий прибуток)
- товарна структура продукції (розширення асортименту сприяє зростанню обсягу продажів)
- організація руху товару (прискорене просування продукції на ринки збуту сприяє збільшенню обсягу реалізації й одночасно - зниженню поточних витрат)
- організація процесу продажу товарів
- чисельність і склад працівників (достатня чисельність при певному рівні технічної озброєності праці дає змогу повною мірою реалізувати виробничу програму підприємства)
- форми і системи економічного стимулювання праці працівників
- продуктивність праці працівників підприємства
- дотримання темпів зростання виробництва (реалізації) і оплати праці
- фондоозброєність і технічна озброєність праці працівників
- стан матеріально-технічної бази підприємства
- моральний і фізичний знос основних фондів (використання фізично зношених основних фондів, морально застарілого устаткування не дасть підприємству змоги розраховувати на збільшення обсягів виробництва і випуск тієї продукції, що відповідає сучасним вимогам)
- фондовіддача
- склад і структура оборотних коштів
- вживаний порядок ціноутворення
- організація роботи щодо стягнення дебіторської заборгованості
- режим економії (здійснення належного режиму економії дає змогу знижувати поточні витрати підприємств)
- ділова репутація (хороша ділова репутація підприємства є позитивним уявленням, що сформувалося у споживачів, про потенційні можливості підприємства)

Зовнішні фактори

- ємкість ринку
- розвиток конкуренції
- розмір цін, що встановлюються постачальниками
- ціни і тарифи на транспортні послуги, ремонтне, комунальне господарство, енергоносії
- розвиток профспілкового руху
- регулювання державою діяльності підприємств
- рівень інфляції, яка збільшує ризик знецінення майбутніх доходів

Рис. 2. Фактори впливу на прибуток підприємства [1–7]

вання окремих неприбуткових організацій, установ соціальної сфери, надання матеріальної допомоги окремим категоріям громадян.

Прибуток є основним захисним механізмом, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча загроза банкрутства існує і в умовах прибуткової діяльності підприємства, але підприємство набагато швидше виходить із кризового стану за високого потенціалу генерування прибутку. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів, тобто відновлена платоспроможність; збільшена частка власного капіталу за відповідного зниження обсягу залучених засобів, тобто підвищена фінансова стійкість; сформовані відповідні резервні фінансові фонди.

Найважливішим питанням управління процесом формування прибутку є планування прибутку та інших фінансових результатів з урахуванням висновків економічного аналізу. Головною метою під час планування є максимізація доходів, що дає змогу забезпечувати фінансування більшого обсягу потреб підприємства в його розвитку.

Порядок формування і розподілу прибутку підприємства регламентується Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Господарським кодексом України, Податковим кодексом України, методичними рекомендаціями Міністерства фінансів України, а також обліковою політикою підприємства.

Фактори, які впливають на формування прибутку, можуть класифікуватися за різними ознаками, але основною класифікаційною ознакою можна вважати поділ усіх чинників на внутрішні і зовнішні [2–4].

Проведемо оцінку факторів формування прибутковості на ТОВ «Альфа-синтез», яке було засноване в 1998 р. і на сьогоднішній день є лідером з виробництва упаковки на українському ринку, а також успішним експортером своєї продукції в країни СНД та Європи.

Компанія займається виробництвом плівки ПЕТФ і пакувальної продукції, такої як яєчні лотки, коррекси і блістери для продуктів харчування. Продукція фірми виготовляється на італійському обладнанні, що дає змогу виробляти продукцію найвищої якості з прямим друком на упаковці. Проаналізуємо показники чистого прибутку ТОВ «Альфа-синтез» (табл. 1).

Отже, найбільшого значення чистий прибуток ТОВ «Альфа-синтез» досяг у 2015 р., коли даний показник установився на рівні 1 434,1 тис. грн., що на 1,4% більше за аналогічний показник 2014 р. та на 76,6% – за показник 2013 р. При цьому з табл. 2 видно, що найбільшого значення чистого доходу товариство досягло не в 2013 р., а в 2014 р. Фінансовий результат від до оподаткування показав таку ж динаміку, як і чистий прибуток: найбільше значення було досягнуте у 2015 р. – 1 748,9 тис. грн.

За рахунок яких факторів відбулися зміни в обсязі чистого прибутку ТОВ «Альфа-синтез», можна визначити з табл. 2.

Співставлення чинників формування чистого прибутку ТОВ «Альфа-синтез» дає змогу зробити такі висновки:

– зростання чистого прибутку в 2014 р. порівняно з показником 2013 р. на 602,2 тис. грн., або на 74,2%, спричинене зростанням загального обсягу доходів підприємства на 11 023,5 тис. грн., або на 49,4%, з одночасним збільшенням витрат підприємства на 10 301,5 тис. грн., або на 48,3%. Тобто зростання прибутку досягнуто за рахунок перевищення темпів росту доходів над темпами росту витрат;

– зростання чистого прибутку в 2015 р. на 20,1 тис. грн., або на 1,4%, порівняно з показником

Таблиця 1

Процес формування прибутку ТОВ «Альфа-синтез» за 2013–2015 рр., тис. грн.

Показник	2013	2014	2015
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	22307,2	33013,4	32313,8
Разом доходи	22335,7	33359,2	33231,7
Фінансовий результат до оподаткування	1002,2	1724,4	1748,9
Чистий прибуток	811,8	1414,0	1434,1
EBITDA	1464,5	2268,1	2409,2

Таблиця 2

Динаміка показників, що визначають обсяг чистого прибутку ТОВ «Альфа-синтез» за 2013–2015 рр.

Показник	2013	2014	2015	Абсолютне відхилення, тис. грн.		Відносне відхилення, %	
				2014 від 2013	2015 від 2014	2014 від 2013	2015 від 2014
Чистий дохід від реалізації продукції	22307,2	33013,4	32313,8	10706,2	-699,6	48,0	-2,1
Інші операційні доходи	13,5	345,8	917,9	332,3	572,1	2461,5	165,4
Інші доходи	15,0	-	-	-	-	-	-
Всього доходи	22335,7	33359,2	33231,7	11023,5	-127,5	49,4	-0,4
Собівартість реалізованої продукції	19724,9	31169,5	31110,8	11444,6	-58,7	58,0	-0,2
Інші операційні витрати	1595,3	465,3	372,0	-1130	-93,3	-70,8	-20,1
Інші витрати	13,3	-	-	-	-	-	-
Разом витрати	21333,3	31634,8	31482,8	10301,5	-152	48,3	-0,5
Фінансовий результат до оподаткування	1002,2	1724,4	1748,9	722,2	24,5	72,1	1,4
Податок на прибуток	190,4	310,4	314,8	120	4,4	63,0	1,4
Чистий фінансовий результат	811,8	1414,0	1434,1	602,2	20,1	74,2	1,4

2014 р. супроводжувалося незначним зменшенням сукупного доходу підприємства на 49,4 тис. грн., або на 0,4%, та зменшенням витрат на 152 тис. грн., або 0,5%. Тобто зростання прибутку забезпечене за рахунок перевищення темпів зменшення витрат над темпами падіння обсягу доходів.

EBITDA розрахований як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та операційними витратами підприємства, однак у своєму складі включає амортизацію.

Основною перевагою застосування показника EBITDA є можливість порівнювати результати діяльності українського підприємства з аналогічними показниками іноземних підприємств.

Щорічне зростання показника EBITDA. Так, у 2014 р. порівняно з 2013 р. він збільшився на 803,6 тис. грн., або на 54,8%, у 2015 р. збільшення становило 141,1 тис. грн., або 6,2%.

Отже, темпи зростання показника EBITDA за 2015 р. вищі за темпи зростання чистого прибутку в аналогічному періоді, що свідчить про те, що на міжнародній арені динаміка показників прибутковості діяльності ТОВ «Альфа-синтез» виглядає привабливо.

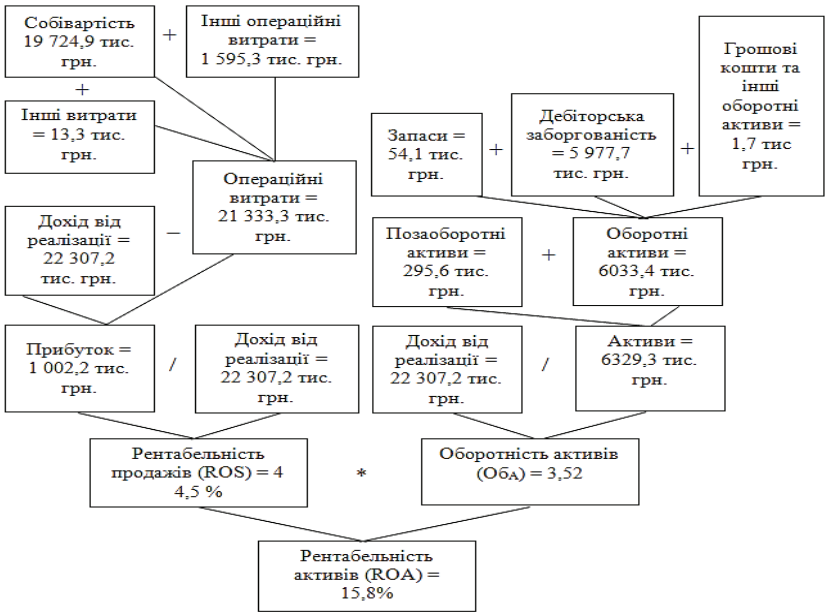


Рис. 3. Модель Дюпона для показника рентабельності сукупного капіталу ТОВ «Альфа-синтез» на основі даних 2013 р.

Основними показниками прибутковості діяльності підприємства є показники рентабельності. Вихідні дані для розрахунку наведених видів рентабельності наведено у табл. 3.

Розраховані показники рентабельності наведено в табл. 4.

Слід зазначити, що динаміка показників рентабельності ТОВ «Альфа-синтез» досить різна. Так, за показниками загального рівня рентабельності та рентабельності продажів спостерігається щорічне зростання.

Показник загального рівня рентабельності за 2014 р. порівняно з 2013 р. збільшився на 0,5 в. п., а за 2015 р. – ще на 0,1 в. п.

Зростання показника рентабельності продажів відбувалося так: із 4,5% у 2013 р. до 5,2% у 2014 р. та 5,4% у 2015 р.

Негативною тенденцією є зменшення показника рентабельності капіталу, спричинене процесами нарощування оборотних активів підприємства. Так, із 15,8% у 2013 р. даний показник за 2014 р. зменшився на 1,0 в. п., а за 2015 р. – на 5,8 в. п.

Неоднозначною є динаміка показника рентабельності власного капіталу та рентабельності виробничих фондів підприємства.

Показник рентабельності власного капіталу зменшився з 42,0% у 2013 р. до 25,3% у 2014 р., проте за 2015 р. збільшився до рівня 35,8%. Загальне падіння даного показника становило 6,2 в. п.

Показник рентабельності виробничих фондів збільшився у два рази за 2014 р. та зменшився у сім разів за 2015 р. Загальний рівень зменшення – 205,3 в. п.

Ураховуючи вищенаведене, можна зробити висновок про зростання обсягів прибутку діяльності підприємства за зменшення ефективності управління окремими факторами формування прибутковості.

Одним з ефективних методів визначення чинників формування прибутковості підприємства є модель Дюпона. Вона дає змогу визначити основні компоненти та фактори впливу на рівень показника рентабельності активів (рис. 3–5).

Таблиця 3

Вихідні дані для розрахунку показників рентабельності ТОВ «Альфа-синтез» за 2013–2015 рр., тис. грн.

Показник	2013	2014	2015
Фінансовий результат до оподаткування	1002,2	1724,4	1748,9
Загальна виробнича собівартість	19724,9	31169,5	31110,8
Середньорічна вартість основних фондів	300,6	227,6	1365,1
Середньорічна вартість сукупного капіталу	6329,3	11666,6	19465,0
Середньорічна вартість власного капіталу	2385,6	6810,1	4922,6
Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	22307,2	33013,4	32313,8

Таблиця 4

Показники рентабельності ТОВ «Альфа-синтез» за 2013–2015 рр., %

Показник	2013	2014	2015
Загальний рівень рентабельності підприємства (Рз)	5,1	5,5	5,6
Рентабельність виробничих фондів (Рвф)	333,4	757,6	128,1
Рентабельність сукупного капіталу (ROA)	15,8	14,8	9,0
Рентабельність власного капіталу (ROE)	42,0	25,3	35,5
Рентабельність продажів (ROS)	4,5	5,2	5,4

Основним фактором впливу на процес формування прибутку в 2013 р. стали такі показники, як виручка, собівартість виробленої продукції та дебіторська заборгованість.

У наступних роках ще одним фактором впливу на процес формування прибутковості підприємства стало зростання швидкими темпами обсягів запасів фірми.

Якщо порівнювати моделі за 2013 та 2014 рр., то слід зазначити підвищення ролі фактору дебіторської заборгованості у формуванні показника рентабельності сукупного капіталу.

Крім того, у 2014 р. одним із впливових факторів впливу на результативний показник – показник рентабельності сукупного капіталу є запаси, середньорічна вартість яких за 2014 р. становила 3 063,5 тис. грн.

Модель Дюпона дає змогу відстежити ланцюг формування показника рентабельності. Таким же чином можна розкласти кожний із розрахованих показників. При цьому можна зазначити, що прибутковість ТОВ «Альфа-синтез» значною мірою залежить від рівня дебіторської заборгованості та запасів підприємства. Отже, ці дві статті активів потребують розробки заходів щодо підвищення ефективності управління ними.

Залежність прибутку підприємств від факторів, що впливають на її формування, можна уявити функціонально у вигляді такої математичної моделі:

$$\pi = f(\varphi), \qquad (1)$$

де π – прибуток як багатовимірна залежна змінна;

φ – вектор незалежних факторів.

Дана модель є узагальненою. Для забезпечення порівняності кількісних значень показників, що характеризують прибуток і фактори, що на неї впливають, у розрахунках бралися відносні показники. Так, для характеристики прибутку використаний відносний показник «рентабельність власного капіталу».

Даний показник відображає ефективність використання вкладеного в діяльність підприємств капіталу через ключовий фінансовий результат – прибуток. Як фактори, що роблять істотний вплив на формування прибутку, будемо використовувати ті, що відображають рівень технічного переозброєння корпорації: трудові ресурси (змінний капітал), матеріальні ресурси й основний капітал (основні виробничі фонди). Для їх характеристики також будемо використовувати відносні показники:

– для фактора «трудові ресурси» – трудомісткість;

– для фактора «матеріальні ресурси» – матеріаломісткість;

– для фактора «основний капітал» – амортизаціємісткість.

Таким чином, з урахуванням підстановки названих показників модель прийме такий вигляд:

$$ROC\ f = (Te, Me, Ae), \qquad (2)$$

де ROC – рентабельність власного капіталу;

Те – трудомісткість;

Ме – матеріаломісткість;

Ае – амортизаціємісткість.

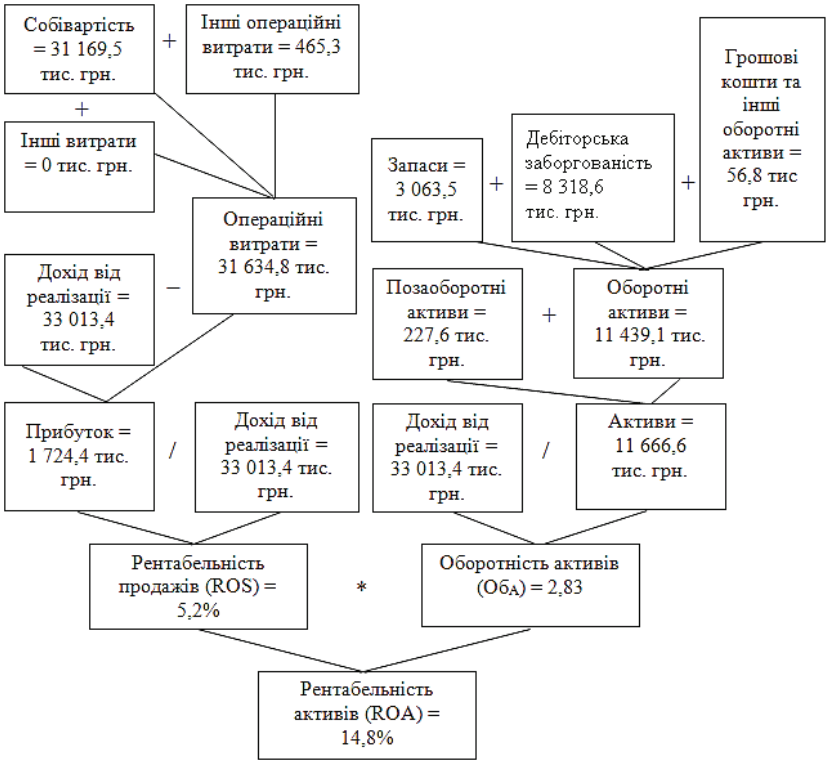


Рис. 4. Модель Дюпона для показника рентабельності сукупного капіталу ТОВ «Альфа-синтез» на основі даних 2014 р.

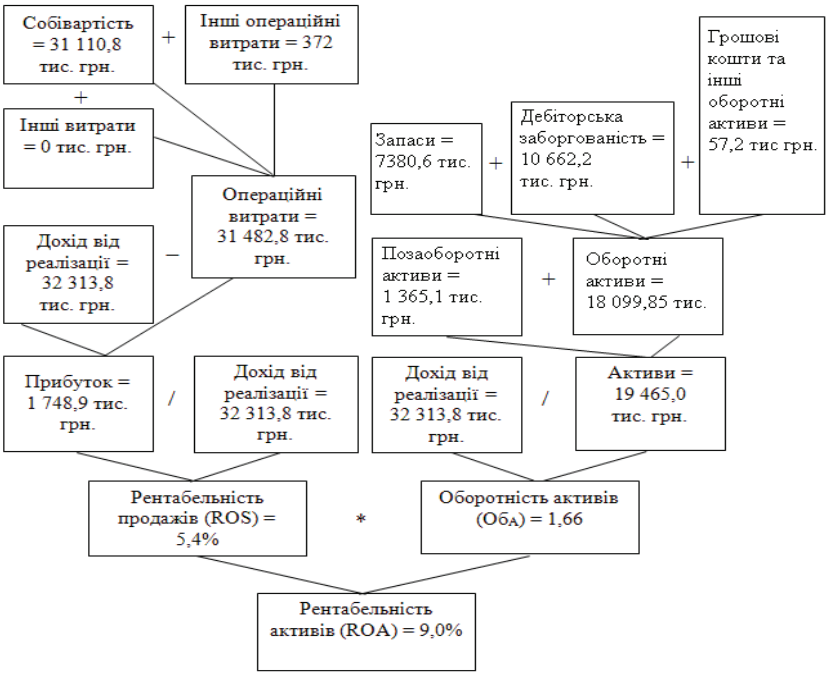


Рис. 5. Модель Дюпона для показника рентабельності сукупного капіталу ТОВ «Альфа-синтез» на основі даних 2015 р.

Зниження названих показників за інших рівних умов має забезпечити зростання рентабельності власного капіталу, а отже, і прибутку. А це можливо саме в рамках технічного переозброєння. Вибір зазначених факторів впливу на прибуток зумовлений такими положеннями.

По-перше, зниження трудомісткості сприяє зростанню продуктивності праці і, відповідно, збільшенню виробітку на одного працівника. Це в кінцевому підсумку дає змогу знизити собівартість виробництва одиниці продукції і збільшити прибуток корпорації.

По-друге, матеріальні витрати мають найбільшу питому вагу в поточних витратах на виробництво в більшості галузей виробничої сфери. Від того, як на підприємстві здійснюються процес матеріально-технічного постачання і контроль над дотриманням режиму економії, залежать найбільш важливі показники роботи підприємства: обсяг виробництва, його рентабельність, а також фінансовий стан і ліквідність.

По-третє, зміна амортизаціємісткості обернено пропорційна до зміни прибутку, тому резерви зростання чистого прибутку містяться у зниженні амортизаціємісткості основних виробничих фондів. Чим менше розмір амортизаційних відрахувань, тим вище прибуток підприємства. Резерви зниження амортизаціємісткості полягають у зростанні виручки від реалізації, зміні амортизаційної політики підприємства.

Далі з урахуванням використання методу найменших квадратів і введеної нами регресійній моделі (2) розраховані коефіцієнти регресійної моделі. Вони становлять:

b0 = 1,34;
b1 = -1,53;
b2 = -4,04.

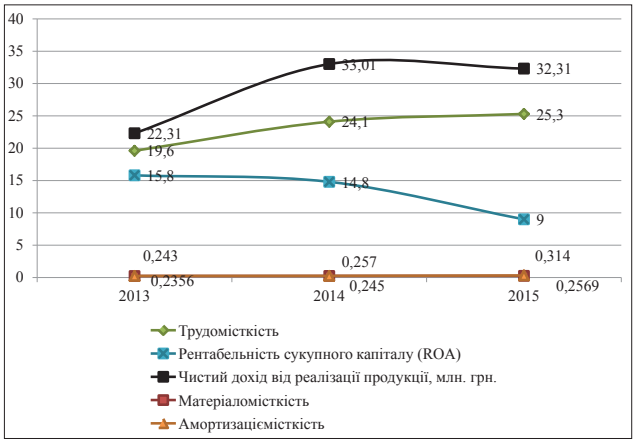


Рис. 6. Залежність обсягу прибутку від факторів впливу

Отже, модель матиме такий вигляд:

$$ROCf = 1,34 - 1,53Me - 4,04Ae$$

Також було розраховано коефіцієнти еластичності. По фактору «матеріаломісткість» еластичність становила -2,36, тобто зниження матеріаломісткості на 1% призведе до зростання рентабельності власного капіталу на 2,36%. По фактору амортизаціє місткості еластичність становила -0,26, тобто зниження амортизаціємісткості на 1% призведе до зростання рентабельності власного капіталу на 0,26%.

Таким чином, найбільш сильним фактором, що впливає на зростання рентабельності власного капіталу, є матеріаломісткість. Отже, резерви зростання прибутку підприємства знаходяться у сфері підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів. Використання розробленої моделі можливе і в умовах функціонування економік інших країн, але з урахуванням рівня економічного розвитку зарубіжних компаній і тенденцій, що складаються в процесі формування і розподілу маси прибутку.

Висновки. Отже, ефективне формування прибутку передбачає не лише успішне наукове обґрунтоване планування його обсягу, але й забезпечення результативності всіх видів діяльності (процесів) підприємства, які безпосередньо чи опосередковано впливають на кінцеві фінансові результати, на протязі всього планового періоду. Отже, постійний контроль над змінами, що відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, та адекватне та своєчасне реагування на них шляхом розроблення певних адаптивних заходів, що підвищують ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства у кожний момент часу, передбачає формування певних завдань та обов'язків у рамках основних структурних підрозділів фінансової та нефінансової спрямованості щодо досягнення фінансових цілей підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К. : НИКА-Центр, 2013. – 544 с.
2. Гетьман О.О. Економіка підприємства / О.О. Гетьман. – М. : Политиздат, 2000. – 556 с.
3. Економіка підприємства : [підручник] / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, Г.М. Захарчин [та ін.] ; за заг. ред. Й.М. Петровича ; 2-ге вид., випр. – Л. : Магнолія плюс, 2011. – 580 с.
4. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.
5. Поляк Б.Г. Финансовый менеджмент : [учебник] / Б.Г. Поляк. – М. : [б.и.], 2000. – 294 с.
6. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк ; 5-те вид. перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 286 с.
7. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource.

УДК 338.43

Масляєва О.О.
кандидат економічних наук, викладач
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Гіда М.Д.
студент
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ВИЗНАЧЕННЯ ЧИННИКІВ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто фактори, які впливають на економічну стійкість підприємств. Визначено актуальність проблеми забезпечення економічної стійкості підприємства, що характеризується високим рівнем невизначеності, жорсткої конкуренції та різноманітністю ризиків. Визначено, що саме пристосування до змін, які відбуваються на ринку, стає суттєвою перевагою підприємств у боротьбі з конкурентами.

Ключові слова: стійкий розвиток, економічна стійкість, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, сільське господарство, потенціал підприємства.

Масляева О.О., Гида М.Д. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены факторы, влияющие на экономическую устойчивость предприятий. Определена актуальность проблемы обеспечения экономической устойчивости предприятия, которая характеризуется высоким уровнем неопределенности, жесткой конкуренции и разнообразием рисков. Определено, что само приспособление к изменениям, которые происходят на рынке, становится существенным преимуществом предприятий в борьбе с конкурентами.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая устойчивость, внутреннюю среду, окружающую среду, сельское хозяйство, потенциал предприятия.

Maslyaeva O.O., Hida M.D. DETERMINE THE FACTORS THAT AFFECT THE ECONOMIC STABILITY ENTERPRISES

The article examines the factors that affect the economic stability of businesses. Determined urgency of ensuring economic viability, characterized by high levels of uncertainty, tough competition and a variety of risks. Determined that it adapt to changes in the market is an essential business advantage in the struggle with competitors.

Keywords: sustainable development, economic stability, environmental factors, factors of internal environment, agriculture, potential of the company.

Постановка проблеми. Умови глобалізації економіки України визначають необхідність перегляду критеріїв ефективності функціонування аграрних підприємств стосовно дотримання ними принципів стійкого розвитку. Дана проблема є досить актуальною для сільськогосподарських підприємств, оскільки специфіка діяльності визначає потребу налагодження сукупності впорядкованої взаємодії пристосування до сучасних умов ринку. Забезпечення стійкого розвитку підприємств у галузі сільського господарства особливо потребує стратегічних засад планування діяльності на перспективу. За таких умов індикатором спроможності підприємств адаптуватися до зовнішніх мінливих чинників виступатиме рівень економічної стійкості як здатності ефективно використовувати підприємницький та виробничий потенціал. Однак наявність низки невирішених проблем, таких як виснаженість ресурсного потенціалу та брак фінансово-інформаційної підтримки, низький рівень кваліфікації управлінського персоналу тощо не дають змоги більшості сільгосппідприємств самостійно підтримувати економічну стійкість. Створення належних умов для реалізації процесу забезпечення їх стійкості зумовлює необхідність розроблення науково обґрунтованих концептуальних підходів, імплементація яких посилить здатність підприємств підтримувати у довгостроковій перспективі оптимальну збалансованість економічної ефективності, екологічної безпеки та соціальної справедливості. З огляду на це, системного дослідження потребують теоретичні та прикладні засади процесу забезпечення економічної стійкості.

Оцінка й аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища належать до першочергових етапів визначення стійкості підприємства. Слід зазначити, що середовище – це не просто оточення системи, а лише ті її складники, що життєво важливі для системи. Підприємство має свою внутрішню структуру (виробництво, маркетинг, фінанси тощо) і взаємозв'язки, які утворюють внутрішнє середовище підприємства. Із розвитком підприємства його внутрішнє середовище змінюється. Поряд із цим воно постійно зазнає впливів зовнішнього середовища (мікросередовища: конкурентів, постачальників ресурсів, контактних аудиторій тощо, і макросередовища: економічних, соціальних, політичних, технологічних сфер) та й саме може впливати на нього. Отже, підприємство можна представити як економічну мікросистему, яка функціонує, рухається, розвивається в економічному просторі й часі. Стійкість – стабільна життєздатність підприємства за всяких змін внутрішніх і зовнішніх умов. Стійкість підприємства відображає міцність і надійність його елементів, вертикальних, горизонтальних та інших зв'язків усередині системи, здатність витримувати навантаження (внутрішні, зовнішні) та зберігати при цьому свої функціональні параметри.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної стійкості підприємств має широке коло дослідження, яким займалися науковці О.В. Ареф'єва, В.О. Василенко, Д.М. Городинська, І.В. Дем'яненко, В.М. Гончаров, Л. Корнійчук, Ю.С. Цямрюк, О.С Харитонова та ін. Огляд останніх досліджень із проблеми економічної стійкості дає змогу трактувати цю економічну категорію як стан підприємства, за якого воно є внутрішньо стабільним та здатним своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише зберегти і сформувати чинники, які забезпечують його рівновагу, а й сприяти його подальшому розвитку. Необхідність визначення

факторів, які впливають на стійкість підприємств, та розроблення конкретних практичних заходів зумовили вибір дослідження.

Мета статті полягає у визначенні факторів, які впливають на економічну стійкість підприємств, та чинників, що її зумовлюють.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес формування стійкості розвитку підприємства формується потенціалом підприємства, тобто є здатністю до функціонування, і накопиченими резервами зростання (тобто здатністю вдало використовувати інновації). Підприємства можуть отримувати деякі переваги, які дадуть змогу перейти господарюючим підприємствам на новий рівень розвитку без утрати найважливіших якостей та можливостей.

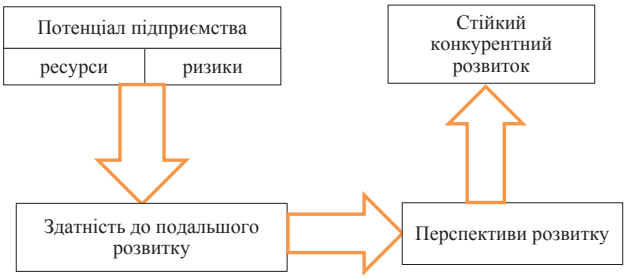


Рис. 1. Місце розвитку підприємства в процесі забезпечення стійкості розвитку підприємства

Джерело: авторська розробка

Сучасний підхід до розуміння економічної стійкості не має комплексного системного вирішення і є досить одностороннім, оскільки він обмежується рамками фінансових категорій. Аналіз визначень категорії «економічна стійкість» показує, що сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння цього поняття. Загалом економічну стійкість розглядають як комплексну характеристику здатності підприємства до підтримки його функціонування в умовах конкуренції в довгостроковій перспективі, що становить основу забезпечення стійких конкурентних переваг.

Аналіз еволюції та причин виникнення конкурентних переваг свідчить про наявність у категорії «конкурентна перевага» подвійної природи – факторної та конкурентної. Факторна перевага підтверджується теоретичними дослідженнями на кожному з етапів її еволюції. Із цієї точки зору конкурентні переваги є порівняльними. Конкурентна природа зумовлена мінливістю конкурентних відносин за взаємодії конкуруючих суб'єктів у конкретних умовах навколишнього середовища.

Вивчення точок зору різних авторів дало змогу виділити її особливості: конкурентна перевага – складова частина конкурентоспроможності; конкурентна перевага притаманна не тільки господарюючому суб'єкту, але й виробленій ним продукції (товару, послузі); джерело виникнення конкурентної переваги може бути в будь-якій сфері діяльності суб'єкта; реальні конкурентні переваги не можна ототожнювати з потенційними можливостями. На відміну від можливостей – це факт, який фіксується в результаті фактичних переваг покупців; можливість вимірювання переваг за допомогою економічних показників (прибутку, рентабельності, ринкової частки, обсягу продажів).

Досягнення економічної стійкості підприємства можливе лише за умови використання внутрішніх чинників підприємства і своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища [1, с. 87].

У забезпеченні економічної стійкості підприємства пріоритетними є саме внутрішні чинники, якими підприємство може управляти. Внутрішні чинники, що впливають на економічну стійкість підприємства, можна поділити на чотири групи:

1. Технологічні чинники характеризують технологічний уклад виробництва, забезпечують безперебійність постачання ресурсів для всіх технологічних ланок виробництва тощо.

2. Організаційні чинники визначають стратегію і тактику підприємства, рівень виробничої спеціалізації, ступінь інноваційності та інвестиційної діяльності, ступінь використання людського капіталу, досконалість менеджменту і маркетингу, ділову активність підприємства.

3. Фінансово-економічні чинники визначають обсяг валової і товарної продукції, обсяг виручки від реалізації продукції, витрати на виробництво, постачання засобів виробництва і збут продукції, продуктивність чинників виробництва. Проявляються через фінансові інструменти: ціни і тарифи, кредити, податки, дотації, асигнування з бюджету, страхування, стимулювання праці тощо. Фінансово-економічні чинники вважаються провідними і вирішальними, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є рушійною силою будь-якої економічної системи.

4. Соціальні чинники характеризують соціальний потенціал підприємства і визначають його соціальний розвиток: демографічну ситуацію, кадрове забезпечення, умови праці, рівень матеріального добробуту працівників, рівень розвинутої соціальної інфраструктури тощо [1, с. 84].

Урахування поданих чинників дає змогу підприємству створити умови, що сприяють підтримці економічної стійкості на заданому рівні і запобіганню її зниженню в постійно мінливих умовах ринку.

Про те, що від сільського господарства залежить майбутнє української економіки, говорять і фінансисти, і чиновники, і самі аграрії. Незважаючи на складну економічну ситуацію, сільське господарство України рухається вперед і приносить прибуток. Такий результат можливий завдяки спеціальному режиму ПДВ, який був частково відмінений з 1 січня 2016 р. Тобто аграрій, який вибрав спеціальний режим ПДВ, повинен віддати державі 85% ПДВ за операціями із зерновими і технічними культурами, 20% – за тваринницькими і 50% – за всіма іншими сільськогосподарським операціям, які підпадають під спеціальний режим. Решту дозволено залишити собі [6].

Єдиний аргумент уряду – це переконання в надприбутковості сільськогосподарської галузі. Дійсно, з огляду на офіційні дані Державної служби статистики України, за підсумками 2014 р. рентабельність сільського господарства становила 25,8%. Але якщо уважніше проаналізувати економічні причини позитивної рентабельності, побачимо об'єктивні передумови і закономірності розвитку АПК:

- I і III квартали – найвитратніші для галузі: фінансуються посівна кампанія і жнива відповідно;
- II квартал є фінансово врівноваженим, а фінансовий результат галузі забезпечується переважно діяльністю трейдерів сільськогосподарської продукції;
- IV квартал – найприбутковіший, оскільки реалізується основний обсяг продукції сільського господарства [5].

Варто наголосити, що на діяльність підприємств сільського господарства в 2014 р. значною мірою

впливала курсова нестабільність. А в IV кварталі 2014 р. внаслідок глибокої девальвації розкрутилася інфляційна спіраль, що і роздуло квартальні доходи до 13,9 млрд. грн., забезпечивши загальний позитивний результат сільськогосподарських товаровиробників у 2014 р. (фінансовий результат IV кварталу на 8% більше, ніж аналогічний показник за весь рік).

Найбільш повно вплив девальвації проявився вже в 2015 р. За результатами 2015 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва скоротився на 5,8%, тоді як витрати на виробництво сільськогосподарської продукції виросли на 50,9%.

Повертаючись до 2014 р., варто додати, що, незважаючи на високу офіційну рентабельність і значні обсяги валової продукції сільськогосподарського виробництва за підсумками 2014 р., реальний приріст продукції АПК становив лише 2,2% [6]. При цьому рівень рентабельності продукції рослинництва знизився до 17,8% у 2015 р. (2014 р. – 25,8%), а тваринництва – 9,0% (2014 р. – 13,4%).

І якщо рослинництво очікувано є прибутковим, ураховуючи валютну виручку від експорту зернових, то рентабельність основних видів тваринництва, які реалізуються переважно на внутрішньому ринку, негативна.

За 2015 р. ситуація в тваринництві значно погіршилася, що зумовлено новим витком девальвації в кінці 2014 – на початку 2015 р. і, як наслідок, різким зростанням витрат на виробництво даної продукції. Водночас у ринковій ціні продукції тваринництва повною мірою не спрацював компенсаційний механізм, який покрив би курсову переоцінку її вартості, результатом чого стала збитковість діяльності [7].

У 2016 р. бачимо певну стабілізацію ситуації. Прес-служба Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» повідомила, що валове виробництво продукції тваринництва в 2016 р. скоротиться на 2,1% – до 69,5 млрд. грн.

Для рослинництва, основної галузі українського експорту, настали погані часи. Стати локомотивом у неї не вийде. Спад експорту сільгосппродукції пов'язаний як із плановим скороченням збору основних експортних культур, так і з несприятливою ціновою кон'юнктурою. Проте, за оцінками вчених Інституту аграрної економіки, у 2016 р. валове виробництво продукції рослинництва збільшиться на 6,1% порівняно з аналогічним періодом минулого року – до 178,7 млрд. грн. [5].

Малі та середні сільськогосподарські виробники продукції тваринництва змушені скорочувати власне виробництво, а частина з них уже припинила виробничу діяльність. На підтвердження цього за 2016 р. спостерігається скорочення поголів'я худоби порівняно з аналогічним періодом 2015 р.

При цьому цікавим фактом є той, що кістяком сільського господарства України є малі та середні підприємства, і саме на них здійснюється великий тиск. Але, незважаючи на це, і малі, і середні, і великі підприємства показують позитивну динаміку нарощення обсягів виробництва і реалізації.

Згідно зі статистичними даними, чистий прибуток сільгосппідприємств у 2015 р. становив 102 279 млн. грн. (88,9% від загальної кількості підприємств одержали чистий прибуток – 127 360,1 млн. грн. і 11,1% (25 081,1 млн. грн.) чистих збитків). При цьому рівень рентабельності становив 30,5%. Із них найбільший рівень рентабельності мають: виноград – 102,4%, соняшник – 80,5% та курячі яйця – 60,9%. Найзбитковіші галузі в 2015 р.: вовна – -61,9%, вівці і кози на м'ясо – -29,6% та велика рогата худоба на м'ясо – -17,9%.

Галузь сільського господарства забезпечує 12% ВВП України (239 467,3 млн. грн.). Із них 70,3% припадає на рослинництво, 29,7% – на тваринництво. Із них 55,1% виготовляється сільськогосподарськими підприємствами, 44,9% – господарствами населення. За 2015 р. зафіксовано, що кількість с/г підприємств становила 46 744 одиниці, а фізичних осіб – підприємців 32 540 ос. [3].

Найприбутковіші галузі рослинництва в Україні у 2015 р.: вирощування зернових культур (26,5%, 63 421 млн. грн.), технічних (21%, 50 172,8 млн. грн.) та картоплі, овочів і баштанних культур (18,1%, 43 439,4 млн. грн.).

Найприбутковішими галузями тваринництва в Україні в 2015 р. є: вирощування худоби та птиці (14,1%, 33 859,3 млн. грн.), молоко (11,2%, 26 926,9 млн. грн.) та яйця (3,3%, 7 809,7 млн. грн.).

Якщо говорити про Дніпропетровську область, то вона займає третє місце серед інших областей країни за валовою продукцією сільського господарства у 2015 р. (після Вінницької та Полтавської областей) із результатом 15 141,4 млн. грн. У Дніпропетровській області рослинництво переважає над тваринництвом (70,5% і 29,5% відповідно), причому більшість продукції виробляють сільськогосподарські підприємства, ніж господарства населення – 60,2% проти 39,8% відповідно [5].

Варто зазначити, що виробництво всіх сільськогосподарських підприємств рослинницької спеціалізації в Дніпропетровській області є рентабельним (зернові та зернобобові культури – 49,4%; пшениця – 51,1%; жито – 79,5%; овес – 15,5%; ячмінь – 35,7%; кукурудза на зерно – 54,8%; соняшник – 98,2%; соя – 34,6%; ріпак – 61,7%; картопля – 96,6%; овочі – 25,7%)

При цьому майже вся продукція тваринництва в Дніпропетровській області за 2015 р. є нерентабельною (велика рогата худоба – 38,3%; свині – -1,9%; вівці і кози на м'ясо – -38,4%; птиця на м'ясо – -18,7%; молоко – -8,2%; яйця курячі – 7,4%; вовна – -39,2%; продукція рибництва – -11,4%.

Висновки. Слід зауважити, що більшість с/г підприємств у 2015 р. отримала чистий економічний прибуток, упровадила технічні зміни виробництва і змогла зайняти на ринку свою нішу. А отже, підприємства виявилися готові до потрясінь, пов'язаних із девальвацією гривні та обмеженою підтримкою з боку держави. Можна стверджувати, що більшість с/г підприємств України є економічно стійкими.

Проте в 2017 р. Україна може зіткнутися з новою проблемою: аграрний складник держбюджету не компенсує втрати сільськогосподарських підприємств від скасування спеціального режиму ПДВ по тваринницькій продукції. А відсутність належної компенсації втрат сільськогосподарських підприємств – виробників тваринницької продукції в держбюджеті-2017 може негативно позначитися на ключових показниках розвитку тваринницької галузі в Україні, передусім на рентабельності і, як наслідок, на обсягах виробництва продукції тваринництва в секторі сільськогосподарських підприємств [3].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8(86). – С. 83–90.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
3. Валова продукція сільського господарства за 2015 рік / Державна служба статистики. – Київ, 2016.
4. Городянська Д.М. Економічна стійкість підприємства / Д.М. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10(42). – С. 141–146.
5. Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
6. Новий бюджет не покриє тваринникам скасування спецрежиму ПДВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukragroconsult.com.
7. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік / Державна служба статистики. – Київ, 2016.
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
9. Сільське господарство України напередодні кризи // Forbes Україна [Електронний ресурс] . – Режим доступу : http://forbes.net.ua.
10. Сільське лісове та рибне господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 657

Мізякіна Н.О.
аспірант кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

ВИПРАВЛЕННЯ ПОМИЛОК У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ВІДПОВІДНО ДО П(С)БО ТА МСФЗ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Статтю присвячено дослідженню особливостей виправлення помилок у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних та міжнародних стандартів фінансової звітності. У процесі дослідження визначено особливості нормативного регулювання виправлення помилок у звітності підприємства на міжнародному та національному рівнях. Проаналізовано суттєві відмінності положень національного та міжнародного стандартів у частині виправлення помилок у фінансових звітах, які полягають у відсутності низки положень у чинному П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах».

Ключові слова: виправлення помилок, фінансова звітність, події після дати балансу, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку, Міжнародні стандарти фінансової звітності.

Мизякина Н.А. ИСПРАВЛЕНИЕ ОШИБОК В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СООТВЕТСТВИИ С П(С)БУ И МСФО: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Статья посвящена исследованию особенностей исправления ошибок в финансовой отчетности предприятия в соответствии с национальными и международными стандартами финансовой отчетности. Определены особенности нормативного регулирования исправления ошибок в отчетности предприятия на международном и национальном уровнях. Проанализированы существенные различия положений национального и международного стандартов в части исправления ошибок в отчетах, которые заключаются в отсутствии ряда положений в действующем П(С)БУ 6 «Исправление ошибок и изменения в финансовых отчетах».

Ключевые слова: исправление ошибок, финансовая отчетность, события после отчетной даты, Положение (стандарт) бухгалтерского учета, Международные стандарты финансовой отчетности.

Mizyakina N.O. CORRECTION OF ERRORS IN THE FINANCIAL STATEMENTS IN ACCORDANCE WITH STATEMENTS OF STANDARD ACCOUNTING PRACTICE (SSAP) AND IFRS: COMPARATIVE ASPECT

Article deals with investigation of error correction features in the financial statements according to national and international financial reporting standards. During the research peculiarities of normative regulation of correcting errors in statements at international and national level have been revealed. Significant differences between the statements of national and international standards in terms of correcting errors in the financial statements concerning the absence of a number of statements in the current SSAP 6 "Correction of errors and changes in the financial statements".

Keywords: error correction, financial statements, subsequent events, Statement of Standard Accounting Practice, International Financial Reporting Standards.

Постановка проблеми. Прийняття вчасних і правильних рішень вимагає від системи бухгалтерського обліку постійного представлення повної та надійної інформації про майновий та фінансовий стан підприємства. За сучасних умов господарювання збільшується попит на інформацію. Це, своєю чергою, призводить до зростання ролі фінансової звітності в оцінці та аналізі результатів діяльності конкретного суб'єкта господарювання. Отримана інформація на основі аналізу фінансової звітності показує закономірності розвитку та причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами та рішеннями щодо подальшого функціонування суб'єкта господарювання. Менеджери компанії повинні аналізувати минулі тенденції, щоб на їх основі спрогнозувати майбутні наслідки тих чи інших подій.

Проте виникають події після дати складання фінансової звітності, які вимагають виправлень, оскільки їх ігнорування призведе до спотворення інформації у фінансовій звітності за попередній період, що суттєво викривить інформацію про підприємство та не буде відображати істинного і справедливого фінансового стану та фінансових результатів суб'єкта господарювання. Це, своєю чергою, спричинить прийняття нераціональних управлінських рішень на її основі.

Звичайно, причинами цих помилок можуть бути різні ситуації: арифметичні помилки, непра-

вильне застосування правил (політик), неправильне тлумачення закону, відсутність оцінки активів/зобов'язань, бездіяльність або навіть шахрайство, тому питання виправлення помилок у фінансовій звітності відповідно до національних та міжнародних стандартів обліку вимагає більш детального розгляду, оскільки його вирішення суттєво підвищить якісні характеристики звітності підприємства та сприятиме прийняттю раціональних та релевантних рішень користувачами звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ідентифікації подій після звітної дати у бухгалтерському обліку, визначенню їх впливу на достовірність показників звітності присвятили свої дослідження О.А. Петрик, І.М. Белоусова, Н.А. Пономарьова, В.Я. Савченко, Б.Ф. Усач та ін.

Мета статті полягає у систематизації помилок у фінансовій звітності та визначенні порядку їх виправлення відповідно до національних та міжнародних стандартів обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема виправлення помилок у фінансовій звітності попередніх періодів особливо важлива для суб'єктів господарювання, акції яких торгуються на фондовій біржі, фінансова звітність яких повинна бути опублікована. Існує ризик того, що інвестори, які мають актуальні дані, будуть приймати інші рішення щодо покупки/продажу акцій, що в крайніх випадках може істотно позначатися на формуванні біржових котирувань акцій компанії і впливатиме на структуру портфелю акцій її інвесторів. Фінансова звітність повинна бути відкоригована, оскільки це зробить значний вплив на реальну картину фінансового стану, активів і фінансового результату.

В Україні державне регулювання щодо виправлення помилок у фінансовій звітності після дати балансу здійснюється за допомогою Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2], в якому зазначено, що фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі, та П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [7], де надається класифікація подій після звітної дати і чітко визначаються методи відображення змін в обліку та звітності, що є наслідками таких подій (табл. 1).

Що стосується міжнародного регулювання даного питання, то підприємства різних країн, які складають фінансову звітність відповідно до рекомендацій міжнародних стандартів, користуються нормами таких стандартів, як Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 10 «Події після дати балансу» [4], МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки» [5] та Міжнародні стандарти аудиту (МСА) 560 «Подальші події» [6] (табл. 1).

Своєю чергою, табл. 2 відображає основні відмінності між національним та міжнародним стандартами щодо регулювання виправлення помилок у фінансових звітах.

Як зазначає А.В. Козиренко, підприємства різних країн світу по-своєму визначають і здійснюють відображення подій, які відбулися після дати балансу. Наприклад, у Данії бухгалтерське законодавство розмежовує події, які сталися після складання балансового звіту, але які пов'язані з умовами, що мали місце на дату складання, та іншими подіями, які можуть вимагати спеціального згадування у звіті керівництва компанії. В Ірландії та Великобританії всі значні події розглядають як такі, що потребують коригування. А бухгалтерське законодавство Німеччини розмежовує події, що сталися після складання балансового звіту, які свідчать про умови, що існували на дату закриття балансового звіту. До таких подій повинні бути включені події, які належать до умов, що виникли після дати закриття балансового звіту. У цьому разі, якщо вони значимі, про них потрібно надати роз'яснення у звіті керівництва за рік. У Люксембурзі події, які не увійшли до балансового звіту, ніде не розкриваються. В Іспанії події після дати балансу, які можуть вплинули на матеріальний стан компанії, повинні бути відображені в коментарях до звітних документів і звіті

Таблиця 1

Рівні нормативного регулювання та характеристика нормативних актів щодо виправлення помилок у фінансовій звітності підприємства

Рівні нормативного регулювання	Нормативні акти	Коротка характеристика
Міжнародний рівень нормативного регулювання виправлення помилок у фінансовій звітності	МСБО 10 «Події після дати балансу» [4]	Визначає, коли суб'єкту господарювання слід коригувати фінансову звітність стосовно подій після звітного періоду та яку інформацію суб'єкту господарювання слід розкривати про дату затвердження фінансової звітності до випуску та про події після звітного періоду
	МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки2 [5]	Метою цього стандарту є визначення критеріїв до обрання та змінювання облікових політик разом з обліковим підходом та розкриттям інформації про зміни в облікових політиках, зміни в облікових оцінках та виправлення помилок. Стандарт призначений для покращання доречності та достовірності фінансової звітності суб'єкта господарювання та зіставності такої фінансової звітності через якийсь час, а також для зіставності з фінансовою звітністю інших суб'єктів господарювання
	МСА 560 «Подальші події» [6]	У зазначеному стандарті надаються рекомендації щодо відповідальності аудитора за наступні події, що відбулися після дати складання звіту аудитора, але до дати опублікування фінансової звітності
Національний рівень нормативного регулювання виправлення помилок у фінансовій звітності	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [2]	Зазначено, що фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі
	П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [7]	Встановлено випадки необхідності коригування статей фінансової звітності підприємства. Визначено види помилок у фінансовій звітності, встановлено порядок їх виправлення

Таблиця 2

Порівняльний аналіз норм вітчизняного та міжнародного законодавства щодо виправлення помилок у фінансовій звітності після звітної дати

Критерій	МСБО 10 «Події після дати балансу» [4]	П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [7]
Дата затвердження фінансових звітів	Розглянуто питання щодо дати затвердження фінансових звітів, коли ці звіти після їх затвердження керівництвом надаються акціонерам (або Спостережній раді) для затвердження	Дане питання не розглядається
Події, які коригуються або не коригуються на дату балансу	Серед визначеного переліку подій, які коригуються на дату балансу, передбачено рішення по судовій справі, яке підтверджує наявність теперішньої заборгованості. Також представлено приклад подій, які не коригують після дати балансу (падіння ринкової вартості інвестиції після дати балансу до дати затвердження фінансових звітів)	Зазначено про події, які надають додаткову інформацію про обставини, що існували на дату балансу. Також у переліку подій зазначено отримання інформації щодо: зниження вартості акцій дочірніх підприємств на біржі; отримання від страхової організації інформації щодо уточнення суми страхового відшкодування
Оновлення інформації та вживання терміну «оновлення»	Зазначено, що якщо суб'єкт господарювання після дати балансу отримує інформацію про умови, що існували на дату балансу, йому слід оновити розкриття інформації, пов'язаної із цими умовами (навіть якщо ця інформація не впливає на суми, наведені у звітності)	Дане поняття не використовується
Розкриття інформації	Передбачає необхідність розкриття інформації про події, які не коригують після дати балансу (слід розкрити характер подій, попередню оцінку їх фінансового впливу на дані фінансових звітів, наведено приклади таких подій)	Такі норми у положенні відсутні
Перелік питань щодо затвердження фінансових звітів	Зазначено, що суб'єкту господарювання слід розкривати інформацію про дату затвердження фінансових звітів до випуску та про те, хто дав дозвіл на затвердження звітів. Слід розкривати також факт внесення змін власниками (або іншими особами) до фінансових звітів	Зміни, внесені до П(С)БО 6 у 2009 р. щодо наведення даних, наближають розкриття інформації щодо вказаних питань у П(С)БО до МСФЗ, хоча Мінфіном не внесено жодного рядка ні до адресної частини форм звітності, ні до Приміток до річної фінансової звітності, тому дану інформацію підприємства не розкривають

керівництва. Законодавство Франції передбачає, що будь-які факти, що стосуються ризиків і збитків, які з'явилися або проявили себе після підготовки бухгалтерських звітів, але перед списанням їх керівництвом компанії, повинні бути зафіксовані у звітних документах, а також у звіті керівництва. Якщо умови, які призвели до ризиків і збитків, існували на дату складання бухгалтерських документів, їх обов'язково потрібно внести до цих документів [3].

Порівняльний аналіз відмінності положень національного та міжнародного стандартів у частині виправлення помилок у фінансових звітах установив низку суттєвих відмінностей між нормами зазначених стандартів. Зокрема, у П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» не зазначено дати затвердження фінансових звітів, коли ці звіти після їх затвердження керівництвом надаються акціонерам (або Спостережній раді) для затвердження, а також порядку оновлення інформації, якщо суб'єкт господарювання після дати балансу отримує інформацію про умови, що існували на дату балансу. Крім того, відсутня чітка регламентація питань щодо розкриття інформації суб'єктами господарювання про дату затвердження фінансових звітів до випуску, про те, хто дав дозвіл на затвердження звітів, та факт внесення змін власниками (або іншими особами) до фінансових звітів.

Висновки. За сучасних умов ведення бізнесу суттєво підвищується інтерес користувачів до інформації щодо фінансового та майнового стану суб'єкта господарювання. Необхідність надання та представлення такої інформації зумовлена процесами інтеграції виробництва та капіталу. Варто зазначити, що кожен суб'єкт господарювання має обов'язок представити інформацію стосовно свого майнового, фінансового стану, активів, зобов'язань та фінансових результатів, а також описати облікову політику, яка при цьому використовувалася. Проте в ході здійснення діяльності прийняті рішення щодо ведення обліку та представлення фінансової звітності можуть змінитися самим суб'єктом господарювання або внаслідок змін чинного законодавства. Отже, необхідно знати, як відобразити ці зміни або помилки у системі бухгалтерського обліку підприємства та його звітності. У процесі дослідження нами визначено особливості нормативного регулювання виправлення помилок у звітності підприємства на міжнародному та національному рівнях, проаналізовано суттєві відмінності положень національного та міжнародного стандартів у частині виправлення помилок у фінансових звітах, які полягають у відсутності низки положень у чинному П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». Зокрема, у П(С)БО 6 не визначено:

– дату затвердження фінансових звітів у разі, коли ці звіти після їх затвердження керівництвом надаються акціонерам (або Спостережній раді) для затвердження;

– порядок оновлення інформації, якщо суб'єкт господарювання після дати балансу отримує інформацію про умови, що існували на дату балансу;

– відсутня чітка регламентація питань щодо розкриття інформації суб'єктами господарювання про дату затвердження фінансових звітів до випуску, про те, хто дав дозвіл на затвердження звітів, та факт внесення змін власниками (або іншими особами) до фінансових звітів.

Зазначені відмінності у стандартах перешкоджають процесу гармонізації Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, а тісна співпраця Міжнародної ради з бухгалтерського обліку та регулюючих органів США дасть змогу підвищити релевантність та достовірність інформації щодо діяльності підприємств України.

Отже, у результаті проведеного дослідження нами було встановлено низку відмінностей між вимогами

стандартів щодо виправлення помилок у фінансовій звітності підприємства. Для усунення неузгодженостей у нормативних документах вітчизняного та міжнародного рівнів варто внести доповнення у П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» у частині зазначених вище питань, що у підсумку сприятиме гармонізації вітчизняної та міжнародної облікової регламентації щодо порядку виправлення помилок у фінансових звітах підприємств України.

Таким чином, надані пропозиції суттєво підвищать якісні характеристики фінансової звітності (зрозумілість, доречність, достовірність та зіставність) щодо діяльності підприємства та сприятимуть прийняттю правильних та вчасних рішень щодо майбутньої діяльності конкретного суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусова И.Н. События после отчетной даты: сущность, оценка, влияние на формуи содержание аудиторского заключения / И.Н. Белоусова // Экономический анализ: теория и практики. – 2011. – № 7(214). – С. 54–59.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV.
3. Козиренко А.В. Особливості відображення подій після дати балансу відповідно до національного законодавства та законодавства розвинених країн Європи / А.В. Козиренко // Облік, аналіз та аудит: еволюція, сучасний стан та перспективи розвитку : зб. матеріалів Всеукр. студ. наук.-практ. конф. (9 грудня 2014 р.) ; редкол.: М.І. Бондарт ін. – Київ : КНЕУ, 2014. – С. 102–105.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 10 «Події після звітного періоду» від 1 січня 2005 р., зі змінами.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» від 01.01.2012, зі змінами.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (видання 2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» : Наказ Мінфіну України від 28 травня 1999 р. № 137, зі змінами.

УДК 005.338.001.36:330.131.7

М'ячин В.Г.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

Куцинська М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

ЗАСТОСУВАННЯ КАРТ КОХОНЕНА ДЛЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ НАСТАННЯ БАНКРУТСТВА ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано й обґрунтовано нейромережевий підхід до аналізу фінансового стану промислових підприємств. Застосовано дев'ять фінансових показників, що характеризують фінансову діяльність підприємств, для моделювання та діагностики їх кризового стану. Як інструмент кластеризації підприємств за їх фінансовим станом та ймовірністю настання банкрутства використано карти Кохонена, що самоорганізуються, головною перевагою яких є двовимірна візуалізація. Акцентовано увагу на перевагах та недоліках застосованої моделі, представлено рекомендації щодо її застосування.

Ключові слова: інноваційно активні підприємства, фінансові показники, кластерізація, нейронні мережі, карти Кохонена, що самоорганізуються, ймовірність настання банкрутства, аналіз даних, нечітка логіка.

Мячин В.Г., Куцинская М.В. ПРИМЕНЕНИЕ КАРТ КОХОНЕНА ДЛЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложен и обоснован нейросетевой подход к анализу финансового состояния промышленных предприятий. Использованы девять финансовых показателей, характеризующих финансовую деятельность предприятий, для моделирования и диагностики их кризисного состояния. В качестве инструмента кластеризации предприятий по их финансовым показателям и вероятности наступления банкротства использованы самоорганизующиеся карты Кохонена, главным преимуществом которых является двумерная визуализация. Акцентировано внимание на преимуществах и недостатках предложенной модели, представлены рекомендации по её применению.

Ключевые слова: инновационно активные предприятия, финансовые показатели, кластеризация, нейронные сети, самоорганизующиеся карты Кохонена, вероятность наступления банкротства, анализ данных, нечёткая логика.

Myachin V.H., Kutsyns'ka M.V. KOHONEN MAPS APPLICATION FOR ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION AND DETERMINING THE PROBABILITY OF INNOVATIVE ACTIVE INDUSTRIAL ENTERPRISES BANKRUPTCY

The network approach of the financial condition of the industrial enterprises has been proposed and justified in the article. The nine financial indicators, which are characterizing the financial activities of enterprises, have been used for modeling and diagnostics of their crisis state. The Kohonen self-organizing maps, the main advantage of which is a two-dimensional visualization, have been used as instrument of enterprises clustering from their financial performance and the probability of bankruptcy. The attention has been focused on the advantages and disadvantages of the applied model, recommendations for its use have been presented.

Keywords: innovation active enterprises, financial performance, clustering, neural networks, Kohonen self-organizing maps, probability of bankruptcy, data analysis, fuzzy logic.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічної кризи за наявності падіння ВВП країни за останні два роки більш ніж у два рази питання визначення фінансового стану промислових підприємств, від якого переважно залежить їхня інноваційна активність, є досить актуальним. За цих умов використання нових сучасних методів досліджень стану промислових підприємств може сприяти ранній діагностиці їх фінансового становища та дасть змогу запобігти відкриттю процедури банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню розвитку інноваційного потенціалу підприємств та дослідженню передумов і механізму його формування на підставі використання сучасного економічного інструментарію – нейронних мереж та нечіткої логіки – присвячено певну кількість наукових розробок провідних вітчизняних та закордонних економістів, зокрема: В. Гончарова, Г. Дебока, П. Кастелло, Т. Кохонена, Дж. Ларедо, О. Макєєвої, А. Матвійчука, А. Мора, В. Павлової, О. Паршиної, Л. Севрюкової та ін. Водночас потрібно зазначити, що питанню діагностики фінансового стану підприємств за допомогою нейронних мереж, зокрема, карт Кохонена, майже взагалі не приділено уваги, особливо у вітчизняній економічній науці.

Мета статті полягає у застосуванні нейронних мереж, зокрема карт Кохонена, що самоорганізуються, до аналізу фінансових показників діяльності промислових підприємств, діагностики їхнього фінансового стану та визначення ймовірності настання банкрутства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значний рівень ризику під час фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств зумовлює значні фінансові витрати, які супроводжують інноваційну діяльність, що разом із фінансовою нестабільністю в результаті тривалої політичної і економічної кризи обмежує коло підприємств, здатних упроваджувати програми інноваційного розвитку.

Для українських промислових підприємств основним джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні кошти підприємств. За останні роки частка власних коштів досягала значень 73,9% у 2013 р., 85,0% у 2014 р., а в 2015 р. вона збільшилася до 97,2%. Таким чином, в Україні спостерігається тенденція щодо зростання фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок власних коштів [1].

Уважається, що механізм фінансування інноваційної діяльності, за якого домінують власні джерела коштів та обмежені зовнішні джерела залучення коштів, не забезпечує перерозподіл фінансових коштів у високі технології і, таким чином, не сприяє революційним галузевим структурним зрушенням. Але самофінансування підприємств в інноваційній діяльності обмежене, як правило, незадовільним

Таблиця 1

Промислові підприємства, відібрані для дослідження їх фінансового стану

Умовний номер	Назва підприємства	Процедура банкрутства (○/●)
1	ПАТ «Дніпроважмаш»	не відкрита (○)
2	ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків»	не відкрита (○)
3	ПАТ «Нікопольський завод феросплавів»	не відкрита (○)
4	ПАТ «Київський завод експериментальних конструкцій»	не відкрита (○)
5	ПАТ «Дослідний електромонтажний завод»	не відкрита (○)
6	ПАТ «Запорізький завод важкого кранобудування»	не відкрита (○)
7	ПАТ «Експериментальний механічний завод»	не відкрита (○)
8	ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»	не відкрита (○)
9	ПАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна»	не відкрита (○)
10	ПАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат»	не відкрита (○)
11	ПАТ «Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат»	не відкрита (○)
12	ПАТ «Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат»	не відкрита (○)
13	ПАТ «Криворізький центральний рудоремонтний завод»	не відкрита (○)
14	ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат»	не відкрита (○)
15	ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат»	не відкрита (○)
16	ПАТ «Євраз Суха Балка»	не відкрита (○)
17	ПАТ «Інтерпайп «Дніпропетровський второмет»	не відкрита (○)
18	ПАТ «Завод «Павлоградхіммаш»	не відкрита (○)
19	ПАТ «Дніпрополімермаш»	не відкрита (○)
20	ПАТ «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин»	не відкрита (○)
21	ПАТ «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин»	не відкрита (○)
22	ПАТ «Науково-дослідний та проектний інститут систем автоматизації та управління»	не відкрита (○)
23	ПАТ «Синельниківський ресорний завод»	не відкрита (○)
24	ПАТ «Експронафта продукт» (станом на 13.09.2016)	відкрита (●)
25	ПАТ «Завод комунального машинобудування» (станом на 16.08.2016)	відкрита (●)
26	ПАТ «Метал Юніон» (станом на 04.08.2016)	відкрита (●)
27	ПАТ «Торговий дім «Азовзагальмаш» (станом на 29.07.2016)	відкрита (●)
28	ПАТ «Завод крупних електричних машин» (станом на 21.07.2016)	відкрита (●)
29	ПАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування» (станом на 06.06.2016)	відкрита (●)
30	ПАТ «Дніпропетровський завод кольорового покриття «Комінмет» (станом на 08.04.2016)	відкрита (●)

фінансовим станом підприємства, що є досить характерним для сучасних українських реалій.

Для дослідження із сукупності інноваційно активних підприємств України було відібрано ті, для яких уточнюючими критеріями вибору виступили: масштаби діяльності, географічна репрезентативність, доступність інформації, вартість активів (яка перевищує 5 млн. грн.). У результаті для дослідження відібрано 30 підприємств, серед яких 23 підприємства мають фінансовий стан на кінець 2016 р. такий, що за діючим законодавством України вважається як добрий, а також сім підприємств, які знаходяться на різних стадіях процедури банкрутства (табл. 1). Дослідження було проведено за період 2013–2015 рр. Основою дослідження виступила офіційна бухгалтерська (фінансова) звітність підприємств, що є у відкритому доступі.

Для аналізу фінансового стану 30 підприємств обрано та розраховано дев'ять коефіцієнтів (X1–X9) станом на 2015 р. (табл. 2). Вибір фінансових показників та визначення їх відносної значущості за допомогою методу аналізу ієрархій (AHP) для дослідження фінансового стану підприємств був обґрунтований нами в роботі [2]. Формування інтервалів значень для обраних коефіцієнтів у термінах «незадовільно», «задовільно», «добре», «дуже

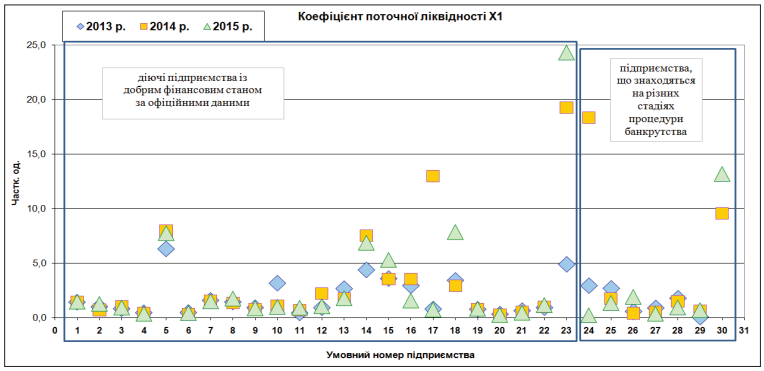


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності (X1)

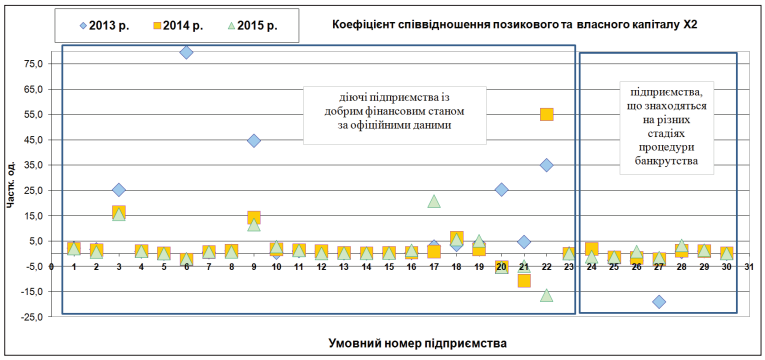


Рис. 2. Динаміка коефіцієнту співвідношення позикового та власного капіталу (X2)

Таблиця 2

Показники фінансового стану підприємств, відібраних для дослідження

Умовний номер підприємства	Показники фінансового стану								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
1	1,446	2,028	0,216	0,211	0,954	0,0084	0,330	0,016	0,267
2	1,250	0,646	0,110	0,296	0,609	0,0366	0,608	0,110	0,421
3	0,905	15,579	0,022	0,193	0,513	0,0071	0,060	-0,001	0,239
4	0,343	0,971	0,419	0,946	0,284	0,0466	0,507	0,025	17,596
5	7,747	0,065	0,928	0,284	3,743	0,4412	0,939	-0,033	0,397
6	0,405	-1,999	-1,177	0,419	1.198	0,0602	-0,001	-0,624	0,722
7	1,473	0,732	0,483	0,000	0,927	0,0001	0,577	0,000	0,000
8	1,731	0,700	0,556	0,411	0,805	0,0270	0,588	0,139	0,698
9	0,840	11,480	-0,355	0,177	0,500	0,1122	0,080	-0,103	0,215
10	0,960	2,812	0,084	0,311	0,936	0,0037	0,262	-0,369	0,452
11	0,887	1,300	0,256	0,266	0,647	0,0030	0,435	0,004	0,362
12	1,028	0,096	0,216	0,414	0,079	0,0018	5,106	0,003	0,706
13	1,772	0,261	-0,047	-0,541	1,764	0,0001	0,793	-0,295	-0,351
14	6,857	0,185	0,736	0,364	6,567	0,4588	0,844	0,105	0,571
15	5,281	0,253	0,345	0,494	4,021	2,0528	0,798	0,310	0,975
16	1,549	1,329	0,422	0,067	1,519	0,0175	0,429	-0,048	0,072
17	0,726	20,752	-0,162	0,046	0,629	0,0011	0,046	-0,028	0,048
18	7,845	5,584	-0,032	0,167	3,423	0,1700	0,152	-0,002	0,200
19	0,799	5,075	-0,014	0,009	0,542	0,0830	0,165	0,003	0,009
20	0,226	-5,356	-0,640	-1,811	0,058	0,0008	-0,230	-4,542	-0,645
21	0,425	-4,865	-0,881	0,083	0,137	0,0007	-0,259	-0,327	0,091
22	1,136	-16,349	-0,084	0,842	1,087	0,0012	-0,065	-3,970	5,333
23	24,318	0,025	-0,023	0,197	22,611	0,0000	0,975	0,018	0,245
24	0,194	-1,190	-5,705	0,000	0,194	0,0000	-5,270	0,000	0,000
25	1,329	-1,279	-3,711	1,000	1,326	0,0007	-3,586	-12,824	0,000
26	1,889	0,817	-0,314	0,188	1,784	0,0188	0,550	-0,184	0,232
27	0,337	-1,563	-1,775	0,007	0,334	0,0000	-1,775	-19,841	0,007
28	0,911	3,256	0,209	0,275	0,854	0,0025	0,235	-0,778	0,380
29	0,672	1,390	-0,041	-1,820	0,656	0,0002	0,418	-2,429	-0,645
30	13,173	0,069	-0,003	0,000	13,173	0,0000	0,936	0,000	0,000

добре» та «відмінно» в рамках побудови нечіткологічної моделі (fuzzy logic) представлено нами в роботі [3].

Динаміку визначених показників для досліджуваних підприємств за 2013–2015 рр. представлено на рис. 1-9. У табл. 1 та 2 та на рис. 1-9 підприємства з умовними номерами 1-23 – це підприємства, проти яких не порушена процедура банкрутства, підприємства з умовними номерами 24-30 – підприємства, проти яких відкрита процедура банкрутства.

Аналіз динаміки фінансових показників та їх порівняння для підприємств, проти яких відкрита процедура банкрутства (далі – підприємства-банкрути) та для підприємств, проти яких не відкрита процедура банкрутства, показав таке.

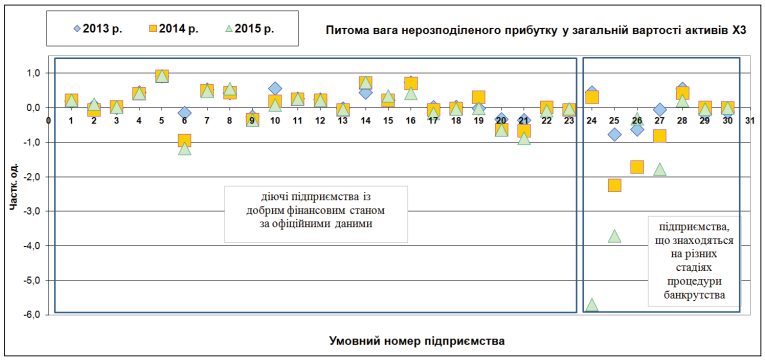


Рис. 3. Динаміка питомої ваги нерозподіленого прибутку у загальній вартості активів (X3)

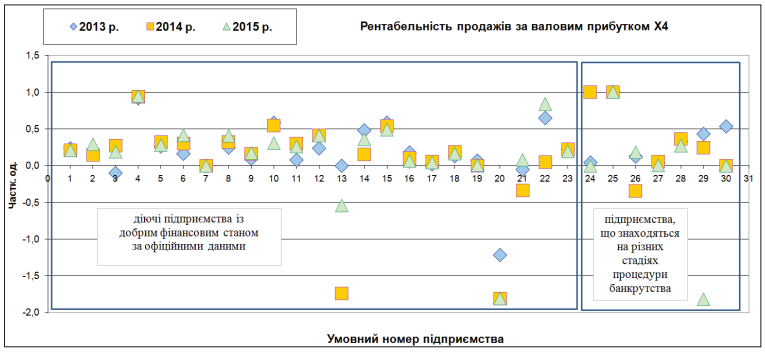


Рис. 4. Динаміка рентабельності активів за валовим прибутком (X4)

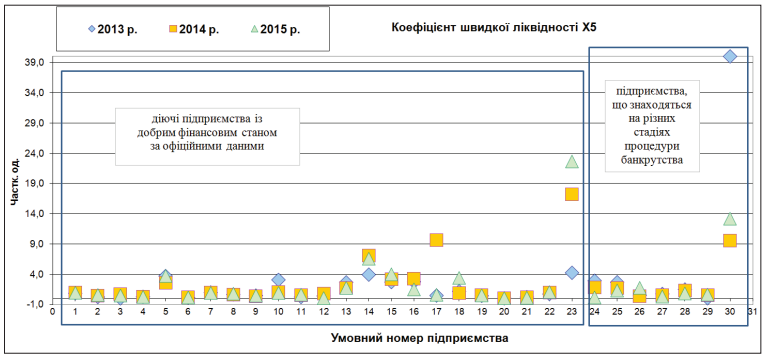


Рис. 5. Динаміка коефіцієнту швидкої ліквідності (X5)

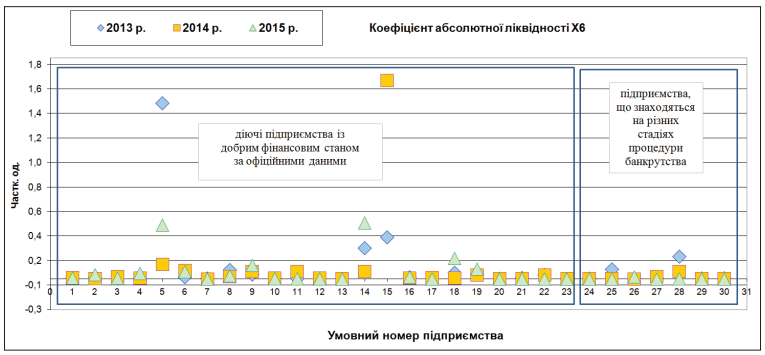


Рис. 6. Динаміка коефіцієнту абсолютної ліквідності (X6)

По-перше, суттєві відмінності значень для цих двох груп підприємств спостерігається у показників X2, X3, X6, особливо це помітно для показника X7. Відмінність цих показників для підприємств-банкрутів спрямована в бік більш гірших значень порівняно з підприємствами, проти яких не відкрито процедуру банкрутства. Значення ключового показника – коефіцієнта поточної ліквідності (X1) – для підприємств двох груп відрізняються незначно. Так, у 2015 р. середнє значення показника X1 для 23 благополучних підприємств становило 3,041, для семи підприємств-банкрутів – 2,644 за середнього значення показника для всіх 30 досліджуваних підприємств 2,949.

По-друге, для підприємств-банкрутів можливо спостерігати негативну динаміку зміни показників із часом, особливо це помітно для показників X3 та X7. На нашу думку, таке погіршення пояснюється розвитком економічної і політичної кризи в Україні за досліджуваний у роботі період.

Таким чином, не всі показники, що обрані нами, мають суттєві відмінності для означених двох груп підприємств, тому нами зроблено спробу кластеризації підприємств за фінансовими показниками. Для цього обрано нейромережевий підхід, обґрунтування якого викладено в роботах [4–11], але практика його застосування у фінансовому аналізі стану промислових підприємств до теперішнього часу є, на жаль, досить обмеженою.

Як вхідні дані було обрано перші п'ять показників X1–X5, які є найбільш значущими [2; 3].

Карти Кохонена, в основі яких лежить нейронна мережа з навчанням без вчителя, дає змогу вирішувати завдання кластеризації, зниження розмірності простору ознак та візуалізації багатовимірних даних.

Алгоритм реалізації карт Кохонена побудований на кластерізації багатовимірних векторів, що задають простір ознак, які характеризують досліджувані об'єкти. Всі вузли даної нейронної мережі упорядковані у формі певної організаційної структури. У більшості випадків застосування вона являє собою двомірну мережу [5; 6].

Хода навчання нейронної мережі основана на модифікуванні як нейрона-переможця, так і решти нейронів. Це дає змогу розташовувати поряд подібні вектори простору ознак на карті, що самоорганізується. При цьому досягається підвищення якості та візуалізація просторових ознак, що задають об'єкти дослідження.

Як програмне середовище нами використано аналітичну платформу DEDUCTOR

Academic версії 5.2 компанії BaseGroup_ Labs. Параметри навчання карти Кохонена представлені в табл. 3.

Таблиця 3

Параметри навчання карти Кохонена

Параметри	Значення параметрів
Розмір карти Кохонена	16 × 12
Форма осередків	стільники
Кількість епох (циклів) за наближеної настройки	500
Кількість епох (циклів) за тонкої настройки	1000
Швидкість навчання за наближеної настройки	0,3
Швидкість навчання за тонкої настройки	0,005
Ініціалізація ваг	нормально розподілені випадкові величини
Час навчання	2 хвилини
Помилка поділу даних	0,12
Топографічна помилка	0,21

Для моделювання нами обрано фінансові коефіцієнти X1–X5 як такі, що мають серед усіх дев'яти показників найбільшу значущість. Результати моделювання можна побачити на рис. 10. Для аналізу результатів кластероутворення використано не тільки карти вхідних векторів, а й матриця відстаней, матриця помилок квантування, матриця густини попадання, матриця кластерів вхідних значень та проекція Саммона.

На підставі виконаних розрахунків можливо побачити, що кластеризація виконана досить коректно, про що свідчить вигляд проекції Саммона (рис. 1, і).

За результатами розрахунків карти Кохонена побудована табл. 4, де можливо спостерігати розподіл досліджуваних промислових підприємств за трьома кластерами (рис. 1, з). Найбільш рельєфно можливо ідентифікувати кластер 0, кластер 1 характеризується незначною площею.

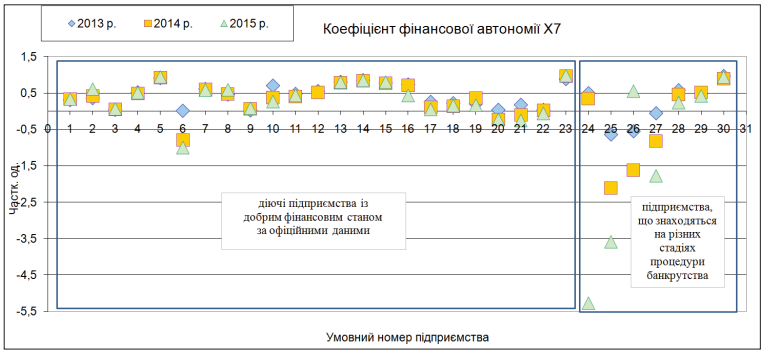


Рис. 7. Динаміка коефіцієнту фінансової автономії (X7)

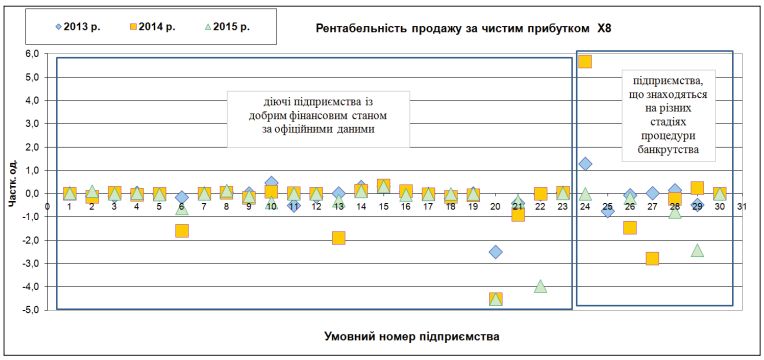


Рис. 8. Динаміка рентабельності продажу за чистим прибутком (X8)

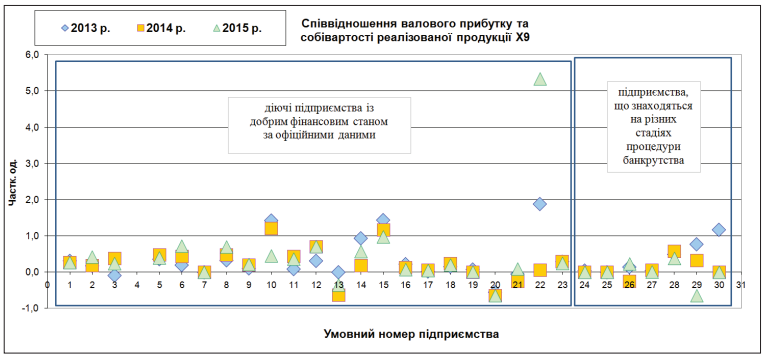


Рис. 9. Динаміка співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції (X9)

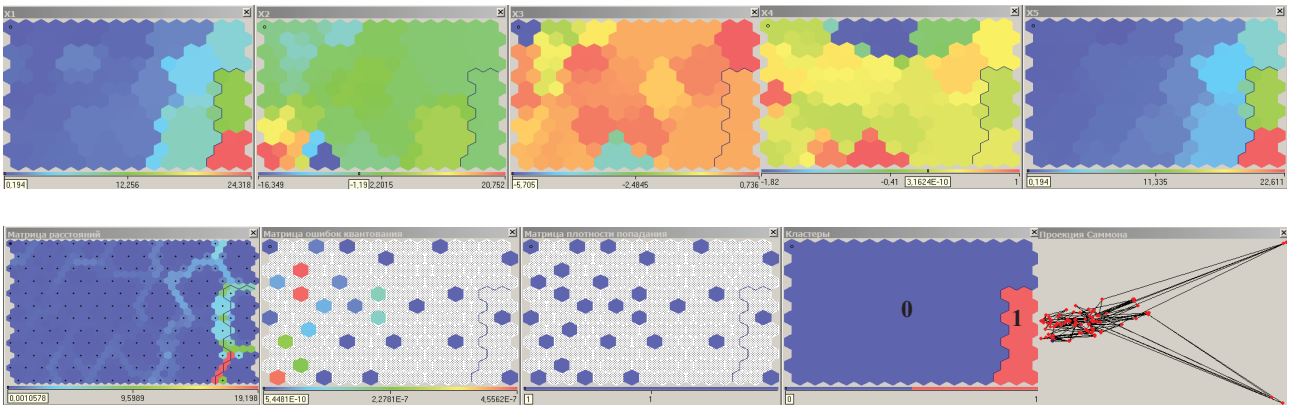


Рис. 10. Карта Кохонена

а) коефіцієнт X1; б) коефіцієнт X2; в) коефіцієнт X3; г) коефіцієнт X4; д) коефіцієнт X5; е) матриця відстаней; є) матриця помилок квантування; ж) матриця густини попадання; з) кластери вхідних значень; і) проекція Саммона

Таблиця 4

Параметри кластерів, отримані в результаті нейронної обробки вхідних значень

Номер кластеру	Умовні номери підприємств	Параметри кластеру
0	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 27	Низькі або дуже низькі значення коефіцієнту X1, середні значення коефіцієнту X2, високі значення коефіцієнту X3, низькі та середні значення коефіцієнту X4, низькі або дуже низькі значення коефіцієнту X5.
1	14, 17, 23, 24, 25, 26, 28, 29, 30	Середні або високі значення коефіцієнту X1, середні значення коефіцієнту X2, високі значення коефіцієнту X3, середні значення коефіцієнту X4 та середні або високі значення коефіцієнту X5.

Аналіз даних табл. 4 чітко показує розподіл досліджуваних підприємств на два кластери. До кластера 1 надійшли підприємства, які одночасно характеризуються середніми або високими значенням коефіцієнту X1, середніми значеннями коефіцієнту X2, високими значеннями коефіцієнту X3, середніми значеннями коефіцієнту X4 та середніми або високими значеннями коефіцієнту X5. Потрібно зауважити на схожі показники значень для коефіцієнтів X1 та X5 для підприємств цих кластерів.

До кластеру 0 увійшла решта підприємств. Потрібно зауважити, що підприємства цих двох кластерів майже не відрізняються за коефіцієнтом X2, а значення коефіцієнта X4 для кластера 0 коливаються в дуже широкому діапазоні.

Кластеризація за методом карт Кохонена показала, що до кластера 1 увійшли дев'ять підприємств, серед яких проти шести (66,7%) розпочата процедура банкрутства, а три підприємства не є підприємствами-банкрутами на час дослідження. Таким чином, на нашу думку, кластеризація проведена задовільно, кластер 1 можна вважати таким, до якого потрапляють підприємства-банкрути або ті підприємства, банкрутство яких є досить ймовірним.

Висновки. Таким чином, у роботі показано, що, по-перше, підприємства, проти яких не порушена процедура банкрутства, мають досить близькі фінансові показники до підприємств-банкрутів, що, на нашу думку, пояснюється досить складним економічним становищем у країні. По-друге, використання карт Кохонена дає змогу з достатньо високою ймовірністю кластеризувати підприємства на потенційних банкрутів та небанкрутів.

Подальші розробки авторів будуть спрямовані на вдосконалення нейромережевого підходу із застосуванням карт Кохонена, що самоорганізуються, до аналізу фінансових показників діяльності інноваційно активних промислових підприємств України із залученням статистичної вибірки зі значно більшим обсягом, а також на цій підставі побудову нечіткологічної моделі для визначення фінансового стану промислових підприємств та ймовірності настання їх банкрутства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. М'ячин В.Г. Нейромережевий підхід до кластеризації галузей промисловості України за джерелами фінансування інноваційної активності підприємств / В.Г. М'ячин, М.В. Куцинська // Наук. Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2016. – Вип. 20. – Ч. 2. – С. 64–68.
2. М'ячин В.Г. Визначення пріоритетності показників фінансового стану, обраних для оцінки ризику банкрутства промислових підприємств методом нечітких множин / В.Г. М'ячин, М.В. Куцинська, // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2015. – Вип. 14. – С. 159–163.
3. Паршина О.А. Обґрунтування та побудова функцій належності в нечітко-логічній моделі оцінки фінансового стану підприємства та ризику настання його банкрутства / О.А. Паршина, В.Г. М'ячин, М.В. Куцинська // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Т. 21. – Вип. 6(48). – С. 86–91.
4. Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых показателей с помощью самоорганизующихся карт / Г. Дебок, Т. Кохонен. – М. : Альпина, 2001. – 317 с.
5. Kohonen T. MATLAB Implementations and Applications of the Self-Organizing Map / Teuvo Kohonen. – Unigrafia Helsinki, Finland, 2014. – 194 p.
6. Mora A.M. Predicting Financial Distress: A Case Study Using Self-organizing Maps / A.M. Mora, J.L. Laredo, P.A. Castillo, J.J. Merelo // Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2007 – P. 774–781.
7. Матвійчук А.В. Нечіткі, нейромережеві, та дискримінантні моделі діагностування можливості банкрутства підприємств / А.В. Матвійчук // Нейронечіткі технології моделювання в економіці. – 2013. – № 2. – С. 71–117.
8. Севрюкова Л.В. Методические аспекты анализа финансового состояния сельскохозяйственных предприятий Курской области с целью выявления степени кризисного состояния / Л.В. Севрюкова, В.Ю. Циклаури // Известия Курского государственного технического университета. – 2012. – № 2(31). – С.101–108.
9. Макеева Е.Ю. О моделях диагностики банкротств организаций / Е.Ю. Макеева, С.А. Горбатков, И.И. Белолипцев // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – № 1. – С. 151–172.
10. Гузаиров М.Б. Оценка эффективности корпоративного управления на основе нейросетевого метода / М.Б. Гузаиров, И.В. Дегтярёва, Е.А. Макарова // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2012. – № 3. – С. 35–42.
11. Гончаров В.М. Нейромережевий підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємств / В.М. Гончаров, М.М. Білоусова, А.Ю. Дубовіков // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 4(8). – С. 31–36.

УДК 330.341.1:656.2

Обруч Г.В.
аспірант кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом Українського державного університету залізничного транспорту

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРОВАНОГО ТРАНСПОРТНО-ВИРОБНИЧОГО КЛАСТЕРА

У статті обґрунтовано необхідність створення та функціонування високотехнологічних кластерів як ефективного організаційно-економічного інструментарію підвищення конкурентоспроможності підприємств. Розглянуто основні підходи до формування інноваційних кластерних утворень та виділення ініціативних підприємств – учасників кластера. Запропоновано створення інноваційно-інтегрованого транспортно-виробничого кластера як основного напряму реанімації вагонобудівних підприємств та забезпечення інноваційно-технологічної модернізації залізничного транспорту. Детально розкрито організаційно-компонентно-функціональну модель його формування.

Ключові слова: високотехнологічні кластери, інноваційно-інтегрований транспортно-виробничий кластер, організаційно-компонентно-функціональна модель.

Обруч А.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНТЕГРИРОВАННОГО ТРАНСПОРТНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КЛАСТЕРА

В статье обоснована необходимость создания и функционирования высокотехнологичных кластеров как эффективного организационно-экономического инструментария повышения конкурентоспособности предприятий. Рассмотрены основные подходы к формированию инновационных кластерных образований и выделению инициативных предприятий – участников кластера. В качестве основного направления реанимации вагоностроительных предприятий и обеспечения инновационно-технологической модернизации железнодорожного транспорта предложено создание инновационно-интегрированного транспортно-производственного кластера. Подробно раскрыта организационно-компонентно-функциональная модель его формирования.

Ключевые слова: высокотехнологические кластеры, инновационно-интегрированный транспортно-производственный кластер, организационно-компонентно-функциональная модель.

Obruch A.V. CONCEPTUAL BASES OF THE FORMATION INNOVATIVE-INTEGRATED TRANSPORT-INDUSTRIAL CLUSTER

In the article, the author substantiates the necessity of creation and functioning of high-tech clusters as effective organizational and economic instruments of increasing the competitiveness of enterprises. The main approaches to the formation innovative clusters formation and allocation of the initiative of the enterprises-participants of the cluster. As the main direction of intensive carriage-building enterprises and provision of innovative-technological modernization of railway transport prompted the creation of innovation-integrated transport-industrial cluster. Detailed disclosure of the organizational- componential-functional model of its formation.

Keywords: high-tech clusters, innovation-integrated transport-industrial cluster, organizational-componential-functional model.

Постановка проблеми. Зміна парадигми розвитку світової економіки та її трансформація в мережеву систему горизонтальних зв'язків видозмінили функціональну роль кластерного підходу в економіці та сприяли перетворенню кластерів у головну системоутворюючу ланку світової економіки.

Сьогодні кластери – це не звичайна форма кооперації територіально об'єднаних підприємств. Нинішні кластери є свого роду міжгалузевими організаційно-технічними альянсами, що існують на основі поглиблення виробничо-технічних зв'язків між учасниками створення, виробництва і реалізації продукції та орієнтовані на досягнення спільних конкурентних переваг [1].

Значного поширення набула міжгалузева кластеризація як ефективний організаційно-економічний інструментарій підвищення конкурентоспроможності підприємств. Даний аспект наводить на думку про необхідність детального вивчення можливості міжгалузевого кластерного співробітництва вагонобудівних підприємств, підприємств залізничного транспорту, науково-дослідних інститутів та інших обслуговуючих підприємств для створення інноваційних високотехнологічних розробок у галузі вагонобудування та забезпечення інноваційно-технологічної модернізації залізничного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах розвитку кластери відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності не тільки окремих підприємств, галузі, але й регіону та країни в цілому, тому вивченню даного питання присвячено значну кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних учених.

Так, кластери як інструмент реанімації промислових підприємств та забезпечення їх конкурентоспроможності на регіональному рівні висвітлено в наукових дослідженнях В.В. Англічанінова [2], В.Л. Диканя [3] та його наукової школи [1; 4–6], В.В. Мамонової, Ю.О. Куц, О.М. Макаренко [7] та ін.

Методологічні засади формування кластерних утворень розглянуто такими вченими, як І.Г. Гончаренко [8], В.І. Павлов, О.О. Ляхович [9], Л.І. Федулова [10] та ін.

Проте, залишається невирішеною проблема визначення найбільш оптимального та ефективного переліку учасників міжгалузевих кластерних утворень.

Мета статті полягає у детальному вивченні наявних досліджень із даної проблематики та побудові організаційно-компонентно-функціональної моделі формування кластера.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна спрямованість економічного розвитку викликала небувалу зацікавленість високотехнологічними кластерами, котрі як найбільш ефективна форма досягнення високого рівня конкурентоспроможності являє собою неформальне об'єднання зусиль різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, індивідуальних підприємців, органів державного управління, громадських організацій, ВНЗ тощо).

Такі кластери дають змогу використовувати переваги найефективніших способів координації економічної системи (внутрішньофірмова ієрархія, рин-

кові механізми, партнерська взаємодія, аутсорсинг тощо), швидко й ефективно здійснювати трансфер нових знань, наукових відкриттів і винаходів.

Об'єднання на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних технологічних винаходів, а чітко орієнтовану систему поширення нових знань, технологій та інновацій. При цьому формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластера є найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій – у конкурентні переваги [10].

Більшість дослідників висловлюють думку про те, що кластер має три рівні ієрархії. Передусім це лідируючі фірми, які експортують свою продукцію, товари або послуги за межі регіону – «ядро», або перший рівень кластеру. Навколо «ядра» кластера групуються менші компанії, що виробляють для нього комплектуючу продукцію, технологічне оснащення тощо, зокрема з інноваційною спрямованістю. Ці малі компанії становлять другий рівень кластера, здебільшого їх поява пов'язана з аутсорсингом бізнес-процесів лідируючих фірм. Третій рівень кластера становлять підприємства-постачальники суміжних галузей, науково-технічні й сервісні центри, фінансово-кредитні установи, вищі, середні спеціальні і професійно-технічні навчальні заклади, громадські організації, страхові й консалтингові компанії, що взаємодіють із компаніями першого і другого рівнів [8].

В.І. Павлов та О.О. Ляхович на противагу попереднім науковцям наголошують на тому, що ініціаторами створення кластерів можуть бути окремі (базові) підприємства й організації, органи виконавчої влади, науково-дослідні установи, громадські організації та їх об'єднання, інші недержавні об'єднання. Також, авторами було відмічено, що формування інноваційних кластерів здійснюється навколо великих технологічних і дослідницьких університетів, шляхом кооперації підприємств малого та середнього інноваційного бізнесу, які взаємодіють із провідними компаніями на ринку як на постійній основі, так і за окремими договорами на базі технопарків [9].

Інші вчені висловлюють думку щодо доцільності врахування найважливіших складників зовнішнього та внутрішнього середовища під час формування інноваційного науково-виробничого кластеру. Так, зовнішнє середовище представлено органами державної та регіональної влади та управління, інвесторами і фінансовими посередниками, які необхідні для здійснення кластером ефективної інноваційної та господарської діяльності. Від їх скоординованих дій залежить ефективність функціонування кластерної структури в цілому.

Внутрішнє середовище кластерної структури, своєю чергою, представлено, по-перше, його ядром, до складу якого входять провідні підприємства регіону, що виробляють конкурентоспроможну продукцію, а також науково-дослідні установи та вищі навчальні заклади як генератори інноваційних ідей та кадрового забезпечення. По-друге, внутрішнє середовище представлено обслуговуючими (постачальниками сировини, комплектуючих та ін.) і допоміжними (ринковими інститутами – брокерами, консультантами) підприємствами. До інших підприємств належать збутові, транспортні та інші суб'єкти підприємницької діяльності у складі кластерної структури [11].

В.В. Англічаніновим розкрито підхід до формування взаємодіючих промислово-ресурсних та транспортно-комунікаційних кластерів [2]. Промислово-ресурсний кластер, на думку автора, – це сконцентрована група взаємопов'язаних компаній: виробників, постачальників обладнання, комплектуючих та спеціалізованих послуг та інших організацій, що володіють необхідною інфраструктурною та ресурсною базою, взаємодоповнюють одна одну і підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому. Транспортно-комунікаційний кластер, відповідно, включає інженерні системи, трубопровідний транспорт, дорожнє сполучення, телекомунікаційну інфраструктуру.

Також у наукових публікаціях висвітлена думка про необхідність створення такого різновиду високотехнологічних кластерів як інноваційно-технологічних, до складу яких входять науково-дослідні організації, підприємства малого та середнього бізнесу, центри трансферу технологій. Центри трансферу технологій покликані забезпечувати надання більш широкого доступу до вироблених інновацій таким суб'єктам, що можуть здійснити їх апробацію, вдосконалення та забезпечити розповсюдження отриманих досягнень. Науково-дослідним організаціям у кластерній мережі відводиться чи не найголовніша роль, оскільки саме на них покладаються функції розробки, винаходу основного інноваційного продукту [7].

В.Л. Дикань, аналізуючи проблему деградації промислового потенціалу, наголошує на необхідності активізації промислового комплексу, нарощування частки високотехнологічного виробництва, виробництва металургійної продукції глибокої переробки. Автор надає практичні рекомендації щодо досягнення поставлених завдань, що вбачає у необхідності формування територіально-промислових комплексів, які забезпечать реанімацію економічного потенціалу вітчизняних промислових підприємств на основі їх оптимальної взаємодії, створення інноваційної продукції, маркетингу та транспортної логістики, тобто за рахунок формування промислово-логістичних кластерів.

Ядром такого кластера повинен виступити промислово-логістичний центр, основним завданням якого є розробка і реалізація новітньої продукції. Оскільки головним джерелом прикладної науково-технічної діяльності є конструкторські і технологічні бюро, то на основі систематизованої інформації про нові продукти, техніку, технології, отриманої інформаційним центром, вони будуть створювати нові і модернізувати наявні конструкції продукції з подальшою передачею промисловим підприємствам для їх виробництва.

Дослідником підкреслено, що створення промислово-логістичного кластера дасть змогу вітчизняному виробнику випускати конкурентоспроможну продукцію, реанімувати підприємства машинобудівного, металургійного комплексу, транспортного машинобудування, підвищити частку готової продукції в експорті України [3].

Аналіз досліджень щодо формування та функціонування кластерних утворень показав, що більшість науковців, по-перше, представляють даний процес у досить загальному вигляді; по-друге, транспорт виступає як «інше» підприємство, а не ключовий елемент «ядра» кластера; по-третє, незважаючи на істотну відмінність у виборі різновиду кластерного утворення та його трактуванні, структурні моделі та алгоритми формування кластера досить схожі, що дає змогу зробити висновок про доволі поверхневе врахування особливостей функціонування ключових елементів кластерного утворення та головної мети створення кластера.

Таким чином, ураховуючи критичну потребу інноваційно-технологічної модернізації залізничного транспорту та необхідність пошуку нових ринків збуту продукції вагонобудівних підприємств, стає очевидною доцільність координації дій промислового сектору (вагонобудівних підприємств), транспортного сектору (підприємств залізничного транспорту й інших транспортно-логістичних організацій), наукового сектору (науково-дослідних інститутів) та інших обслуговуючих підприємств на задах добровільного делегування окремих повноважень потужному новоутворенню, побудованому на принципах міжгалузевої кластерної інтеграції, яке буде охоплювати весь технологічний ланцюг – від створення ідеї та дослідного зразка інноваційного продукту до виробництва високотехнологічної продукції та її реалізації на ринок. Формування Інноваційно-інтегрованого транспортно-виробничого кластера «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД» (ІІТВК «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД») має стати ключовим інструментом підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках вагонобудівної продукції та домінуючим напрямом забезпечення інноваційно-технологічної модернізації залізничного транспорту.

На нашу думку, Інноваційно-інтегрований транспортно-виробничий кластер «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД» слід розглядати з точки зору складників потенціалу конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств та трактувати як міжгалузевий інтегрований комплекс підприємств виробничого, ресурсного, техніко-технологічного, кадрового, інформаційного, інноваційного, експортного, транспортного та інвестиційного забезпечення процесу розробки, виробництва та реалізації інноваційної високотехнологічної продукції, ключовою метою створення та функціонування якого є підвищення конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств на основі інноваційно-інтегрованого розвитку.

Ураховуючи наведене визначення, автором в основу організаційно-компонентно-функціональної моделі кластерного утворення пропонується покласти основні складові елементи конкурентоспроможності вагонобудівних підприємств, а саме виробничий, ресурсний, техніко-технологічний, кадровий, інформаційний, інноваційний, експортний, транспортний, інвестиційний потенціал та виділити в межах кожної складника групу ініціативних підприємств, які, взаємодіючи та взаємодоповнюючи один одного, будуть виконувати основні підфункції інноваційно інтегрованого співробітництва (рис. 1).

Так, «ядром» Інноваційно-інтегрованого транспортно-виробничого кластера «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД» виділено Інноваційно-координуючий інтегрований центр як ключовий ініціатор процесу розроблення та реалізації інноваційної продукції, координатор діяльності учасників кластера та контролюючий суб'єкт виконання покладених на них інноваційно-інтегрованих підфункцій. Даний центр забезпечуватиме створення інноваційно-інтегрованого продукту як результат тісної співпраці учасників кластера на основі ефективного обміну та використання наявних сукупних ресурсів та потенційних конкурентних можливостей для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних вагонобудівних підприємств.

Розглянемо детальніше організаційно-компонентно-функціональну модель формування майбутнього кластера. Насамперед розпочнемо з виробничого потенціалу Інноваційно-інтегрованого транспортно-виробничого кластера «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД» як базової платформи інноваційного розвитку кластерного утворення. Він представлений двома ключовими компонентами, у межах яких виділено учасників кластера:

- організаційно-виробничий компонент: виробнича база вагоноремонтних підприємств як філій ПАТ «Українська залізниця» та виробнича база вагонобудівних підприємств як самостійних суб'єктів господарювання;
- якісно-виробничий компонент: відділ технічного контролю та системного управління якістю продукції; центри сертифікації та стандартизації якості промислової продукції.

За учасниками виробничого потенціалу закріплено виконання певних інноваційно-інтегрованих підфункцій кластера, а саме «здійснення процесу виробництва інноваційного продукту» (підфункція організаційно-виробничого компоненту) і «забезпечення та контроль якості інноваційного продукту» (підфункція якісно-виробничого компоненту). Саме за рахунок виконання названих підфункцій можливо здійснити освоєння виробництва інноваційної високотехнологічної продукції, збільшити обсяги виробництва вагонобудівної продукції та позиціонувати себе як конкурентоспроможного українського виробника на міжнародному ринку вагонобудування.

Процес виробництва неможливо здійснити без наявності необхідної ресурсної бази, що обґрунтовує важливість ресурсного потенціалу, та виділення учасників кластера у його межах: постачальників матеріальних ресурсів; постачальників комплектуючих, вузлів, агрегатів; постачальників інших ресурсів. Максимальна концентрація перелічених суб'єктів у межах територіальної дії кластера забезпечить прискорення оборотності оборотних активів, зменшення витрат часу та грошових коштів на транспортування ресурсів, мінімізацію ресурсних запасів, максимальну ліквідацію можливих збоїв процесу постачання тощо.

Важливу роль у забезпеченні оптимального протікання виробничого процесу відведено техніко-технологічному потенціалу, що представлений постачальниками технологічного обладнання та підприємствами із сервісного обслуговування технологічного обладнання. Техніко-технологічне забезпечення процесу виробництва інноваційного продукту – підфункція інноваційно-інтегрованого розвитку, яку виконуватимуть саме учасники кластера в рамках техніко-технологічного потенціалу.

Кадровий потенціал виступає своєрідним «стрижнем» кластера, оскільки саме розвиток інтелектуального складника є імпульсом до виникнення інноваційних ідей та створення конкурентоспроможної продукції. У рамках кадрового потенціалу доцільно виділити декілька складників:

- внутрішній кадровий потенціал – наявний кадровий склад та центр його професійного зростання на базі діючих підприємств;
- зовнішній кадровий потенціал – спеціалізовані вищі навчальні заклади; бізнес-школи; тренінг-центри тощо.

Кадровий потенціал акумулюватиме підфункцію кадрового забезпечення процесу виробництва інноваційного продукту, а саме формування високоінтелектуального кадрового середовища, здатного до ініціативного інноваційного розвитку.

Наступний елемент кластера – інформаційний потенціал, який виконуватиме підфункцію інформаційно-комунікаційного забезпечення процесу виробництва інноваційного продукту. Зараз інформація

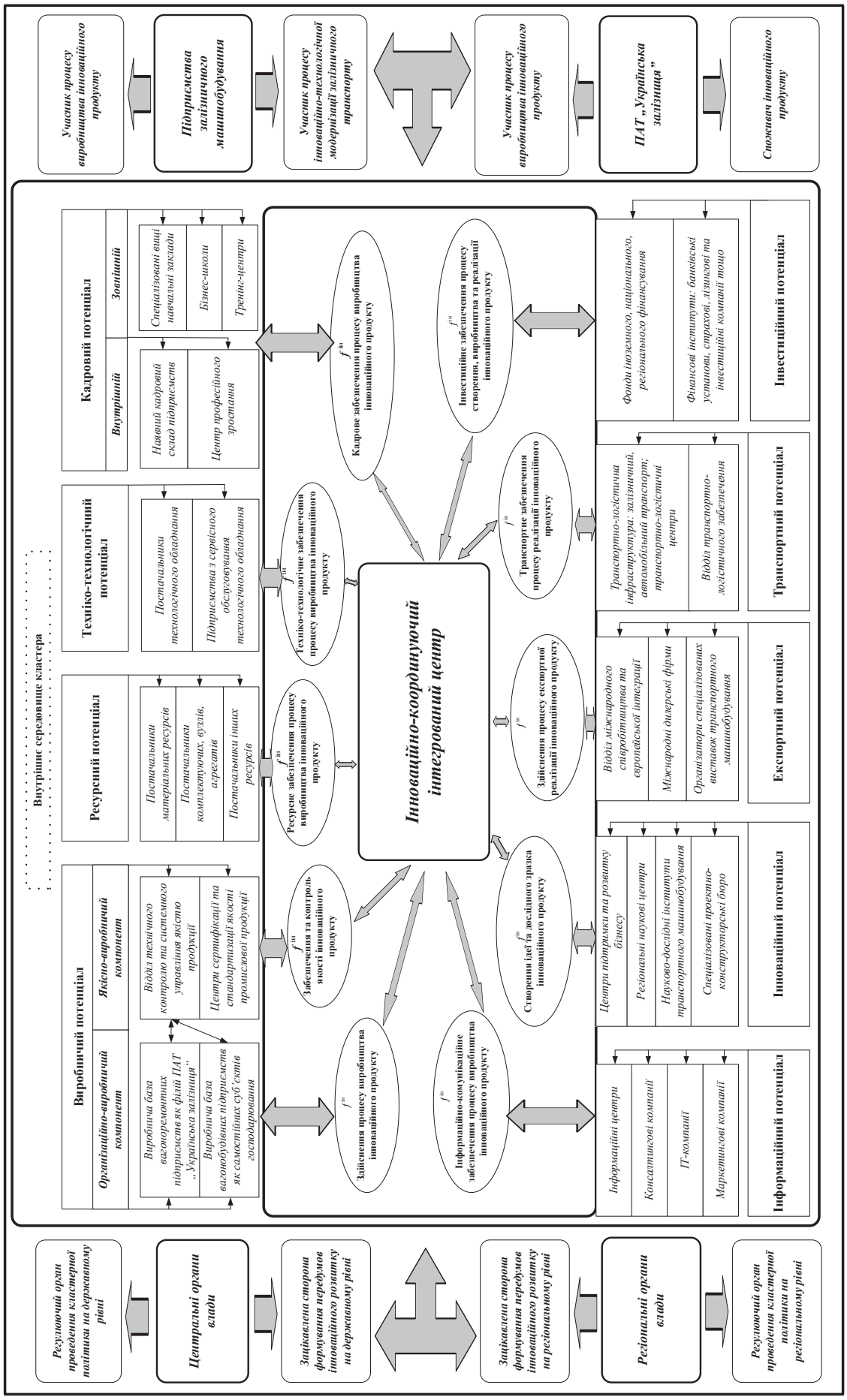


Рис. 1. Організаційно-компонентно-функціональна модель формування інноваційно-інтегрованого транспортно-виробничого кластеру «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД»

виконує роль супроводжувального механізму для матеріального потоку і, відповідно, є тією істотною для підприємства ланкою, яка інтегрує постачання, виробництво і збут. Вона охоплює управління всіма процесами матеріально-технічного забезпечення, дає змогу здійснювати своєчасну доставку матеріальних ресурсів, комплектуючих, вузлів, агрегатів, а в подальшому інноваційної продукції з мінімальними витратами й оптимальним сервісом. У рамках даного компоненту доцільно виділити учасників, це: маркетингові компанії, ІТ-компанії, консалтингові компанії, інформаційні центри.

Особливу роль у формуванні ІІТВК «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД» відіграє інноваційний потенціал як осередок генерування інноваційної ідеї та створення дослідного зразка інноваційного продукту. Учасниками даного процесу є спеціалізовані проектно-конструкторські бюро, науково-дослідні інститути транспортного машинобудування, регіональні наукові центри, центри підтримки та розвитку бізнесу. Саме інноваційний потенціал є першим кроком кластера на шляху до виробництва інноваційної високотехнологічної продукції.

Важливим складником кластера є експортний потенціал, що представлений організаторами спеціалізованих виставок транспортного машинобудування, міжнародними дилерськими фірмами, відділом міжнародного співробітництва та європейської інтеграції. Основне завдання перелічених учасників – здійснення процесу експортної реалізації інноваційного продукту, тобто налагодження міжнародних зв'язків для пошуку ринків збуту вагонобудівної продукції.

До складу транспортного потенціалу кластерного утворення входять відділ транспортно-логістичного забезпечення кластера, транспортно-логістична інфраструктура (залізничний, автомобільний транспорт), транспортно-логістичні центри. Транспортний потенціал у цьому разі виконує підфункцію транспортного забезпечення процесу реалізації інноваційного продукту.

Останнім компонентом ІІТВК «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД», проте не менш важливим, є інвестиційний потенціал, представниками якого є фінансові інститути: банківські установи, страхові, лізингові та інвестиційні компанії, фонди іноземного, національного, регіонального фінансування. Інвестиційний потенціал виконує одну з ключових підфункцій інноваційно-інтегрованого розвитку – інвестиційне забезпечення процесу створення, виробництва та реалізації інноваційного продукту.

Оскільки процес міжгалузевої кластеризації передбачає інноваційно-інтегроване співробітництво не тільки учасників кластерного утворення, тобто внутрішнього середовища, що було описано вище, але й урахування інтересів та співпрацю суб'єктів зовнішнього середовища, розглянемо основні напрями наголошеного партнерства.

По-перше, це підприємства залізничного машинобудування, з одного боку, як учасники процесу виробництва інноваційного продукту, а з іншого – учасники процесу інноваційно-технологічної модернізації залізничного транспорту. По-друге, це ПАТ «Українська залізниця», яка одночасно виступає як опосередкований учасник процесу виробництва інноваційного продукту, так і споживач кінцевої високотехнологічної продукції. По-третє, це центральні та регіональні органи влади, які позиціонують себе як регулюючі органи проведення кластерної політики на державному та регіональному рівнях та як зацікавлена сторона формування передумов інноваційного розвитку на відповідних рівнях впливу.

Висновки. Такий перелік учасників, звичайно, не є вичерпним, та може включати інших суб'єктів, що безпосередньо або опосередковано причетні до процесу створення, виробництва та реалізації інноваційного продукту. Але, на нашу думку, виходячи з головної мети створення кластера – підвищення конкурентоспроможності вітчизняних вагонобудівних підприємств, наведена організаційно-компонентно-функціональна модель формування ІІТВК «ЗАЛТРАНС-ВАГОНБУД» максимально точно враховує всіх необхідних учасників інноваційно-інтегрованого співробітництва, що надає можливість досягнення синергетичного соціально-економічного ефекту функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань О.В. Організаційно-економічний інструментарій забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств залізничного транспорту : [монографія] / О.В. Дикань. – Харків : УкрДУЗТ, 2016. – 443 с.
2. Англичанинов В.В. Развитие промышленных комплексов на основе кластерних образований : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика и организация управления предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)» / В.В. Англичанинов. – Нижний Новгород, 2009. – 25 с.
3. Дикань В.Л. Перспективы развития экономики Украины в условиях формирования международных транспортных коридоров в системе мировой глобализации экономики / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 144–149.
4. Корінь М.В. Промислово-логістична система України як форма інтеграції транспорту та промисловості / М.В. Корінь // Ефективна економіка. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=867.
5. Рудаков О.М. Підвищення конкурентоспроможності підприємств-виробників продукції для залізничної галузі : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.М. Рудаков. – Харків, 2008. – 187 с.
6. Якименко Н.В. Розвиток транспортно-логістично-промислових кластерів регіонів України / Н.В. Якименко, С.П. Міщенко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – 2011. – Вип. 33. – С. 63–69.
7. Мамонова В.В. Формування територіальних кластерів як інструменту регіонального розвитку: наукова розробка / В.В. Мамонова, Ю.О. Куц, О.М. Макаренко [та ін.]. – К. : НАДУ, 2013. – 36 с.
8. Гончаренко І.Г. Державний механізм регулювання соціально-економічного розвитку: теорія, методологія та практика : дис. … д-р. екон. наук : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / І.Г. Гончаренко. – Маріуполь, 2015. – 390 с.
9. Павлов В.І. Теоретико-методичні основи формування інноваційного кластера на засадах державно-приватного партнерства / В.І. Павлов, О.О. Ляхович // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Кластеризація – вагомий фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України». – 2014. – С. 190–202 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://seu.org.ua/wp-content/uploads/2014/12/klaster2.pdf.
10. Федулова Л.І. Методологічні засади формування технологічних кластерів / Л.І. Федулова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/ep/2010_3/5_Fedulova.pdf.
11. Некрасова Л.А. Формування кластеру, як напрямку інноваційного розвитку економіки / Л.А. Некрасова, С.О. Попенко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 132–138 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html.

УДК 330.101.541

Овчаренко Є.І.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та маркетингу
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

Годящев М.О.
асистент кафедри менеджменту та маркетингу
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ІНДИКАТОРІВ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено визначенню основних індикаторів ділової активності вітчизняних підприємств. Здійснено класифікацію показників ділової активності. Проаналізовано світовий досвід застосування деяких індексів ділової активності для успішного розвитку підприємств.

Ключові слова: ділова активність, підприємство, показник, індекс, індикатор, класифікація.

Овчаренко Е.И., Годящев М.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
Статья посвящена определению основных индикаторов деловой активности отечественных предприятий. Проведена классификация показателей деловой активности. Проанализирован мировой опыт применения некоторых индексов деловой активности для успешного развития предприятий.

Ключевые слова: деловая активность, предприятие, показатель, индекс, индикатор, классификация.

Ovcharenko E.I., Godyashchev M.A. DETERMINATION OF MAIN INDICATORS OF BUSINESS ACTIVITY ENTERPRISES
The article is devoted the determination of the main indicators of business activity of domestic enterprises. It has been classified the business activity indicators. It has been analyzed the world experience of some indexes of business activity for the successful development of enterprises.

Keywords: business activity, enterprise, significative, index, indicator, classification.

Постановка проблеми. Дослідження циклічного характеру розвитку економічних процесів та явищ, виявлення особливостей динаміки на різних етапах життєвого циклу підприємств постійно перебувають у центрі уваги вчених-економістів, оскільки якість проведеної оцінки, її дійсність та об'єктивність у сучасній економіці впливають на ефективність управлінських рішень, що визначають ступінь ділової активності підприємств. Таке коло завдань нині формується переважно через постійне зростання різноманітних показників якісного або кількісного статистичного характеру, посилення впливу з боку світової господарської системи. Таким чином, зростає необхідність у відборі таких індикаторів, що уможливлять здійснення найбільш комплексного аналізу зміни ділової активності підприємств із використанням альтернативних джерел інформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження коливань ділової активності в економічній науці здійснюються різними вченими, які намагаються обґрунтувати суть та різні аспекти циклічних коливань ділової активності підприємств. Вагомий внесок у дослідження різних аспектів методології та практики поточного аналізу ділової активності, а також прогнозування її змін зробили К. Маркс, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, В.К. Олефір, М.В. Пугачова, Т.В. Бурлай та ін.

Мета статті полягає у визначенні базових індикаторів ділової активності підприємств, їх характеристиці, змісту, критеріїв вибору та застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці існує велика кількість досліджень, присвячених різноманітним методам аналізу ділової активності. При цьому малодослідженими залишаються ті характеристики, які є вихідними категоріями даних економіко-математичних моделей. Оперативність та ефективність діагностики ділової активності визначають здатність вчасно та ефективно реагувати на ті фактори, які зумовлюють ці коливання. Отже, набуває значущості вибір способу, методики або сукупності елементів чи індикаторів, за допомогою яких можливе проведення оцінки ділової активності.

Основи експериментального аналізу певних аспектів ділової активності знаходять своє відображення на початку XIX ст., які характеризували переважно її динамічні параметри. Початком активного розвитку емпіричних досліджень ділової активності прийнято вважати початок XX ст., що пов'язано з розвитком офіційних органів державної статистики в розвинених країнах.

На основі досліджень, здійснених ученими Національного бюро економічних досліджень, економісти Бюро економічного аналізу Міністерства торгівлі США сформулювали критерії вибору індикаторів економічного циклу [8, с. 219–221]:

1) економічна значущість – показник, який відіграє важливу роль у характеристиці ділової активності;

2) статистична відповідність – характеризує часовий ряд показника, повинен адекватно відображати економічну динаміку;

3) відносна сталість перебігу окремих фаз – ступінь випередження, збігу чи запізнення поворотних пунктів певного показника щодо поворотних пунктів загальної ділової активності повинен бути порівняно сталим;

4) відповідність перебігу економічного циклу в минулому – динаміка показника має чітко відображати економічні піднесення чи спади в ретроспективі;

5) «гладкість» – статистичний ряд не повинен містити надто багато інформації, що відхиляється від середніх значень чи останніх трендових спостережень;

6) доступність інформації – дані показника повинні швидко і часто публікуватися.

Із наведених показників видно, що під час визначення індикаторів ділової активності найбільша увага концентрується на формально-статистичних

характеристиках, які є корисними під час здійснення її кількісного аналізу (зростання, спад). Критерій формальності характеризується наявністю в ньому таких елементів, як трендові показники та циклічні коливання, що є систематичними даними, які порівнюються, з відповідними нерегулярними варіаціями.

Із точки зору теоретико-практичного застосування показники ділової активності можна класифікувати за певними напрямами (рис. 1). Так, відповідно до напрямів змін, вони поділяються на проциклічні, ациклічні та антициклічні [7, с. 31–32].

Проциклічні показники мають позитивну та негативну тенденції в періоди підйому та спаду відповідно (урядові та інвестиційні видатки, процентні ставки, рівень прибутку підприємства та грошової маси тощо). Рівень антициклічних показників збільшується або зменшується прямо пропорційно змінам загальної ділової активності (стан виробничо-господарських запасів підприємств, кількість банкрутств, плинність кадрів тощо). Що стосується ациклічних показників, то їх інтенсивність не стосується стану ділової активності (споживчі видатки, рівень чистого експорту тощо).

Проте наведені показники ділової активності, маючи високе значення для проведення її оцінки підприємствами, нині все ще характеризуються неспроможністю оперативно реагувати на зміну економічних тенденцій, тобто не мають відповідних випереджальних індикаторів, які би базувалися на інформації, що є альтернативною офіційній статистичній.

Таким чином, для підприємств стає гострим питання запровадження перспективних індикаторів, або індикаторів очікувань, особливо для дослідження промислового виробництва та інвестиційної діяльності. Вони мають містити таку додаткову інформацію, як оцінка інфляції, відсоткових ставок, а також ті категорії даних, які збільшують прозорість економічних перетворень і політики. Такі індикатори ділової активності мають базуватися на обстеженнях бізнес-очікувань, наприклад обстеженнях настроїв споживачів, обстеженнях подій, що мають прогнозний характер (щодо замовлень, контрактів і дозволів на будівництво), а також включати індекси, що об'єднують декілька індикаторів в один показник.

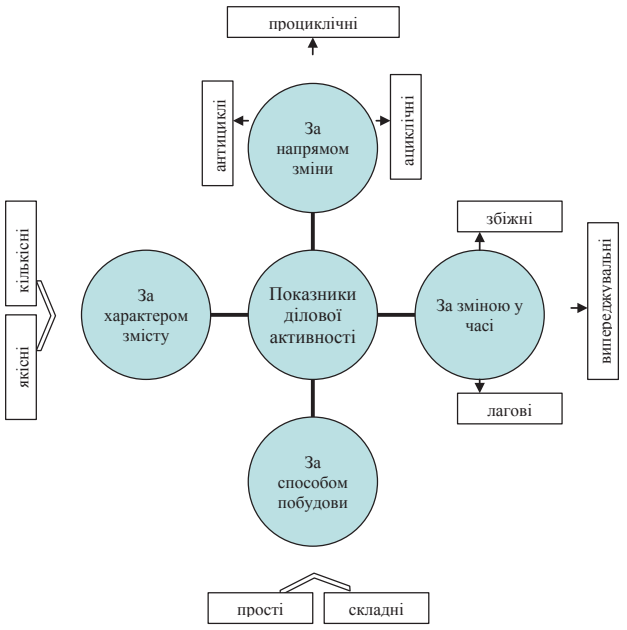


Рис. 1. Класифікація показників ділової активності

Прикладом одного з таких індикаторів пропонується Індекс менеджерів із закупівель як барометр очікувань бізнесу стосовно змін економічної кон'юнктури, а також індикатори, що вимірюють майбутні обсяги продажів у роздрібній торгівлі як оцінку довіри споживачів, та індикатор інфляційних очікувань [5, с. 34]. Саме структурування та поширення індикаторів ділової активності забезпечать найкраще розуміння фінансово-економічного розвитку підприємств.

Нині різні індикатори ділової активності є неспівставними через застосування різних методик їх визначення та розрахунку для різних сфер діяльності та

Таблиця 1

Індикатори ділової активності за сферами та напрямами діяльності підприємств

№ з/п	Індикатор	Сфера застосування	Мінімальний період аналізу
1	Загальний композиційний індикатор	Переробна промисловість, сфера послуг, будівництво, оптова та роздрібна торгівля	Один місяць
2	Бізнес-очікування	Переробна промисловість, будівництво, експортно-імпортна діяльність, сфера послуг, оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство	Один квартал
3	Індекс обсягів продажів	Роздрібна торгівля	Один місяць
4	Випереджальний композиційний індекс	Кредитно-фінансові установи, промисловість, будівництво, торгівля, сфера інформатизації	Один місяць
5	Індекс бізнес-обстежень	Переробна промисловість, будівництво, експортно-імпортна діяльність, сфера послуг, оптова та роздрібна торгівля, сільське господарство, кредитно-фінансові установи	Один місяць
6	Індикатор економічних настроїв	Кредитно-фінансові установи	Один місяць
7	Індикатор довіри	Промисловість, будівництво, сфера послуг, роздрібна та оптова торгівля	Один квартал
8	Індикатор настроїв споживачів	Роздрібна торгівля	Один місяць
9	Якісні дані за показниками виробництва, продажів, зайнятості, цін та запасів готової продукції	Обробна промисловість	Один місяць
10	Випереджальний індикатор	Усі сфери діяльності	Один місяць
11	Очікуваний відсоток завантаження виробничих потужностей	Обробна промисловість	Один місяць
12	Індикатор випуску продукції	Промисловість, сільське та рибне господарство	Один місяць
13	Економічний барометр KOF	Кредитно-фінансові установи	Один місяць

форм господарювання підприємств. Саме тому актуальним залишається питання розроблення конкретної структури індикаторів ділової активності, і це завдання набуває особливої ваги виходячи зі специфіки їхньої природи й важливості для економічного аналізу та прогнозування. Автором проаналізовано відомості щодо індикаторів ділової активності за наведеним переліком підприємств за сферами їх діяльності (табл. 1).

Виходячи з даних табл. 1, можна сказати, що більшість індикаторів ділової активності є багатофункціональними та можуть застосовуватися підприємствами різних сфер та напрямів діяльності. Проте деякі з показників містять у собі специфічні індивідуальні оціночні параметри, використання яких призначено лише окремими організаціями та установами.

У США та деяких західних країнах для дослідження ділової активності використовується або набирає популяризації індекс менеджерів із закупівель. Цей індикатор відображає фінансову діяльність менеджерів із придбання товарів і послуг і розраховується на базі результатів щомісячних обстежень приватних бізнес-структур, які є представницькими для відповідної галузі економіки.

Окремо можна виділити індекс для сфери послуг та індекс галузі обробної промисловості, дані для яких необхідно збирати у спеціальному обстеженні менеджерів промислових компаній, яке охоплює такі важливі сфери діяльності фірм, за показниками: рівень виробництва, нові замовлення від споживачів продукції, швидкість поставок постачальниками, запаси, рівень зайнятості. Респонденти обирають один із трьох варіантів відповіді на запитання щодо згаданих показників: «покращилося (вище)» – «не змінилося (те ж саме)» – «погіршилося (нижче)» порівняно з попереднім місяцем; вони також можуть додавати власні коментарі. За кожним компонентом розраховується дифузний індекс як сума простих відсоткових змін значень «вище» та «нижче» плюс половина відсотка відповідей «те ж саме» або «не змінилося». Дифузний індекс може знаходитися в інтервалах між 0% та 100% із різними діапазонами: значення 50% означає відсутність будь-яких змін; вище 50% – покращення; нижче 50% – погіршення.

Індекс менеджерів із закупівель розраховується відсотковими значеннями у межах від 0% до 100%, кожному складнику надається власна вага, визначена експертним шляхом: PMI = 0,30 (нові замовлення) + 0,25 (виробництво) + 0,20 (зайнятість) + 0,15 (швидкість поставок від постачальників) + 0,10 (запаси).

За допомогою даного індексу вимірюються такі показники, як строк виконання нового замовлення або затримки з постачанням. Індекс менеджерів із закупівель також представляє суттєвий інтерес для дослідження змін економічної кон'юнктури та фінансових ринків через те, що з його допомогою аналізуються такі напрями [6, с. 29]:

1) перспективи розгортання ділового циклу;
2) загальний прогноз економічного зростання;
3) перспективи зміни рівня інфляції;
4) прогнозування стану ділового циклу на підставі складників PMI;
5) взаємозв'язок між індексом і його складниками та іншими індикаторами, що розраховуються офіційною статистикою.

Таким чином, досліджуючи рівні ділової активності та визначаючи порогові значення даного показника, слід виокремити декілька основних порогових значень, найвищими та найнижчими з яких є відмітки у 50% та 44%. Використання підприємствами цього індексу дасть змогу здійснювати прогнозування коливань ділової активності. Максимальне його значення можна одержати приблизно за сім місяців до досягнення найвищої відмітки, мінімальне – за три місяці. Якщо показник досягає рівня 50%, то це можна вважати ознакою потенційного ослаблення ділової активності.

Аналіз показує, що падіння індексу менеджерів із закупівель у середньому може здійснюватися за два місяці до спаду ділової активності. Досягнення рівня 44% сигналізує про спад економічного розвитку підприємства та зниження його ділової активності. Фаза падіння спричиняє зниження індексу до 34,8%, проте якщо він залишається на рівні 44%, то таке значення може свідчити про відновлення ділової активності підприємства. Значення індексу у 50% характеризує ріст промислового виробництва підприємства за рік на 2,1%.

Таким чином, говорячи про значущість даного показника, можна говорити про вагомість його використання для підприємства, оскільки забезпечує повну характеристику його виробничої діяльності. Так, у разі виходу із фази спаду можна сподіватися на зростання, наприклад, нових замовлень, що, своєю чергою, підвищить ріст рівня виробництва на підприємстві. Покращення виробничої діяльності збільшить, таким чином, рівень запасів суб'єкта господарювання, покращить його цінову політику, яка впливає на ділову активність. Зниження ділової активності прогнозується також за кількісним складом структури запасів підприємства.

Висновки. Підсумовуючи матеріали даного дослідження, слід відзначити його основні аспекти. По-перше, для здійснення діагностики та передбачення економічних змін на підприємстві слід використовувати індикатори ділової активності. Вибір даних індикаторів повинен супроводжуватися формально-статистичним аналізом базових показників ефективності діяльності підприємства, рівня його розвитку та структури. По-друге, використовуючи світовий досвід управління підприємствами, для дослідження ділової активності доцільно використовувати індекс менеджерів із закупівель. Застосування даного індексу допоможе не тільки відобразити фінансову діяльність менеджерів із придбання товарів і послуг, за його допомоги можна також виміряти такі показники, як строк виконання нового замовлення або затримки з постачанням тощо. Перспективами подальших досліджень є визначення оптимальних значень індикаторів ділової активності для застосування вітчизняними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власюк Н.І. Оцінка ділової активності підприємств / Н.І. Власюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2004. – Вип. 14.4. – С. 172–176.
2. Комаріст О.І. Оцінка ділової активності підприємств у ринкових умовах / О.І. Комаріст, А.І. Комаріст // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2009. – № 1(32) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ Soc_Gum/Nvpusk/2009_1.
3. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : [навч. посіб.] / В.О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 217 с.
4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 488 с.
5. Татар М.С. Аналіз індикаторів конкурентоспроможності металургійних підприємств України / М.С. Татар, О.В. Гребенікова, Л.О. Чорний // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 4(16). – С. 28–40.

6. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / В.Я. Фаріон // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 27–33.
7. Hall T. Business Cycles. The Nature and Causes of Economic Fluctuations / Thomas E. Hall. – New York: PRAEGER, 1990. – P. 31–32.
8. Zarnowitz V. Business Cycles: Theory, History, Indicators and Forecasting / Victor Zarnowitz. – Chicago: The University of Chicago Press, 1992. – 593 p.

УДК 330.322:005.591.6:005.93:347.71

Олефіренко О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПРОЦЕСУ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

У статті розглянуто ключові джерела фінансування процесу комерціалізації інновацій підприємств. Проаналізовано світовий досвід державної підтримки та стимулювання інноваційного розвитку. Визначено основні джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні. Детально охарактеризовано внутрішні та зовнішні джерела фінансування процесу комерціалізації інноваційної діяльності підприємств, а також переваги та недоліки кожного з джерел.
Ключові слова: бізнес, держава, інновації, інвестиції, кредит, комерціалізація, підприємство.

Олефиренко О.М. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
В статье рассмотрены ключевые источники финансирования процесса коммерциализации инноваций предприятий. Проанализирован мировой опыт государственной поддержки и стимулирования инновационного развития. Определены основные источники финансирования инновационной деятельности в Украине. Подробно охарактеризованы внутренние и внешние источники финансирования процесса коммерциализации инновационной деятельности предприятий, а также преимущества и недостатки каждого из источников.
Ключевые слова: бизнес, государство, инновации, инвестиции, кредит, коммерциализация, предприятие.

Olefirenko O.M. SOURCES OF FINANCING OF THE ENTERPRISES' INNOVATIONS COMMERCIALIZATION: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
The key sources of financing the commercialization of enterprises' innovations are discussed in the article. International experience of state support and stimulation of innovations are analyzed. The main sources of financing of innovative activity in Ukraine are determined. Internal and external sources of financing the commercialization of enterprises' innovation activity are described in details as well as the advantages and disadvantages of each source.
Keywords: business, state, innovations, investments, credit, commercialization, enterprise.

Постановка проблеми. Як свідчить досвід розвинутих країн світу, сталий розвиток економіки країни залежить не від її ресурсних можливостей, а від інноваційної активності, яка суттєво залежить від інноваційного потенціалу кожної галузі економіки та доступності грошових коштів для їх інвестування в новітні розробки.

Необхідність розбудови інноваційної діяльності в країні також визначається інтеграційними процесами у світі. Вступ України до Світової організації торгівлі створив об'єктивну необхідність підвищення якості вітчизняної продукції для забезпечення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Це вимагає значних капіталовкладень, що в умовах поточного стану економіки є однією з найголовніших проблем.

У розвинутих країнах основним фінансовим драйвером процесу комерціалізації інновацій та інноваційного розвитку підприємств є державний бюджет, що дає змогу належним чином впливати на конкурентоспроможність підприємств, сприяти сталому розвитку країни в цілому. Так, державна підтримка та стимулювання інноваційного розвитку дали змогу таким країнам, як США, Японія та країнам Європи, забезпечити конкурентоздатність на світовому рівні у провідних галузях промисловості. Наприклад, у світовій ракетно-космічній промисловості питома вага США становить 40%, Японії – 20%, Великобританії – 9%, Німеччини – 7%; у телекомунікаційній та навігаційній сферах частка США на світовому ринку становить 20%, Японії – 17%, Німеччини – 7%, Великобританії – 6%; у науковому приладобудуванні частка США становить 27,5%, Японії – 17,5%, Німеччини – 14%, Великобританії – 6% [1, с. 162]. У кризовий 2009 р. витрати державного бюджету на фінансування науково-технічних інновацій на підприємствах Японії становили 0,77% від ВВП, а в країнах Європейського Союзу – 0,74% від ВВП.

Щодо України, то варто навести статистичні дані стосовно джерел фінансування інновацій за останні декілька років (рис. 1).

Як видно з рис. 1, обсяг витрат на фінансування інноваційної діяльності підприємств є дуже волатильним. Аналізуючи загальний обсяг інвестицій в інновації до 2008 р., можна стверджувати про позитивну тенденцію його зростання, тоді як у період з 2009 до 2014 р. за цим показником спостерігається стрибкоподібний характер. Найбільший обсяг інвестицій в інновації в Україні зафіксовано в 2011 р. – 14,3 млрд. грн., що становило лише 0,02% від ВВП. Досвід розвинутих країн свідчить, що інноваційний розвиток забезпечується фінансуванням науково-технічної сфери в обсязі не менше 1,5% від ВВП [3]. Аналізуючи сучасний стан, варто зазначити, що загальний обсяг вкладень грошових коштів в інновації в Україні становить 0,005% від ВВП. Це є критично низьким значенням, що унеможливлює

активізацію та відновлення економіки країни, а також вихід на нові ринки. Без вкладання коштів в інноваційні розробки продукція вітчизняних підприємств буде щороку втрачати свою конкурентоздатність, що відповідним чином позначиться на стані економіки, її інвестиційній привабливості та сталому розвитку країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці забезпечення сталого інноваційно активного розвитку економіки присвячено багато праць зарубіжних (Зальтман Дж., Дункан Р. [4], Кімберлі Р. [5], Фатхутдінов Р., Шумпетер Й. [6]), так і вітчизняних (Бажал Ю. [7], Дем'янчук Г. [8], Геєць В. [9], Ілляшенко С. [10], Федулова Л., Пашута М. [11]) учених. Поряд із цим окрему сферу наукових досліджень формує питання фінансового забезпечення інноваційного розвитку в цілому та процесу комерціалізації інновацій зокрема. Так, цим проблемам присвятили свій науковий пошук такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Бут С. [12], Васюренко О. [13], Грік Я., Крупка М. [14], Муляр О., Лі Ю. [15], Кауфман А., Розенберг Н., Тодлінг Ф. та ін. Разом із тим, низка питань щодо фінансового забезпечення процесу комерціалізації інновацій залишається остаточно не вирішеною.

Мета статті полягає у дослідження актуальних механізмів фінансового забезпечення процесу комерціалізації інновацій підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості розвитку інноваційно активних промислових підприємств залежать від обсягів початкових витрат, необхідних для виробництва продукції, від тривалості періоду розвитку ринку або відповідного сегменту, а також процесу виходу на ринок. Підприємство вважається інноваційно активним, якщо воно пропонує нову або значно покращену продукцію (технологію); реалізує конкретний інноваційний проект; здійснює довгострокову інноваційну діяльність (наприклад, проведення фундаментальних досліджень); інвестує кошти в проведення власних науково-дослідних та конструкторських робіт; виконує інноваційні проекти та провадить інші заходи спільно з підприємствами або науково-дослідними лабораторіями.

Отже, будь-який інноваційний процес та його комерціалізація потребують виділення значних грошових коштів.

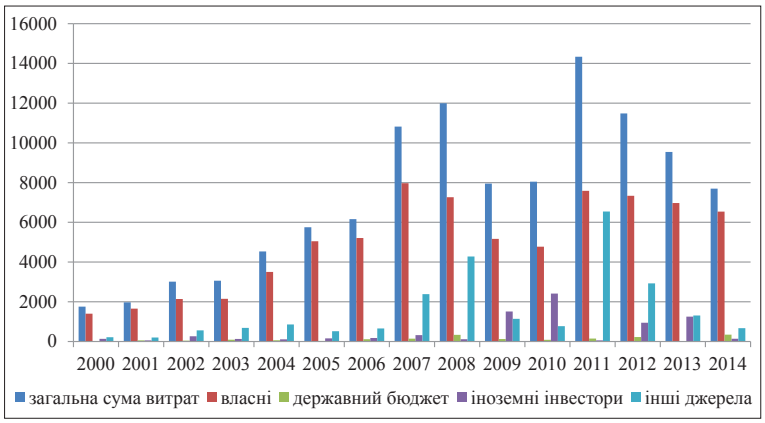


Рис. 1. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні в 2000–2014 рр., млн. грн. [2]

Інноваційно активне промислове підприємство, виступаючи суб'єктом ринку інноваційних інвестицій, формує систему фінансування інноваційних проектів виходячи з чіткої цільової орієнтації системи на ефективне впровадження сучасних науково-технічних розробок, які користуються платоспроможним попитом, а також обґрунтованості та юридичної захищеності наукових розробок.

За походженням у науковій літературі виділяють зовнішні (залучені та запозичені) та внутрішні джерела фінансування процесу комерціалізації інноваційної діяльності підприємств (рис. 2).

Одним з основоположних способів фінансування інноваційно активної діяльності є власні грошові кошти, які спрямовуються на інновації. Основним принципом, який покладено в основу такого фінансування, є самоокупність, що забезпечує отримання підприємством прибутку. Внутрішнє фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств здійснюється за рахунок:

– доходів підприємства (зокрема, чистого прибутку від реалізації товарів, виконаних науково-дослідних робіт, фінансових операцій тощо);

– надходжень (амортизаційних відрахувань, доходів від реалізації майна, цільових надходжень тощо).

Основними перевагами самофінансування є здатність забезпечити економічну незалежність, прибутковість (власні кошти є «дешевшими» за запозичені), меншу тривалість фінансування.

Окремим напрямом підтримки державою інноваційно активної діяльності підпри-

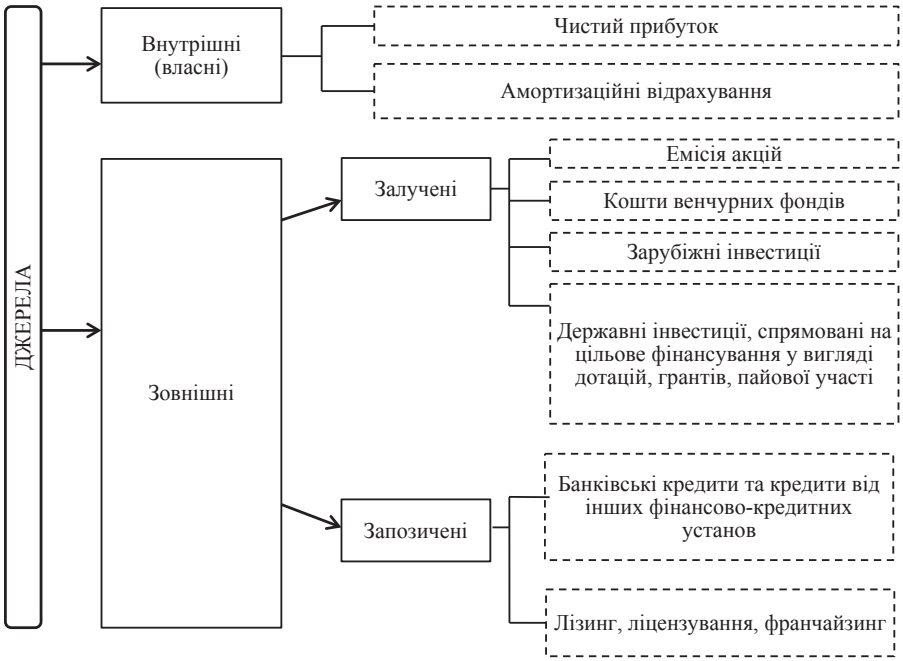


Рис. 2. Джерела фінансування процесу комерціалізації інноваційної діяльності промислових підприємств

ємств є пряме фінансування з державного бюджету конкретних підприємств під час освоєння ними інновацій. Формами такої підтримки можуть бути: фінансування державних цільових програм; надання фінансового забезпечення інноваційним проектам підприємств на конкурсній основі; участь держави у спільних проектах (спів фінансування); надання гарантій за кредитами для інноваційно активних підприємств. Варто зауважити, що в розвинутих країнах частка інвестицій на інновації з державного бюджету сягає 50–70% усіх витрат [16].

Таким чином, основною передумовою участі держави у фінансуванні інноваційних проектів є недоступність інших форм або нерентабельність проекту, проте його соціально-економічна важливість є доведеною.

Одним із найбільш перспективних напрямів фінансування інновацій в реальному секторі економіки є венчурний бізнес. Сутність його полягає в інвестуванні визначеної суми грошових коштів у нове виробництво. Інвестори, таким чином, повністю приймають усі ризики, пов'язані як із виробництвом наукоємної продукції, так і діяльністю підприємства в цілому. Виникнення ризикової форми фінансування пов'язане з ускладненням процесу впровадження інноваційних розробок у виробництво, масовим виникненням «дослідницького» підприємництва та значного попиту на капітал, що неможливо задовольнити традиційними (банківське кредитування) способами інвестування коштів.

В Україні, як і в більшості країн із перехідною економікою фінансова система є банкоцентричною, тому фінансування інновацій за рахунок банківських кредитів є одним із найбільш доступних та прийнятних способів. Кредитування передбачає оптимальний рух капіталу, що забезпечує найбільш раціональне використання фінансових ресурсів суспільства та його переміщення в ті галузі господарювання, де віддача від вкладень буде максимальною. Така форма фінансування процесу комерціалізації інновацій, з одного боку, збільшує можливості підприємства та дає змогу реалізовувати проекти, на які власних ресурсів не вистачає. З іншого боку, це обмежує дохід підприємства, оскільки його частину треба спрямувати на виплату відсотків та повернення основної суми боргу.

Серед науковців існує точка зору, що банківські кредити не є найкращим джерелом фінансування інновацій. Це зумовлено такими причинами:

– активи, які задіяні в інноваційному процесі, є, як правило, нематеріальними та пов'язані з людським капіталом, а тому їх достатньо складно використати в інших сферах, що в результаті зумовлює недоцільність прийняття банками їх як забезпечення за кредитом;

– для інноваційних підприємств є характерною волатильність грошових потоків, особливо на початкових стадіях інноваційного процесу. Поряд із цим графіки погашення кредиту в банках є негнучкими;

– банки не мають висококваліфікованих кадрів для оцінювання технологій на початку інноваційної діяльності;

– існує ймовірність, що фінансування нових технологій призведе до знецінення забезпечення вже виданих кредитів.

У цілому на доступність підприємств до кредитних ресурсів банків впливають такі чинники: географічне розташування банків та підприємств; наявність обмежень у банках щодо надання кредиту конкретному підприємству; кредитна політика безпосередньо підприємств. На рис. 3 представлено наявність кредитних обмежень у розрізі країн із перехідною економікою в межах «Дослідження стану ділового середовища та показників діяльності підприємств», що є спільною ініціативою Європейського банку реконструкції та розвитку та Всесвітнього банку [17].

Варто зазначити, що до вибірки не потрапляють підприємства зі стовідсотковим державним капіталом. Важливим документом, на якому базується це дослідження, є «Керівництво Осло щодо збору та аналізу даних по інноваціях». Зокрема, цим документом регламентовано процедуру виміру інновацій та забезпечення співставності отриманих результатів.

Відповідно до представлених на рис. 3 даних, найменше кредитних обмежень для фінансування оновлення продукції в Республіці Білорусь, Хорватії та в Румунії. Поряд із цим кількість підприємств, які стикнулися з обмеженнями в отриманні кредиту на оновлення своєї продукції, є найвищою в Словенії, Румунії, Болгарії, Македонії. Як видно з діаграми, низка країн характеризується середньою та вище середнього частотою наявності/відсутності обмежень із кредитування інновацій. Зокрема, це характерно для Росії, Румунії, Словенії, Болгарії, Сербії.

Щодо другої частини рис. 3, то відсутність обмежень на банківські інвестиції в оновлення процесів на виробництві є характерною для Румунії, Молдови, Республіки Білорусь, Естонії, Боснії та Герцеговини, Македонії, Литви, Росії.

Згідно з даними дослідження стану ділового середовища та показників діяльності підприємств [17], доведено, що підприємства, які стикаються з кредитними обмеженнями, менш схильні до інновацій (імовірність, що підприємство буде провадити

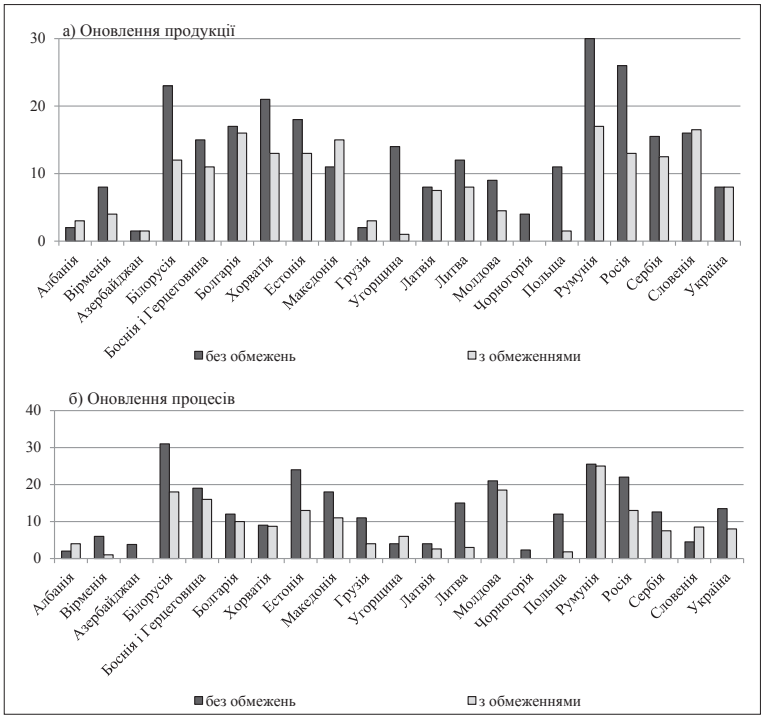


Рис. 3. Кредитні обмеження та внутрішні інновації на підприємствах у країнах із перехідною економікою [17]

інноваційно активну діяльність в умовах кредитних обмежень, на 33% менша за аналогічний показник для підприємств, які не мають жодних кредитних обмежень). Варто зазначити, що кредитні обмеження не впливають на маркетингові та організаційні інновації, що можна пояснити значно меншим обсягом необхідних фінансових ресурсів.

Поряд із банківськими кредитами інноваційно активні промислові підприємства використовують й інші форми залучення інвестицій, зокрема ліцензування, лізинг, франчайзинг.

У промисловості одним із найбільш поширених інструментів для фінансування процесу комерціалізації інновацій є лізинг. Лізинг схожий із кредитом, оскільки підприємство отримує фінансові ресурси одразу, а сплачує відсотки пізніше; це вид оренди. Механізм дії лізингу такий: лізингова компанія купує необхідне обладнання для підприємства-лізингоотримувача та надає його в оренду. Платою за користування обладнанням є відсотки та щомісячні платежі. Після повної сплати суми боргу обладнання стає власністю лізингоотримувача.

Новітньою на українському ринку та ще не розповсюдженою є форма фінансування інноваційної діяльності підприємств у вигляді франчайзингу. Цією формою фінансування комерціалізації інновацій користуються, як правило, нові підприємства на ринку, які бажають якомога швидше зміцнити свою репутацію та не мають можливості знизити інвестиційні ризики на початку ведення діяльності. Франчайзинг не є формою прямого фінансування франчайзі (отримувача коштів – промислового підприємства). Основним недоліком цього інструменту є постійний контроль франчайзера над діями підприємства та нагляд за його діяльністю та якістю продукції, що виробляється в цілому.

Ліцензування передбачає часткову передачу прав власності на інноваційні розробки, де власником інновації залишається її розробник, проте передається виключно право на її використання. Цей вид фінансування процесу комерціалізації інноваційної діяльності є також достатньо поширеним як у світі, так і в Україні. З одного боку, ліцензування забезпечує обом сторонам отримання прибутку (компанія – постачальник ліцензії – за рахунок платежів за її використання; ліцензіат – за рахунок реалізації інноваційної продукції). Поряд із цим для ліцензіара існує низка загроз, пов'язаних із неправомірним копіюванням та використанням інноваційних розробок, тобто недотриманням умов ліцензійної угоди.

Висновки. Підприємства будь-якої сфери господарювання у той чи інший етап свого життєвого циклу потребують фінансових ресурсів, що визначається впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Великі підприємства мають змогу диверсифікувати джерела залучення грошових коштів для фінансування інноваційно активної діяльності.

Інноваційні проекти характеризуються високим ступенем ризику та невизначеності, що суттєво зменшує перелік можливих джерел інвестування коштів для процесу їх комерціалізації. На сьогоднішній день підприємства мають змогу залучити інвестиції на інновації через традиційні канали (власні кошти підприємства, емісію акцій, державні дотації, гранти, банківські кредити, лізинг, ліцензування) та новітні (франчайзинг, венчурне фінансування).

В умовах нестабільної економіки особливе значення для розвитку інноваційно активної діяльності підприємств має їх доступ до банківських кредитів, що забезпечує підвищення продуктивності виробництва та функціонування промислових підприємств і зменшує розрив між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Важлива роль належить і новітнім способам фінансування процесу комерціалізації інновацій у промисловості, зокрема венчурному капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Макашева Н.П. Государственная поддержка и финансирование инновационной деятельности в России и странах мира / Н.П. Макашева // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – № 3(23). – С. 161–172.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Тюрина А.В. Инновационное финансирование как фактор социально-экономического развития стран / А.В. Тюрина // Финансовый менеджмент. 2004. – № 3. – С. 88–95.
4. Zaltman, G., Duncan, R., Holbeek, J. Innovations and Organizations / G. Zaltman, R. Duncan, J. Holbeek. – London: John Wiley and Sons. – 1973. – P. 12, 40–67, 164.
5. Kimberly R. Managerial innovation; in P.C. Nystrom and W.H. Slarbuck (Eds), – Handbook of Organizational Design. – Oxford: Oxford University Press. – 1981. – P. 84–86, 95.
6. Schumpeter J.A. Th orie de l' volution conomique. Recherchesur le profit, le cr dit, l'int r t et le cycle de la conjoncture: Introduction / J.A. Schumpeter. – Paris : Librairie Dalloz, 1935. – 148 p.
7. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін : [навч. посіб.] / Ю.М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
8. Демьянчук Г.В. Пути перехода Украины от сырьевой к инновационной экономике / Г.В. Демьянчук // Зб. наук. праць за матер. II міжнародної науково-практичної конференції «Україна в нових реаліях: політичні, економічні та правові орієнтири розвитку». – К. : Алерта, 2011. – С. 190–196.
9. Геєць В. Ще раз про складові економічного піднесення в Україні / В. Геєць // Економіка України. – 1998. – № 11. – С. 17–29.
10. Ілляшенко С. Інноваційний розвиток ринкових можливостей вітчизняних підприємств в умовах перехідного періоду / С. Ілляшенко // Економіка, фінанси, право. – 1999. – № 9. – С. 4–6.
11. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 45–47.
12. Бут С.Ю. Механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності / С.Ю. Бут, І.О. Совершенна // Інноваційна економіка. – 2009. – № 2. – С. 20–23.
13. Васюренко О. Шляхи розвитку кредитного забезпечення інноваційної діяльності / О. Васюренко, І. Пасічник // Економіка України. – 2000. – № 2. – С.23–28.
14. Крупка М.І. Фінансові інструменти державного регулювання та підтримки інноваційної сфери / М.І. Крупка // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 77–85.
15. Lee Y. Technology Transfer from University to Industry. A Large-Scale Experiment with Technology Development and Commercialization / Y. Lee, R. Gaertner // Policy Studies Journal. – 1994. – Vol. 22. – № 2. – P. 384–399.
16. Кущев А.Б. Определение оптимальной структуры источников финансирования расширенного воспроизводства и инноваций / А.Б. Кущев, Е.А. Кущева // ИнВестРегион, 2008. – № 4. – С. 50–54.
17. Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) / European Bank for Reconstruction and Development, the World Bank Group. – Access mode : http://ebrd-beeps.com/.

УДК 347.211+657.41]:334.722.8

Пермінова С.О.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Глушко Ю.С.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОСОБЛИВОСТІ ВНЕСЕННЯ МАЙНОВИХ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ДО СТАТУТНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

У статті визначено переваги формування статутного капіталу за рахунок немайнових активів. Зазначено об'єкти інтелектуальної власності, які можуть бути внеском до статутного капіталу. Виявлено основні положення стосовно оцінювання об'єктів інтелектуальної власності. Описано процедуру внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу акціонерного товариства.

Ключові слова: об'єкти інтелектуальної власності, статутний капітал, акціонерне товариство, майнові права, патент.

Перминова С.А., Глушко Ю.С. ОСОБЕННОСТИ ВНЕСЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

В статье определены преимущества формирования уставного капитала за счет нематериальных активов. Отмечены объекты интеллектуальной собственности, которые могут быть вкладом в уставный капитал. Выявлены основные положения касательно оценки объектов интеллектуальной собственности. Описана процедура внесения имущественных прав интеллектуальной собственности в уставный капитал акционерного общества.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, уставный капитал, акционерное общество, имущественные права, патент.

Perminova S.A., Glushko Y.S. THE PECULIARITY OF TRANSFERRING PROPERTY RIGHTS TO THE OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY TO THE AUTHORIZED CAPITAL OF THE JOINT-STOCK COMPANY

The article identifies the benefits of formation of the authorized capital by intangible assets, determines objects of the intellectual property, that can be a transferred to the authorized capital. There were identified the main regulations concerning the assessment of the objects of the intellectual property. There was described a procedure of transferring the intellectual property rights to the authorized capital of the joint-stock company.

Keywords: objects of the intellectual property, authorized capital, joint-stock company, property rights, patent.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності на підприємствах передбачає активне використання об'єктів інтелектуальної власності, частка яких безперервно стає більш вагомою порівняно з іншими активами в загальній структурі активів. Завдяки таким об'єктам підприємство має змогу підвищувати свою ринкову вартість, збільшувати привабливість для інвесторів, крім того, це забезпечує захист прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Вивчення особливостей внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу акціонерного товариства є важливим не лише з теоретичної точки зору, а й з практичної, оскільки цей процес призводить до певних правових і фінансових наслідків у діяльності організації.

Об'єкти інтелектуальної власності розглядають як довгострокові та перспективні вкладення капіталу. Вони можуть бути використані як внески до статутного капіталу, для оплати додаткових емісій акцій, якщо статутні фонди в акціонерних товариствах зростають. Дослідження особливостей внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу акціонерного товариства є нагальним і актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості формування статутного капіталу під час створення господарського товариства за рахунок об'єктів інтелектуальної власності стали об'єктом наукових праць багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, Я. Ващук, С. Фролов, М. Юрченко, М. Доронін Л. Телянич досліджували питання оцінки таких об'єктів. Проблеми формування статутного капіталу господарського товариства за рахунок таких об'єктів розглядали В. Щербина, О. Вінник, О. Грішнова, Д. Богиня.

Мета статті полягає у виявленні особливостей внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу акціонерного товариства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На території Україні засновано велику кількість юридичних осіб. Згідно з даними Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України, на 01.11.2016 зареєстровано 1 174 530 юридичних осіб, із них акціонерними товариствами (АТ) є 15 303 юридичні особи [1].

Важливою умовою для створення АТ є наявність у його засновників значних фінансових та/чи матеріальних ресурсів. Так, у ст. 24 Закону України «Про господарські товариства» [2] і в ст. 14 Закону України «Про акціонерні товариства» [3] вказано, що статутний капітал АТ не може бути меншим суми, еквівалентної 1 250 мінімальним заробітним платам, діючої на момент створення акціонерного товариства (на сьогодні це 1 812 500 грн.) [4].

Доволі часто особи, які є засновниками господарських товариств, не мають достатньо грошових коштів для того, щоб сформувати статутний капітал такої організації. Але формування статутного капіталу юридичної особи можливо не лише за рахунок фінансових ресурсів, а й шляхом внесення до статут-

ного капіталу нематеріальних активів. У цьому разі нематеріальними активами можуть бути майнові права на об'єкти інтелектуальної власності.

Ця можливість зазначена в ч. 3 ст. 424 Цивільного кодексу України (ЦК) [5], ч. 1 ст. 86, ч. 5 ст. 156, ч. 6 ст. 157 Господарського кодексу України [6], ч. 1 ст. 11, ч. 1 ст. 21 Закону України «Про акціонерні товариства», ст. 13 Закону України «Про господарські товариства».

Стратегія внесення об'єктів інтелектуальної власності як нематеріальних активів до статутного капіталу має низку переваг [7, с. 97–98]:

– можливість сформувати значний за своїми розмірами статутний капітал без відволікання коштів і забезпечити доступ до банківських кредитів і інвестицій, використовуючи інтелектуальну власність як об'єкт застави нарівні з іншими видами майна;

– можливість амортизувати інтелектуальну власність у статутному капіталі і замінити її реальними коштами, тобто капіталізувати інтелектуальну власність;

– авторам і підприємствам – власникам інтелектуальної власності – можливість стати засновниками дочірніх і самостійних фірм без відгалуження коштів;

– право на отримання частки прибутку (дивідендів);

– право на участь в управлінні підприємством через загальні збори правління;

– право на отримання ліквідаційної квоти у разі ліквідації підприємства.

Отже, майнові права на об'єкти інтелектуальної власності нарівні з фінансовими та матеріальними ресурсами можуть суттєво збільшити статутний фонд акціонерного товариства.

У ст. 420 ЦК наведено перелік об'єктів права інтелектуальної власності: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) назви, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці.

Проте вносити до статутного капіталу АТ можна не всі права на об'єкти інтелектуальної власності. Це стосується, зокрема, прав на наукові відкриття (на них не виникають майнові права), а також прав на комерційне найменування, які, згідно з ч. 2 ст. 490 ЦК, передаються іншій особі лише разом із цілісним майновим комплексом особи, якій ці права належать, або його відповідною частиною [5].

Для того щоб права на об'єкти інтелектуальної власності могли бути внеском до статутного фонду АТ, вони повинні бути винятковими, корисними, відчужуваними, інвестиційно привабливими, а також мати грошову оцінку.

Ціна на майно, яке вноситься засновниками АТ до статутного капіталу згідно з ч. 2 ст. 11 Закону України «Про акціонерні товариства», повинна відповідати ринковій вартості цього майна. Для АТ ч. 1 та ч. 3 ст. 8 цього Закону передбачено, що ринкова вартість майна визначається на засадах незалежної оцінки, проведеної відповідно до законодавства про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність. Рішення про залучення суб'єкта оціночної діяльності – суб'єкта господарювання приймається наглядовою радою товариства [3].

Після закінчення оцінювання майна видається звіт – документ, що містить висновки про вартість майна, який підписується оцінювачами.

Наглядова рада (або загальні збори акціонерів) затверджує ринкову вартість майна, визначену відповідно до частини першої цієї статті. Якщо затверджена ринкова вартість майна відрізняється від вартості майна, визначеної оцінювачем, більше ніж на 10%, то наглядова рада (або загальні збори акціонерів) повинна мотивувати своє рішення.

Передача майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності як внесок до статутного фонду АТ представляє собою процес відчуження цих прав їх володільцем на користь АТ, оскільки після їх передачі АТ стає власником майнових прав, що були йому передані. Таким чином, засновник після передачі цих прав до статутного капіталу більше не має права їх використовувати. Це може мати місце лише за умови, якщо АТ укладе з попереднім правовласником договір, який дозволить таке використання.

Крім того, законом не передбачено право засновників на отримання своїх внесків у натуральній формі, якщо вони перестають бути акціонерами. Отже, АТ стають беззаперечними власниками переданих їм як внески до статутних фондів прав на інтелектуальну власність [8, с. 229].

Здебільшого майнові права інтелектуальної власності вносять до статутного капіталу під час збільшення статутного капіталу господарського товариства. Проте майнові права можна вносити і під час формування статутного капіталу юридичної особи. Але при цьому необхідно усвідомлювати, що передати майнові права інтелектуальної власності можливо лише після створення юридичної особи – правонаступника, оскільки суб'єктами права інтелектуальної власності є фізичні та/чи юридичні особи (ст. ст. 2 та 421 ЦК), а юридична особа вважається створеною із дня її державної реєстрації (ч. 4 ст. 87 ЦК) [7, с. 98–99].

Коли має місце внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ, то передусім ідентифікується такий об'єкт та перевіряється:

– хто має права на відповідний об'єкт;

– чи існують треті особи, які володіють стосовно відповідного об'єкта правами, які підтверджено договором застави, ліцензійним договором тощо;

– чи зможе АТ використовувати об'єкт інтелектуальної власності, майнові права на який вносяться до його статутного фонду;

– коли припиняються майнові права на такий об'єкт інтелектуальної власності.

Також слід мати на увазі, що різні об'єкти інтелектуальної власності мають різні особливості правової охорони, які необхідно враховувати під час вибору об'єктів, майнові права на які будуть внесені до статутного капіталу підприємства. Однією з таких особливостей є той факт, що патент на корисну модель та патент на промисловий зразок можуть визнаватися недійсними, що може бути пов'язане з їх невідповідністю умовам патентоспроможності. Отже, засновки повинні брати до уваги ризиковість формування статутного фонду юридичної особи за рахунок таких об'єктів інтелектуальної власності. Іншою особливістю, яка також потребує усвідомлення, є відносно короткий строк чинності майнових прав на об'єкти патентного права. Для корисної моделі та промислового зразка цей строк становить 10 років. Термін дії патенту на корисну модель не може бути подовжено, а термін дії патенту на промисловий зразок може

бути продовжений повторно на п'ять років, причому термін продовження дії патенту на промисловий зразок можна застосувати один раз [9; 10].

Таким чином, під час прийняття рішення щодо внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ доцільно віддавати переваги майновим правам на знаки для товарів і послуг (термін дії свідоцтва становить 10 років, потім він може бути продовжений знову на 10 років; у такий спосіб термін дії свідоцтва на торгову марку можна продовжувати безліч разів [11]), об'єкти авторського права (термін дії свідоцтва діє протягом усього життя автора та 70 років після його смерті), об'єкти суміжних прав (термін дії свідоцтва – 50 років) та винаходи (термін дії патенту – 20 років без повторної можливості продовження).

Важливо зазначити, що під час внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ необхідно документально оформити такі операції [5]:

– у статутних документах повинна бути передбачена можливість формування (збільшення) статутного фонду без залучення грошових коштів (зокрема, шляхом передання майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності) і порядок внесення майнових прав;

– у договорі про передання майнових прав інтелектуальної власності, згідно з ч. 1 ст. 1107 ЦК.

Необхідно зауважити, що права на об'єкт інтелектуальної власності можуть бути передано правовласником до статутного капіталу АТ повністю або частково. Наприклад, у ч. 3 ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» наведено перелік правомочностей, які включає в себе виняткове право автора (чи іншої особи, яка має авторське право), зокрема право дозволяти або забороняти відтворення творів; публічне виконання і публічне сповіщення творів; публічну демонстрацію і публічний показ; переклади творів, переробки, адаптації, аранжування та інші подібні зміни творів; включення творів як складових частин до збірників, антологій, енциклопедій тощо; здавання в майновий найм і (або) комерційний прокат після першого продажу тощо [12].

Отже, правовласник має змогу передавати лише деякі майнові права на об'єкти інтелектуальної власності, які йому належать, але це повинно бути чітко обумовлено в документах, які засвідчують передачу майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ. Натомість права, які не передаються правовласником (учасником) в статутний капітал АТ, залишаються у нього.

Якщо патент і майнові права втратять чинність після того, як вони будуть внесені до статутного фонду АТ, виникає ситуація, яку необхідно терміново розв'язати. Якщо це закрите акціонерне товариство, в якому засновники є визначеними, то особа, що зробила цей внесок, повинна протягом певного часу (місяця) з дати, коли патент утратив чинність, повідомити виконавчий орган про необхідність скликання загальних зборів із порядком денним «Про статутний фонд АТ». На цих зборах акціонери мусять прийняти рішення або про зменшення статутного капіталу закритого АТ (із можливістю ліквідації підприємства), або про сплату внеску, який був визначений раніше, фінансовими або матеріальними ресурсами, якщо досягнута домовленість між засновниками стосовно його оцінки.

У відкритому АТ, де коло учасників не можна визначити заздалегідь, а інформація про випуск акцій оприлюднюється згідно зі ст. 23 Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» не менш ніж за 10 днів до початку передплати на акції, має бути, як наслідок зменшення статутного фонду, виключення акціонера, який запропонував сплатити свій внесок майновими правами на патент, що був визнаний недійсним. У цьому разі передання промислової власності (майнових прав) у статутний фонд було б оприлюднене як умова випуску акцій. Порушення таких умов мусить бути підставою для визнання підписки такою, що не відбулася, якщо за рахунок прав на патент було сформовано понад 40% статутного фонду [13].

Висновки. Засновники акціонерного товариства мають право формувати його статутний капітал не тільки за рахунок матеріальних ресурсів, а й шляхом внесення майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності. Список таких об'єктів є досить великим, але важливо пам'ятати, що права не на всі об'єкти можна передати до статутного капіталу. Визначення вартості таких об'єктів потребує залучення незалежних оцінювачів. Передача майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності як внесок до статутного фонду АТ представляє собою процес відчуження цих прав їх володільцем на користь АТ. Здебільшого майнові права інтелектуальної власності вносять до статутного капіталу під час збільшення статутного капіталу господарського товариства. Проте майнові права можна вносити під час формування статутного капіталу юридичної особи, але після її реєстрації. Також необхідно враховувати строк чинності захисних документів на об'єкти інтелектуальної власності, оскільки для різних об'єктів ці строки відрізняються. Передача майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ оформлюється документально.

Отже, врахування цих особливостей дасть змогу засновникам АТ зробити більш свідомий висновок стосовно того, чи доцільно вносити ти чи інші об'єкти інтелектуальної власності до статного капіталу підприємства та як зробити це правильно, ураховуючи законодавство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кількість юридичних осіб за організаційними формами станом на 1 листопада 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoy/ukr/EDRPU_2016/ks_opfg/ks_opfg_1116.htm.
2. Про господарські товариства : Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII, поточна редакція від 02.11.2016, підстава 1666-19 : офіц. текст станом на 2 листопада 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12.
3. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI, поточна редакція від 19.10.2016, підстава 1414-19 : офіц. текст станом на 19 жовтня 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17.
4. Мінімальні розміри статутних капіталів господарських товариств у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/minimum-charter-capital.html.
5. Цивільний кодекс України : від 16.01.2003 № 435-IV, поточна редакція від 02.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, поточна редакція від 01.08.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
7. Ходаківський Є.І. Інтелектуальна власність: економіко-правові аспекти : [навч. посіб.] / Є.І. Ходаківський, В.П. Якобчук, І.Л. Литвинчук – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 276 с.
8. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: Теоретичні та прикладні аспекти / О.Х. Юлдашев. – К. : МАУП, 2004. – 576 с.

9. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993 № 3687-XII, поточна редакція від 05.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3687-12.
10. Про охорону прав на промислові зразки : Закон України від 15.12.1993 № 3688-XII, поточна редакція від 05.12.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3688-12.
11. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг : Закон України від 15.12.1993 № 3689-XII, поточна редакція від 21.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3689-12.
12. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 23.12.1993 № 3792-XII, поточна редакція від 27.10.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3792-12.
13. Про цінні папери і фондову біржу : Закон України від 18.06.1991 № 1201-XII, поточна редакція від 12.05.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1201-12.

УДК 658.153

Польова О.Л.
доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Вінницького національного аграрного університету

Жмурко Л.Ю.
студентка
Вінницького національного аграрного університету

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність поняття «управління оборотним капіталом». Досліджено основні проблеми ефективного управління оборотним капіталом. Проведено поетапний опис побудови оптимальної системи управління оборотним капіталом підприємства з дослідженням усіх чинників, які можуть впливати на ефективність упровадження цієї системи.
Ключові слова: підприємство, оборотний капітал, управління оборотним капіталом, принципи управління, методи управління.

Полевая Е.Л., Жмурко Л.Ю. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ
В статье раскрыта сущность понятия «управление оборотным капиталом». Исследованы основные проблемы эффективного управления оборотным капиталом. Проведено поэтапное описание построения оптимальной системы управления оборотным капиталом предприятия с исследованием всех факторов, которые могут влиять на эффективность внедрения этой системы.
Ключевые слова: предприятие, оборотный капитал, управление оборотным капиталом, принципы управления, методы управления.

Polevaya E.L., Zhmurko L.Y. SYSTEM OF MANAGEMENT OF WORKING CAPITAL OF ENTERPRISE
In the article is opening essence of «management of working capital». The basic problems of effective management of working capital are explored. Is conducted a phased description of optimal system construction of management of working capital of enterprise, with research of all factors that can influence on efficiency of introduction of this system.
Keywords: enterprise, floating capital, management of floating capital, management principles, management methods.

Постановка проблеми. Орієнтація економіки України на ринкові методи господарювання потребує нових підходів до управління оборотним капіталом. У зв'язку із цим надзвичайно важливим є питання розроблення та реалізації ефективного механізму прийняття управлінських рішень із визначенням структури та складу оборотного капіталу підприємства, а також оптимальної структури джерел його формування. В умовах недостатнього обсягу оборотного капіталу фінансова стійкість не може підтримуватися належним чином, звідси – недостача грошових коштів, що може призвести до зменшення прибутку. Виникає об'єктивна необхідність розроблення та впровадження системи управління оборотним капіталом, що забезпечить стійку фінансову діяльність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних підходів до системи управління оборотним капіталом підприємства знайшли відображення у працях вітчизняних учених, таких як: І.О. Бланк, В.І. Блонська, О.С. Бондаренко, М.У. Вахрушина, В.Г. Маршалова, Г.І, Матукова, К.С. Пятиколова, Д.Л. Ящук та ін.

Проте в управлінні оборотним капіталом підприємства існує низка невирішених питань, зокрема ефективної політики управління та формування оборотного капіталу, а також визначення оптимального співвідношення рівня прибутковості та рівня ризику діяльності підприємства.

Мета статті полягає у розкритті сутності системи управління оборотним капіталом, визначенні етапів та принципів, за якими здійснюється управління оборотним капіталом, з'ясуванні впливу процесу формування оборотного капіталу підприємства на рівень ефективності управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління оборотним капіталом – це система цілеспрямовано організованої взаємодії між об'єктом (елементами оборотним капіталом і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання в межах даної економічної системи та у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем) та суб'єктом управління (органами управління підприємства, які причетні до прийняття управлінських рішень щодо ефективного функціонування оборотного капіталу) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів і фінансово-економічних інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотного капіталу

і джерел його фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на нього чисельних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища [2].

Складність управління оборотним капіталом полягає в досягнені таких умов, за яких існуватиме необхідний обсяг оборотного капіталу, що використовується в операційному циклі, а також забезпеченні різних видів активів, що формуються за рахунок обсягу оборотного капіталу для прискорення обороту капіталу і забезпечення постійної платоспроможності підприємства, тощо [5, с. 77].

Основними проблемами в управлінні оборотним капіталом є управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та визначення джерел фінансування.

Система управління оборотним капіталом підприємства здійснюється за такими основними етапами:

1. Аналіз оборотного капіталу підприємства в попередньому періоді включає п'ять етапів.

На першому етапі аналізу розглядаються динаміка загального обсягу оборотного капіталу підприємства, темпи зміни середньої його суми в зіставленні з темпами зміни обсягу реалізації продукції і середньої суми всіх активів, динаміка питомої ваги оборотного капіталу у загальній сумі активів підприємства.

На другому етапі аналізу розглядається динаміка складу оборотного капіталу підприємства в розрізі основних його видів: запасів сировини, матеріалів і напівфабрикатів; запасів готової продукції; дебіторської заборгованості; залишків грошових активів. На даному етапі аналізу розраховуються та вивчаються темпи зміни суми кожного із цих видів оборотного капіталу у зіставленні з темпами зміни обсягу виробництва та реалізації продукції; розглядається динаміка питомої ваги основних видів оборотного капіталу у загальній їх сумі. Аналіз складу оборотного капіталу підприємства за окремими його видами дає змогу оцінити рівень ліквідності.

На третьому етапі аналізу вивчається оборотність окремих видів оборотного капіталу у загальній їх сумі. Цей аналіз проводиться з використанням коефіцієнта оборотності та періоду обороту оборотним капіталом. Установлюються загальна тривалість і структура операційного, виробничого й фінансового циклів підприємства, досліджуються основні фактори, що впливають на тривалість цих циклів.

На четвертому етапі визначається рентабельність оборотного капіталу, досліджуються фактори, що його формують.

На п'ятому етапі аналізу розглядається склад основних джерел фінансування оборотного капіталу – динаміка їх суми та питомої ваги в загальному обсязі фінансових засобів, інвестованих у ці активи; визначається рівень фінансового ризику, що генерується сформованою структурою джерел фінансування оборотного капіталу.

Результати аналізу дають змогу визначити загальний рівень ефективності управління оборотним капіталом на підприємстві та виявити основні напрями його підвищення в майбутньому періоді.

2. Визначення принципових підходів до формування оборотного капіталу підприємства. На даному етапі аналіз відображає загальну ідеологію фінансового управління підприємством із позицій прийнятного співвідношення рівня прибутковості та ризику фінансової діяльності.

Оборотний капітал визначає вибір визначеного типу політики його формування. Із наукової точки зору виділяються три принципові підходи до формування оборотного капіталу підприємства: консервативний, помірний і агресивний.

3. Оптимізація обсягу оборотного капіталу. Така оптимізація повинна виходити з вибраного підходу щодо формування оборотного капіталу, забезпечуючи заданий рівень співвідношення ефективності його використання і ризику.

Процес оптимізації обсягу оборотного капіталу складається з трьох основних етапів.

Перший етап. За результатами аналізу оборотного капіталу у попередньому періоді визначається система заходів щодо реалізації резервів, спрямованих на скорочення тривалості операційного, а в його рамках – виробничого та фінансового циклів підприємства. При цьому скорочення тривалості окремих циклів не повинно призводити до зниження обсягів виробництва та реалізації продукції.

Другий етап. На основі вибраного підходу до формування оборотного капіталу, запланованого обсягу виробництва й реалізації окремих видів продукції та розкритих резервів скорочення тривалості операційного циклу оптимізуються обсяг і рівень окремих видів цих активів. Засобом такої оптимізації виступає нормування періоду їх обороту та суми.

Третій етап. На даному етапі визначається загальний обсяг оборотного капіталу підприємства на наступний період.

4. Оптимізація співвідношення постійної та змінної частин оборотного капіталу. Сезонні особливості суттєво впливають на обсяг потреби в окремих видах оборотного капіталу для здійснення операційної діяльності.

Коливання в розмірах потреби в окремих видах оборотного капіталу можуть бути викликані й сезонними особливостями попиту на продукцію підприємства, тому в процесі управління оборотним капіталом варто визначати їх сезонну потребу, що становить різницю між максимальною та мінімальною потребами в них протягом року.

5. Забезпечення необхідної ліквідності оборотного капіталу. Усі види оборотного капіталу тією або іншою мірою є ліквідними, крім витрат майбутніх періодів і безнадійної дебіторської заборгованості.

Загальний рівень ліквідності повинен забезпечувати необхідний рівень платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями. Для цього повинна бути визначена частина оборотного капіталу у формі коштів, високо- і середньоліквідних активів з урахуванням обсягу й графіка майбутнього платіжного обороту.

6. Забезпечення підвищення рентабельності оборотного капіталу. Оборотний капітал повинен приносити визначений прибуток під час його використання у виробничо-збутовій діяльності підприємства.

Водночас окремі види оборотного капіталу можуть приносити підприємству прямий прибуток у процесі фінансової діяльності у формі відсотків і дивідендів. Тому складовою частиною розроблюваної політики є забезпечення своєчасного використання тимчасово вільного залишку грошових активів для формування ефективного портфеля короткострокових фінансових вкладень.

7. Забезпечення мінімізації втрат оборотного капіталу у процесі його використання. Усі види оборотного капіталу певною мірою схильні до ризику втрат, тому управління оборотним капіталом повинно бути спрямоване на мінімізацію ризику їх утрат, особливо в інфляційних умовах.

8. Формування принципів, що визначають фінансування окремих видів оборотного капіталу. Вихо-

дячи із загальних принципів фінансування активів, що визначають формування структури та вартості капіталу, слід конкретизувати принципи фінансування окремих видів і складових частин оборотного капіталу.

Залежно від фінансового менталітету менеджерів сформовані принципи можуть визначати широкий діапазон підходів до фінансування оборотного капіталу – від консервативного до агресивного.

9. Оптимізація структури джерел фінансування оборотного капіталу. На основі раніше визначених принципів фінансування у процесі розробки системи управління оборотним капіталом формуються підходи до вибору конкретної структури джерел фінансування, їх приросту з урахуванням тривалості окремих стадій фінансового циклу й оцінки вартості залучення окремих видів капіталу [3, с. 57].

Головним стимулом управління оборотним капіталом є отримання прибутку. Для скорочення ризику в управлінні оборотним капіталом необхідно правильно прийняти рішення щодо їх раціонального використання. Відповідно, для досягнення основної мети управління оборотним капіталом необхідно розв'язати такі завдання:

1) досягти оптимального обсягу і структури оборотного капіталу;

2) збільшити оборотність оборотного капіталу;

3) проаналізувати стан та ефективне використання оборотного капіталу;

4) зменшити боргові зобов'язання.

До основних функцій управління оборотним капіталом можна віднести:

– контрольну. Реалізація цієї функції пов'язана зі створенням системи постійного контролю над обсягами оборотного капіталу і станом ліквідності та платоспроможності підприємства;

– стабілізуючу. У процесі реалізації цієї функції повинен забезпечуватися достатній рівень ліквідності та платоспроможності підприємства, що є досить важливим для стабільного його функціонування та подальшого розвитку;

– аналітичну. Реалізація цієї функції забезпечує проведення постійного аналізу стану оборотного капіталу та всіх його складників, порівняння обсягів оборотного капіталу з поточними зобов'язаннями, дослідження його динаміки, здійснення аналізу факторів, які впливають на стан оборотного капіталу.

Система управління оборотним капіталом представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотного капіталу, раціоналізації й оптимізації структури джерел його фінансування (рис. 1) [2].

Система управління оборотним капіталом включає в себе процес прийняття управлінських рішень, але на цьому її функції не обмежуються. Під час аналізу систем управління оборотним капіталом як інструмент необхідно використовувати системний підхід, який базується на певних принципах:

– принцип взаємопов'язаності. Згідно із цим принципом, управління оборотним капіталом здійснюється у межах загальної системи управління фінансами підприємств, оскільки будь-яке управлінське рішення прямо або опосередковано впливає на ефективність діяльності підприємств;

– принцип своєчасності. Ураховуючи цей принцип, кожне управлінське рішення щодо формування та використання кожного складника оборотного капіталу має прийматися своєчасно та на основі отримання оперативної достовірної інформації;

– принцип координації. Даний принцип спрямовуватиме управлінців підприємств на досягнення узгодженості управлінських рішень у сфері оборотного капіталу з рішеннями щодо поточних зобов'язань;

– принцип безперервності. У межах цього принципу управління оборотним капіталом розглядається як постійний процес, який забезпечує прийняття низки управлінських рішень, що впливають на ліквідність та платоспроможність підприємства;

– принцип оптимальності. Виходячи із цього принципу, кожне управлінське рішення щодо визначення обсягів оборотного капіталу та всіх його складників спрямовується на знаходження їх оптимального розміру;

– принцип раціональності. Цей принцип означає, що всі складники оборотного капіталу повинні бути раціонально розміщені між стадіями відтворювального процесу підприємства [1, с. 41].

Разом із функціями управління оборотним капіталом має оцінюватися за методикою, яка впроваджується у практиці зарубіжних та вітчизняних підприємств, зокрема:

Рис. 1. Система управління оборотним капіталом підприємства

– методом коефіцієнтів;
– методом нормування;
– методом АВС;
– оптимізацією [4, с. 27].

Метод коефіцієнтів дає можливість обчислити показники стану оборотного капіталу, стану джерел, які формують оборотний капітал, та ефективність їх використання.

Теоретики і практики приділяють значну увагу такому методу управління оборотним капіталом, як нормування, що може використовуватися лише для управління певною частиною оборотного капіталу підприємства, яка нормується. Існує низка факторів, які впливають на визначення потреби в оборотних коштах під час їх нормування підприємством, а саме умови постачання товарно-матеріальних цінностей та організації процесу виробництва.

Метод АВС – метод, згідно з яким усю номенклатуру запасів, використовуваних на виробництві, залежно від їх цінності поділяють на три категорії: група А – запаси, які є найціннішими з погляду їх вартості, але в натуральному вираженні використовуються в малих кількостях, ці види сировини (матеріалів) займають 50% у загальній структурі витрат на виробництво продукції); група В – запаси із середньою вартістю і середньою кількістю їх використання у виробничому процесі (частка цієї групи сировини перевищує 25% закупівель); група С містить різноманітний асортимент запасів, які одночасно є незначними з погляду їх вартості у грошовому вираженні.

Оскільки в структурі собівартості продукції найбільшу питому вагу становлять витрати на сировину та матеріали, то вітчизняним підприємствам доцільно проводити АВС-аналіз цього елемента витрат. Окрім того, використовуючи метод АВС, промислові підприємства мають можливість шукати резерви зниження собівартості у розрізі окремих центрів затрат, інвестиційних проектів чи видів продукції [2].

Висновки. Створення ефективної системи управління оборотним капіталом здійснюється для оптимізації забезпечення потреб у придбанні необхідних видів оборотного капіталу, досягнення таких обсягів оборотного капіталу, які б відповідали обсягам фінансово-господарської діяльності з метою оптимізації прибутку та мінімізації витрат за безпечного рівня ризику. Раціональне використання оборотного капіталу сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності та рентабельності. У разі виконання даних умов підприємство в змозі своєчасно і повністю виконувати розрахунково-платіжні зобов'язання, які в них є перед іншими економічними суб`єктами, що дасть можливість для ефективної функціональної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О.С. Бондаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 4. – С. 40–44.
2. Брушко Ґ.В. Методологічні основи управління оборотним капіталом / Ґ.В. Брушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179/knp179_31-33.pdf.
3. Єйбоженко О.М., Люта О.В. Система управління оборотним капіталом підприємства / О.М. Єйбоженко, О.В. Люта // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 5. – 232 с.
4. Пельтак Л.В., Писаренко С.М. Методологічні аспекти формування системи управління оборотним капіталом підприємства / Л.В. Пельтак, С.М. Писаренко // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1. – 47 с.
5. Польова О.Л. Управління дебіторською заборгованістю аграрних підприємств / О.Л. Польова // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Глобальні виклики розвитку обліку, економіки та фінансів національних підприємств». – Миколаїв, 2015. – С. 75–78.
6. Сіроткін С.А. Оборотні кошти та оборотні активи в сучасній економіці / С.А. Сіроткін // Регіональна економіка і управління. – 2012. – № 1(9). – С. 65.
7. Ящук Д.Л. Дослідження методології управління оборотним капіталом машинобудівних підприємств в умовах кризи / Д.Л. Ящук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/10ydlsof.pdf.

УДК 338.984

Романенко Л.Ф.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу
Київського національно економічного університету
імені Вадима Гетьмана

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ТА ОЦІНКА ЇХ ЕФЕКТИВНОСТІ

В статті проаналізовано сутність, роль та особливості маркетингових комунікацій в Інтернет та оцінка їх ефективності.
Ключові слова: Інтернет, маркетингові комунікації, оцінка ефективності, інформаційне суспільство.

Романенко Л.Ф. МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ
В статье проанализирована сущность, роль и особенности маркетинговых коммуникаций в Интернет и оценка их эффективности.
Ключевые слова: Интернет, маркетинговые коммуникации, оценка эффективности, информационное общество.

Romanenko L.F. MARKETING COMMUNICATIONS AND ASSESSMENT OF THEIR EFFECTIVENESS
The article analyzes the nature, role and characteristics of marketing communication on the Internet and assess their effectiveness.
Keywords: Internet, marketing communications, evaluation, information society.

В сучасних умовах важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності підприємств виступають ефективні маркетингові комунікації. Цей процес характеризується широким використанням різноманітних комунікаційних засобів, формуванням та реалізацією дієвого інформаційного впливу на поведінку цільового сегменту ринку, здатністю підприємств формувати інтегровану дію всіх інструментів системи маркетингових комунікацій. Інтенсивний розвиток мережі Інтернет в сучасному інформаційному суспільстві суттєво вплинув на модернізацію маркетингових комунікацій. Підприємства з метою посилення своїх конкурентних позицій на ринку та активізацію впливу на існуючих та потенційних споживачів – користувачів Інтернет почали розробляти та впроваджувати маркетингові Інтернет-комунікації.

Теоретичні засади формування та розвитку системи маркетингових комунікацій та її інструментів досліджували відомі зарубіжні та вітчизняні науковці: Ф. Котлер, А. В. Войчак, Е. Н. Голубкова, А.П. Егоршин, Т.І. Лук'янець, Н.І. Норіцина, Т.О. Примак, Е.В. Ромат. Теоретичні засади дослідження маркетингових технологій та маркетингових Інтернет-комунікацій досліджували у своїх наукових працях такі відомі вчені, як: Д. Белл, Е. Кінг, Г. Васильєв, Ф. Гуров, М. Окландер, В. Пилипчук, А. Шеремет.

Однак, в умовах інтенсивного розвитку інформаційного суспільства, активізацією в останні роки в Україні цього процесу та інтенсивного використання вітчизняними підприємствами маркетингових комунікацій в мережі Інтернет, проблеми ефективного впровадження маркетингових Інтернет-комунікацій та оцінки їх ефективності потребують проведення наукових досліджень.

Метою статті є дослідження особливостей та ролі маркетингових Інтернет-комунікацій в діяльності вітчизняних підприємств та оцінка їх ефективності. Для досягнення цієї мети використані наступні методи наукового дослідження: теоретичного узагальнення – для визначення вихідних категорій системи маркетингових комунікацій; аналізу і синтезу для деталізації інструментів маркетингових Інтернет-комунікацій; системного аналізу для визначення і обґрунтування оцінки ефективності маркетингових комунікацій в Інтернет та її показників.

Результати дослідження. Використання підприємствами маркетингових комунікацій в Інтернет дозволяє суттєво підвищити взаємодію всіх учасників комунікаційного процесу, дуже швидко знаходити необхідні обсяги інформації про існуючих та потенційних споживачів-користувачів мережі Інтернет, конкурентів та інвесторів. Маркетингові комунікації в мережі Інтернет характеризуються інтерактивністю та надзвичайно високою персоніфікацією. Їх властивості проявляються в багатовекторній моделі комунікацій «багато для багатьох». При цьому значно підвищується роль споживачів та зміна їх поведінки за рахунок самостійного пошуку інформації. Все це є перевагою маркетингових Інтернет-комунікацій та відрізняє їх від традиційних маркетингових комунікацій, що представлені в табл. 1.

Дані таблиці 1 свідчать, що для кожного інструменту традиційного маркетингу існує відповідний

Таблиця 1

Маркетингові комунікації в умовах традиційного та Інтернет-маркетингу

Реклама у традиційному маркетингу	Реклама у мережі Інтернет
• реклама у друкованих засобах масової інформації • реклама в галузевих газетах і журналах • реклама на телебаченні • поштова реклама • друкована (поліграфічна) реклама • реклама на радіо • зовнішня реклама • реклама в довідниках	• банерна реклама на великих порталах, контекстна реклама, медійно-контекстна реклама, геоконтекстна реклама, веб-сайт • банерна реклама, контекстна та медіа-контекстна реклама • анімаційна банерна реклама, спливаючі вікна, флеш-реклама • реклама сайта компанії за допомогою електронної пошти • розсилка спаму або індивідуальних листів – банерна та контекстна реклами • розміщення рекламних файлів на спеціальних веб-ресурсах (подкаст-терміналах) • контекстна та банерна реклами з використанням пошукових систем, порталів, каталогів, конференцій, списків розсилок • реєстрація сайта в пошукових системах та каталогах, електронна дошка оголошень

інструмент маркетингових Інтернет-комунікацій , які направляють користувачів на Інтернет-ресурс підприємства.

Маркетингові Інтернет-комунікації, які активно використовуються вітчизняними підприємствами характеризуються наступними особливостями:

– користувачі мережі Інтернет виступають суб'єктом ринкових відносин (споживачі-користувачі та підприємства/організації-продавці);

– здійснюється цілеспрямований вплив на цільовий сегмент ринку, його персоніфікація шляхом розміщення інформації на відповідних профільних сайтах, незалежно від місця його розташування;

– відбувається поєднання властивостей газет, журналів, телебачення, радіо, телефонного спілкування у комунікаційній діяльності в мережі Інтернет;

– завдяки маркетинговим Інтернет-комунікаціям автоматично оцінюється комерційний ефект рекламного повідомлення;

– значно простіше проводити моніторинг в Інтернет комунікаційної активності конкурентів;

– легше відбувається зворотній зв'язок зі споживачами через маркетингові Інтернет-комунікації завдяки Інтернет-ресурсу (сайту) підприємства чи присутності у соціальних мережах;

– відбувається досить швидке оновлення інформації, яка направляється споживачам та способів впливу на них.

Функціональна спеціалізація в проведенні підприємствами маркетингових Інтернет-комунікацій проявляється наступним чином:

– створення і просування сайтів, контенту, додатків, пошукового маркетингу;

– проведення аудиту параметрів відвідування і результативності Інтернет-ресурсу підприємства;

– розробка і розміщення контекстної, таргетної і медійної реклами;

– розробка проектів з використанням телебачення, електронної пошти і організація електронної комерції, створення Інтернет-магазина;

– використання вірусного маркетингу.

Маркетингові Інтернет-комунікації повинні бути повноцінно інтегровані в цикл інтерактивної та інтенсивної взаємодії зі споживачами-користувачами, яка гарантує підприємству успішний збут продукції, прибутковість та посиленні ринкової позиції.

Оптимізація процесу використання маркетингових комунікацій в мережі Інтернет повинна відбуватися шляхом постійної інтерактивної взаємодії та залежить від своєчасних коригувань параметрів отриманого трафіку від автоматизованих сервісів Google Analytics, Yandex Метріка, CoMagic [10; 11; 12; 13]. Аналіз поведінки споживачів здійснюється на основі використання даних cookie. Це інформація, яка зберігається на комп'ютерах споживачів-користувачів мережі Інтернет надає великі можливості підприємствам у визначенні цільового сегменту ринку, з'ясуванні його потреб і бажань, обліку кількості показів і кліків.

Отже, таргетинг на основі cookie-файлів дозволяє дослідити характеристики кожного конкретного споживача-користувача на основі аналізу його профілю, який містить у собі інформацію про його пошукові запити, переглянуті сторінки Інтернет-ресурсів, замовлені чи здійснені покупки у Інтернет-магазинах. Далі, на основі виявленої цільової аудиторії розробляється рекламне звернення, яке розміщується на тих ресурсах, які відвідує цільовий сегмент ринку, коли споживач-користувач мережі Інтернет відвідує будь-який з тисяч сайтів, йому зразу демонструється банер з відповідною рекламою [4; 5; 6; 7; 9; 10; 11; 12; 13].

Формування та впровадження підприємствами маркетингових Інтернет-комунікацій вимагає оцінки їх ефективності. Оцінка ефективності маркетингових комунікацій в Інтернет потребує врахування факторів, які впливають на кінцевий результаті, що свідчать про рівень досягнення запланованих цілей. Тобто потрібно аналізувати не тільки співвідношення витрат із досягнутим результатом, але й внесок кожної складової інструментів системи маркетингових комунікацій в Інтернет на досягнення визначеної мети. Провідні вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти запропонували визначати економічну ефективність маркетингових комунікацій в Інтернет на основі використання статистичної моделі регресивного аналізу.

Використання парної корекції в даній моделі дозволяє з'ясувати залежність від впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет та результатами економічної діяльності підприємства [1; 2; 3; 6; 7; 8].

$$P = X + Y_1F_1 + Y_2F_2 + Y_3F_3 + \cdots Y_nF_n \ ,$$

де $F_1 \cdots F_n$ – витрати на інструменти маркетингових комунікацій в Інтернет.

Показником економічної ефективності маркетингових комунікацій в Інтернет є приріст прибутку після їх реалізації, який розраховується за формулою:

$$\Delta П = П_{к2} - П_{к1} \ ,$$

де $\Delta П$ – приріст прибутку, $П_{к1}$ – обсяг прибутку до впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет, $П_{к2}$ – обсяг прибутку після впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет.

Показником економічної ефективності від впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет виступає і приріст вартості бренду підприємства

$$\Delta В_б = В_{б2} - В_{б1},$$

де $\Delta B_б$ – приріст вартості бренду підприємства, $B_{б1}$ – вартість бренду підприємства до впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет, $B_{б2}$ – вартість бренду підприємства після впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет.

Показник комунікаційної ефективності від впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет розраховується за слідуючою формулою:

$$\Delta K_i = \Delta S = S_2 - S_1,$$

де ΔK_i – комунікаційний ефект, ΔS – зміна числа звернень споживачів-користувачів Інтернет до підприємства, S_1 – число звернень споживачів-користувачів Інтернет до впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет, S_2 – число звернень споживачів-користувачів Інтернет після впровадження маркетингових комунікацій в Інтернет .

Ефективність маркетингових комунікацій в Інтернет також розраховується на основі показника сукупності переглядів реклами споживачами-користувачами Інтернет:

$$СП = \sum_{i=1} А + П_р \ ,$$

де $СП$ – сукупність переглядів реклами в Інтернет;

$А$ – чисельність аудиторії по кожному виду Інтернет-реклами;

$П_р$ – кількість носіїв рекламних повідомлень в Інтернет.

Отже, розрахунок показників ефективності реалізації маркетингових Інтернет-комунікацій можна проводити різними показниками економічної та комунікаційної ефективності.

Висновки. В умовах інформатизації суспільства вітчизняні підприємства повинні активно впроваджувати маркетингові Інтернет комунікації. Це дозволить активізувати вплив на існуючих та потенціальних споживачів-користувачів мережі Інтернет, посилити конкурентні позиції на існуючих ринках, активізувати вихід на нові ринки, збільшити обсяг збуту та прибутковість. В цих умовах виникає потреба постійно проводити оцінку ефективності використання системи маркетингових Інтернет-комунікацій, як в цілому, так і кожного з її інструментів, що вимагає постійної наукової дискусії по окресленим питанням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навч. посібн. / В.В. Вітлінський – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Данько Т.П. Количественные методы анализа в маркетинге / Т.П. Данько, И.И. Скоробагатько. – СпБ.: Питер, 2005г. – 213 с.
3. Дихтель Е. Практический маркетинг: учеб. Пособие / Е. Дихтель, Х. Хершген; под ред. И.С. Минько; пер. С нем. А.М. Макарова – М. : Высш. Шк., 1998. – С. 243.
4. Ерофеев С. Таргетированая реклама: работа над ошибками [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://blogssmartzone.com/94185-html
5. Кубка М. Новые инструменты для работы с конверсиями [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.slindeshare.net/kmih/e-target-33033170
6. Лук´янець Т.І., Литвиненко Я.В. Маркетингова політика комунікацій: навч. посібник / Т.І. Лук´янець, Я.В. Литвиненко. – К.: Знання 2010. – 294 с
7. Лебеденко М.С. Веб-ресурс як ефективний інструмент маркетингових комунікацій [Електронний ресурс] / М.С. Лебеденко, І.В. Лученко. // Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_2_1/178-182.pdf.
8. Майборода О.О. Маркетингова політика комунікацій: монографія / О.О. Майборода – К. : «Ліра», 2008. – 383 с.
9. Никифорова Э. Технологии для реализации программ лояльности в емейл сообщениях [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.slideshare.net/ellnikiforova/ss-32908922
10. Роль digital в жизни бренда [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.slideshare.net/denero/denero-digital-role
11. Розкрутка сайтів і пошукова оптимізація [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.aweb.com.ua/ua
12. Хови Джейкобсон. Google AdWords и контекстная реклама для «чайников». – М. : Уильямс, 2009. – 432 с.
13. Ярошенко А. Онлайн сообщества – дань моде или эффективный инструмент [Електронний ресурс] / А. Ярошенко // Discover. Share. Present. – Режим доступу: http://www.slideshare.net/newstrategies/hap-52844757?related=1.

УДК 338.012

Романенко О.О.
кандидат економічних наук, доцент
декан факультету економіки і права
Київський національний лінгвістичний університет

ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розглянуто особливості використання системи цифрового маркетингу для формування та ефективної реалізації маркетингових стратегій підприємств, детально проаналізовані складові цієї системи та етапи маркетингового процесу з використанням технологій цифрового маркетингу.

Ключові слова: система цифрового маркетингу, маркетингові стратегії, маркетингові стратегії просування в Інтернет продукції підприємства, бізнес (веб)-аналітика, структура рівнів Інтернет-ресурсу.

Романенко О.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВНЕДРЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассмотрены особенности использования системы цифрового маркетинга для формирования и эффективной реализации маркетинговых стратегий предприятия, детально проанализированы этапы маркетингового процесса с использованием технологий цифрового маркетинга.

Ключевые слова: системы цифрового маркетинга, маркетинговые стратегии, маркетинговые стратегии продвижения в Интернет продукции предприятия, бизнес (веб)-аналитика, структура уровней Интернет-ресурса.

Romanenko O.O. THE USE OF DIGITAL MARKETING FOR THE EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF MARKETING STRATEGIES FOR FOOD ENTERPRIS

The article describes the features of the use of digital marketing system for generating and implementing effective marketing strategies of the enterprise, the stages of the marketing process are analyzed in detail with the use of digital marketing technology.

Keywords: digital marketing systems, marketing strategies, marketing strategies to promote Internet enterprise, business (web) -analitika structure levels of an Internet resource.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку інформаційного суспільства (2003р. – теперішній час) почав активно розвиватися цифровий маркетинг. Данько Т.П., Китова О.В. вважають, що цифровий маркетинг – це маркетинг, що забезпечує взаємодію з клієнтами та бізнес-партнерами з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій та електронних пристроїв, у більш широкому сенсі це реалізація маркетингової діяльності з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій. [2]

Цифровий маркетинг використовує Інтернет – маркетингові технології, мобільні технології, хмарні технології, бізнес–аналітику на основі цифрових технологій, соціальних медіа. Це сприяє: збільшенню конверсії (коли рекламу супроводжує зображення); збільшення кількості відвідувачів сайту (існуючих і потенційних користувачів-споживачів, коли на головній сторінці є відео чи анімаційний ролик); підвищення іміджу та відомості підприємства (коли воно пропонує безкоштовні сервіси по обміну фотографіями і відео); збільшення продажів конкретних товарів та збуту в цілому (коли підприємство присутнє у соціальних мережах і має блоги, які ведуть керівники підприємства та його найкращі фахівці-професіонали).[3] Для цього можливо використовувати такі основні інструменти і методи цифрового маркетингу як контекстна реклама, технології. Big Date – масиви даних великих обсягів, ретаргетінг (пере націлювання); мобільний маркетинг; електронну пошту; вірусний маркетинг; торги в реальному часі (RTB), соціальний медіа маркетинг (SMM); оптимізацію для соціальних мереж (SMO); оптимізацію сайту в пошукових системах (SEO) та всі види медійних ресурсів в мережі Інтернет. З огляду на це, для підрозділу маркетингу на підприємстві система цифрового маркетингу буде якісно новим функціональним елементом при взаємодії з зовнішнім середовищем та цільовим сегментом ринку.[6, 7, 8]

Система цифрового маркетингу повинна виконувати такі ж цілі, задачі і функції як і традиційна система маркетингу, в той же час суттєво, кардинально змінюється методологічна основа та засоби досягнення маркетингових тактичних і стратегічних цілей. Можна надати слідуюче визначення цифрового маркетингу – цифровий маркетинг – це вид маркетингової діяльності, що за цифровими каналами цифровими методами дозволяє адресно взаємодіяти з цільовими сегментам ринку у віртуальному та реальному середовищах. Іншими словами це сучасний маркетинг, якому властива дуальність через його гібридний характер: частина функцій виконується в онлайн, а частина в офлайн-середовищі.

Теоретичні основи формування і розвитку маркетингових технологій у віртуальному середовищі присвятили свої праці такі вчені, як: Д. Белл, Г. Васильєв, М. Зуєв, Е. Кінг, Т. Козлова, Е. Крикавський, М. Окландер, В. Пилипчук, Р. Редік, А. Шеремет. В той же час методологічне, наукове, методичне обґрунтування місця і ролі маркетингових стратегій в умовах інформатизації суспільства, етапів здійснення маркетингового процесу використанням технологій цифрового маркетингу та особливостей реалізації на підприємствах харчової промисловості залишаються предметом наукової дискусії. Ці проблеми недостатньо розкриті в науковій літературі, внаслідок чого виникає необхідність дослідження комплексу питань окресленої проблематики.

Метою статті є дослідження системи цифрового маркетингу та аналіз впливу на реалізацію маркетингових стратегій на підприємствах. Для досягнення

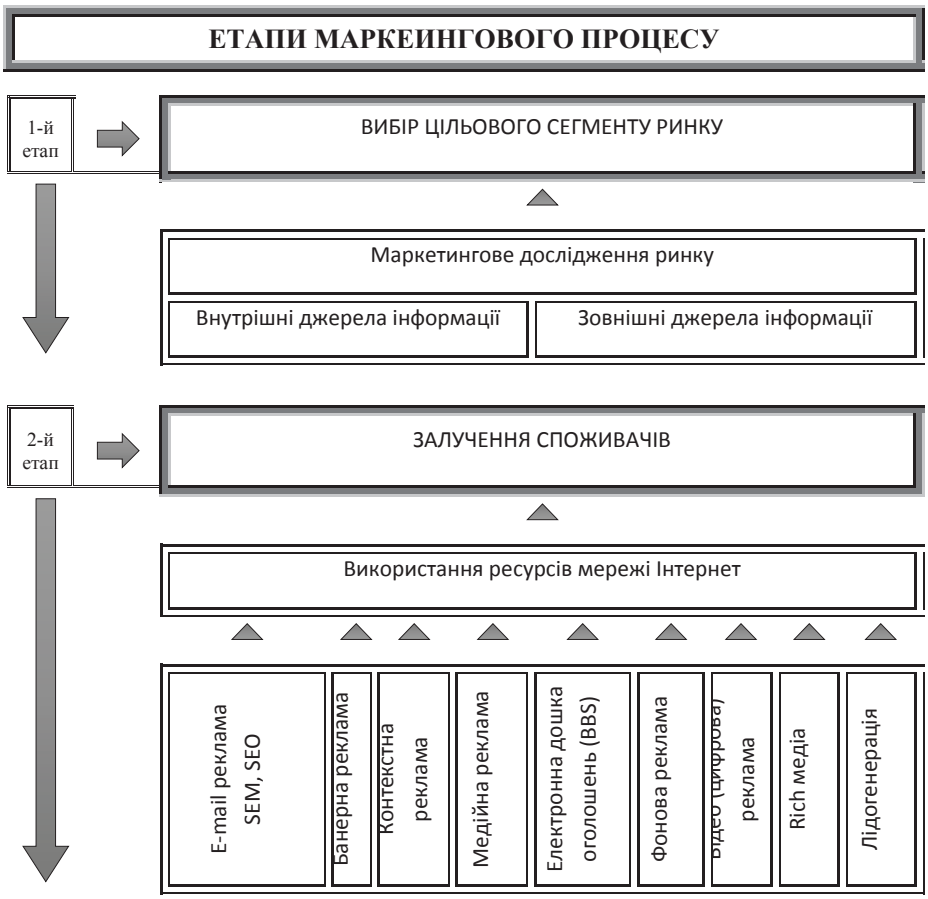


Рис. 1. Етапи маркетингового процесу (традиційного та з використанням технологій цифрового маркетингу)
(початок рис. 1)

Джерело: в ласна розробка автора

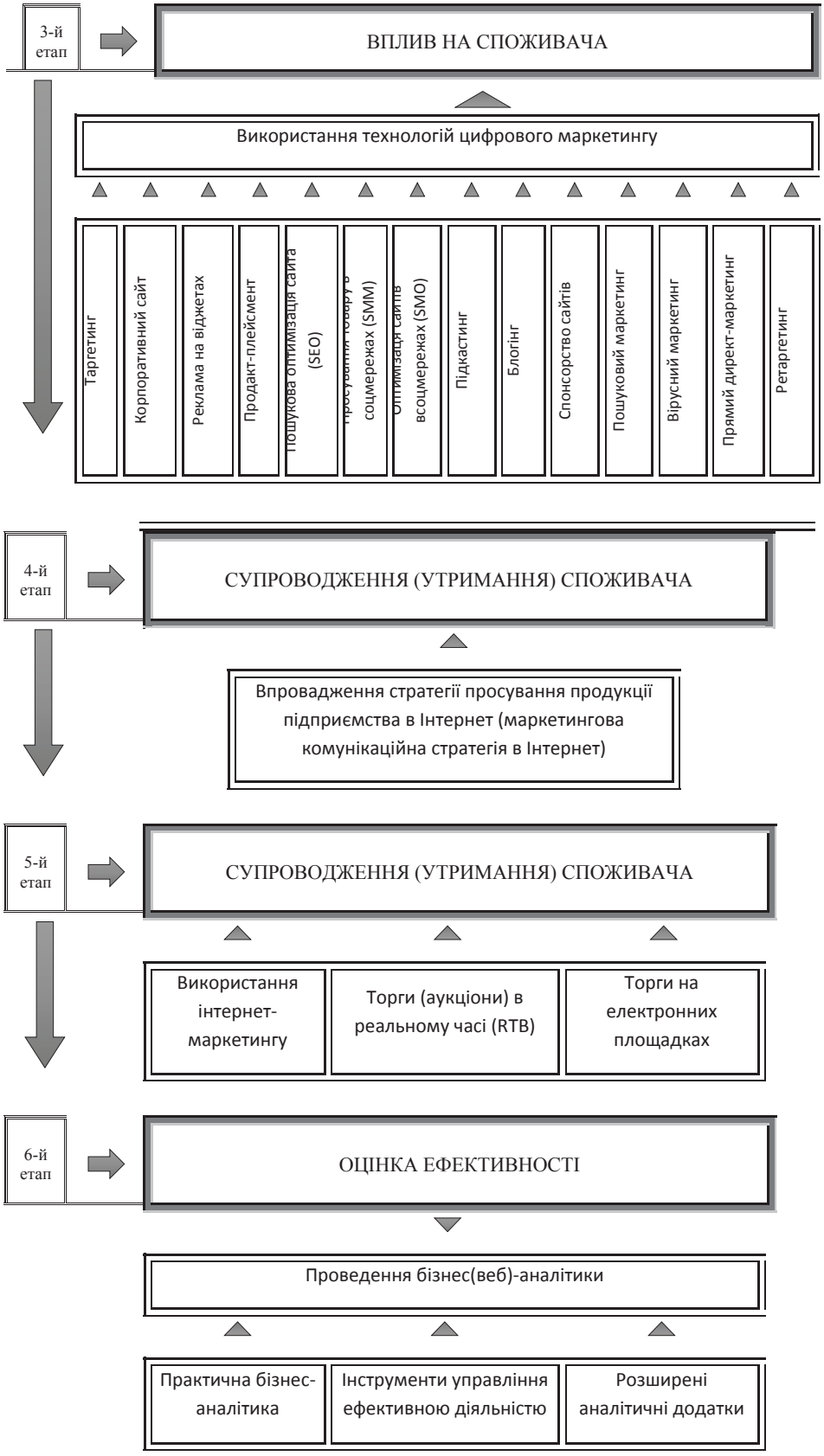


Рис. 1. Етапи маркетингового процесу (традиційного та з використанням технологій цифрового маркетингу)
(закінчення рис. 1)

Джерело: Власна розробка автора

цієї мети в статті були використані такі методи дослідження: теоретичного узагальнення – для визначення вихідних категорій цифрового маркетингу та маркетингових стратегій; аналізу та синтезу – для деталізації етапів маркетингового процесу з використанням технологій цифрового маркетингу та окреслення маркетингових стратегій та обґрунтування стратегічних цілей; системного підходу – для аналізу системи цифрового маркетингу та його складових.

Результат. Систему цифрового маркетингу потрібно формувати та використовувати на підприємствах виходячи із логічної схеми традиційного маркетингового процесу, орієнтованого на успішний збут продукції (рис. 1).

На рис. 1 наведено шість основних етапів реалізації традиційного маркетингового процесу, які адаптовані та узгоджені з технологіями цифрового маркетингу.

Система цифрового маркетингу повинна використовуватися підприємствами харчової промисловості для ефективного вирішення наступних маркетингових задач та досягнення таких стратегічних цілей:

1) збільшення продажу продуктів харчування та збуту продукції підприємства в цілому;

2) проведення маркетингових досліджень та оперативне отримання маркетингової інформації;

3) позиціювання продукції підприємства харчової промисловості на ринку;

4) ефективний маркетинговий вплив на цільовий сегмент ринку (існуючих та потенційних споживачів);

5) формування іміджу підприємства харчової промисловості, відношення споживачів до товарної марки, конкретних продуктів харчування;

6) інформування цільової аудиторії про наявні продукти харчування;

7) формування комунікацій з потенційними споживачами;

8) формування лояльних споживачів та збільшення їх аудиторії;

9) стимулювання продажів для споживачів і торгового персоналу;

10) стимулювання пробних повторних оптових купівель продуктів харчування;

11) оцінка ефективності маркетингової діяльності підприємства харчової промисловості, маркетингових стратегій при використанні цифрового маркетингу;

12) збільшення ефективності використання інших маркетингових інструментів. [1; 4; 8].

На рис. 2 представлена система цифрового маркетингу, яка з нашої точки зору складається з 3 підсистем: підсистема – маркетингові стратегії просування в Інтернет продукції підприємства; підсистема бізнес (веб) – аналітики, підсистема – структура рівнів Інтернет – ресурсу (веб-сайта) підприємства.

При реалізації стратегії просування продукції в Інтернет (рис.2) підприємства харчової промисловості, використовуючи технологію цифрового маркетингу, можуть запроваджувати такі стратегії, як: стратегія тестування рекламних площадок; стратегія трафікового просування; стратегія управління іміджем підприємства; стратегія проактивного просування; цільова стратегія (збутовий таргетинг, маркетингове переслідування та маркетингове маніпулювання. Структура Інтернет – ресурсу підприємства має інформаційний, комерційно-збутовий та комунікаційний рівні, які направлені на активізацію продажу продукції підприємства харчової промисловості та використання отриманої маркетингової інформації для успішної реалізації (проведення) товарної, цінової, комунікаційної та збутової політики підприємства. Веб-аналітика підприємства в системі цифрового маркетингу є найважливішою складовою, де концентрується весь комплекс маркетингової інформації, отриманої від реалізації стратегії просування продукції підприємства в Інтернет та функціонування Інтернет-ресурсу (сайта) підприємства. Цю інформацію підприємство харчової промисловості повинно використати для прийняття ефективних управлінських рішень при виробництві та реалізації продуктів харчування відповідно до потреб і бажань цільового сегменту ринку щодо їх якості, безпечності, корисності, своєчасної організації системи закупівель сільськогосподарської сировини та посилення його конкурентоспроможності.

Реалізація стратегії просування продукції підприємства в Інтернет в інформаційному суспільстві при використанні системи цифрового маркетингу може здійснюватися на основі таких його стратегій (цифрового маркетингу): «стратегія тестування рекламних площадок»; «стратегія трафікового просування»; «стратегія управління іміджем підприємства»; «цільова стратегія»; «стратегія проактивного просування» [4; 5].

При реалізації «стратегії тестування рекламних площадок» відбувається аналіз та оцінка рекламних площадок та пошукових запитів з метою оцінки обсягу попиту на продукт харчування, визначення вартості досягнення маркетингових цілей та ефективності кожного джерела трафіка. При цьому використовують контекстну рекламу, медійну рекламу, банерну рекламу, цифрову рекламу.[8] Здійснюється оцінка якісних результатів, як відношення витрат на залучення цільової аудиторії до комерційного ефекту (реалізація маркетингової цілі) за формулою:

$$W = \frac{В_{тр}}{К_{мц}}$$

де W – середня вартість досягнення маркетингової цілі користувачем (споживачем);

$В_{тр}$ – бюджет на конкретне джерело трафіка;

$К_{мц}$ – кількість маркетингових цілей, які досягнув споживач.

На основі цього співробітники підрозділу маркетингу мають змогу отримати інформацію як стосовно загального попиту по кожній рекламній площадці (носію реклами) так і про найбільш джерело трафіку.

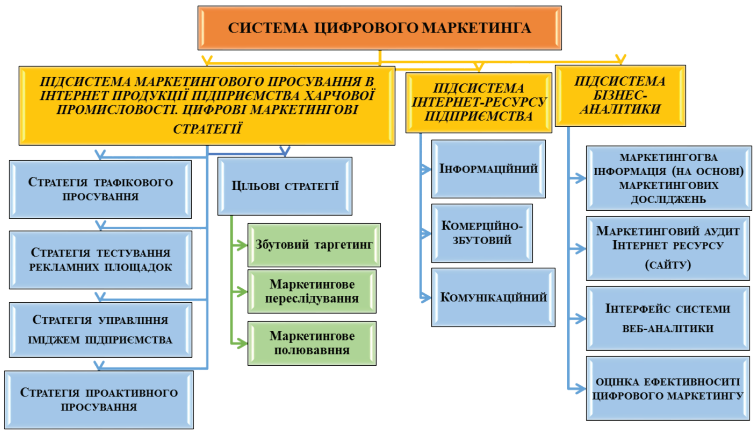


Рис. 2. Система цифрового маркетинг

Це дозволяє прорахувати необхідний бюджет та оцінити прогнозний обсяг продажу продукції підприємства харчової промисловості в мережі Інтернет.

«Стратегія управління іміджем підприємства» використовується для підвищення іміджа довіри у користувачів, пізнаваємості підприємства при просуванні його в мережі Інтернет. Для цього використовуються слідуючі два підходи:

По-перше, просування по інформаційним пошуковим запитам, продуктам харчування конкурентів, конкурентним брендам, активізує вплив на потенційних споживачів, які є споживачами підприємств конкурентів.

По-друге, збільшення цитування в соціальних мережах. Працівники підрозділу маркетингу повинні створювати та збільшувати позитивний інформаційний вплив на цільовий сегмент інтернет-ресурсу, реагувати, відповідати та нівелювати негативну реакцію, бо існуючі користувачі самостійно розповсюджують рекламну інформацію. Ефективність рекламної кампанії залежить від кількості і якості рекламного контенту. Це все впливатиме на позитивну реакцію існуючих та потенційних користувачів сайта підприємства і стимулюватиме їх здійснити певні комерційні дії.

«Цільова стратегія» націлена на залучення цільового сегменту веб-сайта підприємства, який має високу купівельну спроможність шляхом ефективного маркетингового впливу для отримання очікуваного результату (попереднє замовлення, замовлення на розрахунок вартості здійснення купівлі). Для цього використовуються наступні джерела трафіка: соціальні мережі; соціальні медіа носії; PR біржі; контекстна, медійна, банерна реклама; електронна дошка оголошень; фонова та цифрова реклама; електронна пошта. «Цільова стратегія» через такі види: «збутовий таргетинг», «маркетингове переслідування» та «маркетингове маніпулювання».

При реалізації збутового таргетингу показ рекламної інформації (контекстна, медійна, банерна і т.д.) направлений на той цільовий сегмент (досить обмежений), який налаштований придбати продукт харчування, здійснити іншу комерційну дію.

Структура пошукового запиту дозволяє вибрати релевантні ключові слова, по яких і буде здійснюватися надання рекламної інформації користувачам. Таким чином, співробітники підрозділу маркетингу мають можливість мінімізувати витрати на рекламу і в той же час за рахунок точного налаштування показу різних видів реклами збільшується маркетинговий вплив на користувача і прогнозований обсяг продажу продукції підприємства.

«Маркетингове переслідування» використовує налаштування рекламних блоків, які демонструються користувачам, котрі здійснили певні дії на сайті підприємства (зробили попереднє замовлення, завантажили прайс-лист продукції підприємства, зробили інші активні дії). Якщо потім вони вийшли зі сторінки сайта, то тоді активно починає діяти маркетингове переслідування. Цим користувачам показуються рекламні блоки: підприємства на відомих Інтернет-порталах. При цьому використовуються соціальні мережі, сайти партнерів, сервіси електронної пошти. Слід врахувати, що той цільовий сегмент, який підпадає під маркетингове переслідування, буде значно меншим ніж загальна аудиторія Інтернет-ресурсу (сайта), а значить і менші фінансові витрати. За рахунок маркетингового переслідування потенційні споживачі-покупці знову повертаються на сайт підприємства. Для зменшення негативної реакції споживачів, при реалізації цієї стратегії співробітникам підрозділу маркетингу слід чітко виокремити обмеження. До яких відносяться: частота показу користувачеві різних видів Інтернет медіаносіїв (доба, кількість, період маркетингового переслідування) (кількість годин); обмеження по рекламним площадкам; можливість ліквідувати рекламну інформацію відповідно до бажань користувачів.

«Маркетингове маніпулювання» використовується тоді, коли користувачі отримують переваги в першу чергу фінансові. Для цього використовують певні промо-акції в соціальних мережах. Вартість продукції зменшується в залежності від конкретних дій цільового сегмента, якщо користувач робить такі дії як: відмітки, цитування та скачування контенту, коментарі, завантаження власного контенту. За рахунок маркетингового маніпулювання здійснюється вплив на користувачів, які не входили до цільового сегмента (не були користувачами Інтернет-ресурсу підприємства).

Отже, ефективність цільової стратегії в цілому збільшується за рахунок чіткого налаштування таргетинга рекламної кампанії підприємства. Це дозволяє збільшити кількість потенційних споживачів-користувачів, а значить прогнозування динаміки обсягу збуту продукції, при зменшенні кількості показу рекламної інформації.

«Стратегія трафікового просування» в мережі Інтернет. Для збільшення обсягу трафіка сайта збільшується кількість цільових сторінок, які знаходяться в індексі пошукових систем та займають активні місця в пошуковому рейтингу, при цьому інформація повинна максимально відповідати пошуковим запитам споживачів. Це збільшує охоплення кількості пошукових запитів та обсяг трафіка. Реалізація «стратегії трафікового просування» дозволяє повністю охопити цільовий сегмент Інтернет-ресурса (існуючих та потенційних споживачів), бо по всім запитам користувачів сайт підприємства буде займати перші позиції в рейтингу пошукових систем та надавати ту інформацію про продукцію підприємства харчової промисловості, яка найбільше відповідає потребам і запитам користувачів.

«Стратегія проактивного просування продукції підприємства». Ця стратегія дозволяє отримати комерційний ефект поєднуючи кількість джерел трафіка з плануванням рекламної кампанії. При ефективному поєднанні переваг Інтернет-рекламної кампанії можливо забезпечити Інтернет-ресурс підприємства постійним обсягом трафіка в залежності від попиту користувачів. В цьому випадку фінансові витрати на Інтернет-медіаносії значно нижчі за традиційні види реклами. Реалізацію стратегії проактивного просування» слід використовувати наступнимим чином: по-перше, спочатку здійснити першочергове отримання трафіка; по-друге, після отримання трафіка здійснити активний маркетинговий вплив на користувача (споживача).

Першочергове отримання трафіка дозволяє спочатку охопити потенційно важливий сегмента ринку, а далі за рахунок трафікового просування забезпечується охоплення всього цільового сегменту на довгостроковий період часу. Комерційний ефект при цьому слід очікувати через певний проміжок часу, тому в даному випадку першочергове завдання отримати для підприємства харчової промисловості потенційних споживачів-покупців.

Посилення маркетингового впливу засобами Інтернет-реклами слід використовувати в поєднанні з трафіковим просуванням, але в залежності від рівня

попиту користувачів. Тільки в такому випадку є можливість отримати збільшення цільового сегменту Інтернет-ресурсу підприємства харчової промисловості та реалізації стратегічних маркетингових задач.

«Стратегія проактивності просування» призводить до максимального ефекту при поєднанні планування рекламних заходів трафікового просування і чіткого налаштування таргетингу при показі рекламних блоків.

Висновки: Досліджена і обґрунтована автором система цифрового маркетингу дозволить поєднати маркетингову комунікаційну стратегію в Інтернет (стратегію просування продукції), маркетингове дослідження ринку, позиціювання продукції, залучення та рух користувачів (споживачів) по цій системі, ефективне управління інструментами комунікаційного впливу підприємства на цільовий сегмент ринку для здійснення очікуваних цільових та комерційних дій. Також стане можливим здійснення автоматизованого обліку статистичних показників в цілому та оцінка ефективності системи цифрового маркетингу та кожної її складової.

Запропонована система цифрового маркетингу направлена на автоматизацію процесу взаємодії з цільовим сегментом ринку (існуючими і потенційними споживачами). Вона може ефективно впливати на поведінку користувачів (споживачів) тривалий час, стимулювати перехід потенційних споживачів до існуючих потім до покупців, посилювати лояльність останніх до підприємства та його продукції. Система цифрового маркетингу здатна отримувати та утримувати значний обсяг маркетингової інформації для прийняття адекватних та ефективних тактичних і стратегічних управлінських рішень.

Систему цифрового маркетингу потрібно формувати та використовувати на підприємствах виходячи із логічної схеми традиційного маркетингового процесу, орієнтованого на успішний збут продукції (рис. 1).

Система цифрового маркетингу впливає на реалізацію маркетингових стратегій підприємства харчової промисловості, зокрема стратегії просування продукції в мережі Інтернет та її ефективність. Система цифрового маркетингу в інформаційному суспільстві знаходиться в стані постійного розвитку, з'являються нові інструменти і методи впливу на поведінку користувача (споживача) та в цілому на збут продукції підприємства, його конкурентоспроможність та рентабельність. Ці процеси і явища в умовах інформаційного суспільства суттєво впливають на маркетингову діяльність підприємств, потребують нових підходів до формування і реалізації маркетингових стратегій та повинні бути предметом дослідження вітчизняних науковців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вертайм К. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий / К. Вертайм, Я. Фенвик. – М. : Альбина-Паблишер, 2010. – 384 с.
2. Данько Т.П. Количественные методы анализа в маркетинге: монография / Т. П. Данько, И. И. Скоробагатых. – СпБ.: Питер, 2005. – С. 262
3. Карпіщенко О.О. Цифровий маркетинг як інноваційний інструмент комунікацій. [Електронний ресурс] / О.О. Карпіщенко, Ю.Е. Логінова // Електронний архів Сумського державного університету. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua.
4. Окландер М.А. Специфічні відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу / М.А. Окландер, О.О. Романенко // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – 2015 (12). – С. 362-371.
5. Романенко О. О. Види маркетингових Інтернет-стратегій. [Електронний ресурс] / О. О. Романенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал № 6(16) – 2014 – С. 70-76. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/70-76.pdf
6. Спеціалізоване агентство контент-маркетингу. [Електронний ресурс] // Content Marketing. — Режим доступу: http://contentmarketing.com.ua/tsifroviy-marketing-10-golovnihproblem.
7. Тренды digital-маркетинга 2014 года. [Електронний ресурс] // Вкурсе.ua. — Режим доступу: http://vkurse.ua/ua/business/trendy-digital-marketinga.html.
8. Фалгони Ж. 10 главных проблем цифрового маркетинга. [Електронний ресурс] / Жоан Фалгони. – Режим доступу: http://therunet.com/articles/923-desyat-glavnyh-problemtsifrovogo-marketinga

УДК 658.82

Рябоконь Н.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Мартінович В.Г.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

ІНДИКАТОРИ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ

Стаття присвячена розвитку теми клієнтоорієнтованого підходу і підтвердження його актуальності в сучасних умовах. В статті розглядаються основні підходи до оцінки рівня клієнтоорієнтованості компанії. Ключовим напрямком статті є виділення системи показників, які є індикаторами клієнтоорієнтованості і дають можливість своєчасно вжити заходи для подальшого підвищення ефективності діяльності компанії.

Ключові слова: клієнтоорієнтованість, індикатори; бізнес-процеси, клієнт, споживач, якість продуктового ряду, якість збутової діяльності.

Рябоконь Н.П., Мартинович В.Г. ИНДИКАТОРЫ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА
Статья посвящена развитию темы клиентоориентированного подхода и подтверждения его актуальности в современных условиях. В статье рассматриваются основные подходы к оценке уровня клиентоориентированности компании. Ключевым направлением статьи является выделение системы показателей, которые являются индикаторами клиентоориентированности и дают возможность своевременно принять меры по дальнейшему повышению эффективности деятельности компании.

Ключевые слова: клиентоориентированность, индикаторы; бизнес-процессы, клиент, потребитель, качество продуктового ряда, качество сбытовой деятельности.

Riabokon N.P., Martinovich V.G. INDICATORS OF CLIENT-ORIENTED APPROACH
The article is devoted to topics of client-oriented approach and confirmation of its relevance in the modern conditions. The article reviews the main approaches to the evaluation of the client-oriented company. The main tendency of the article is the allocation of indicators systems, which are indicators of client-focus and allow promptly take measures to further improve the efficiency of the company.

Keywords: client-oriented; indicators; loyalty; business processes; client, customer, quality product line, quality of sales activities.

Постановка проблеми. Проблема клієнтоорієнтованості набуває все більшої актуальності для українського бізнесу. Підвищений інтерес до клієнтоорієнтованості на сучасному етапі обумовлений зміною характеру конкуренції, яка висуває нові вимоги для конкурентоспроможності компаній.

За останні роки фірми, які планують свою діяльність на довгострокову перспективу вже навчилися спілкуватися зі споживачами. Суттєво підвищилась і якість маркетингу. Проте, слід відмітити, що сьогодні більшість українських компаній, які визначають важливість клієнтоорієнтованого підходу, спрямовують свої зусилля на застосування інструментів по формуванню лояльних споживачів і не завжди усвідомлюють існування внутрішніх клієнтів, лояльність яких та ефективність їхньої взаємодії є основою якості усього ланцюжка формування прибутку організації. Співпраця між різними підрозділами компанії, досягнення синергії у створенні максимальної цінності для клієнта визначає рівень її клієнтоорієнтованості на висококонкурентному ринку.

Для оцінки рівня клієнтоорієнтованості потрібна система показників, яка дасть можливість своєчасно вжити заходи для подальшого підвищення ефективності діяльності компанії.

Слід відзначити неоднозначність і плюралізм думок учених, бізнесменів та експертів стосовно індикаторів клієнтоорієнтованості компанії. Така ситуація обумовлена різними підходами до тлумачення суті цього поняття, фокусує увагу на відповідних пріоритетах у формуванні клієнтоорієнтованого бізнесу.

Клієтоорієнтованість розглядається як політика компанії, як дії (інструменти) компанії, спрямовані на клієнтів, як на ресурс-джерело доходу [1], як складова внутрішнього маркетингу [2, с. 116]. А це в свою чергу визначає різний набір індикаторів клієнторорієнтованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика клієнтоорієнтованості компаній розглядається багатьма як вітчизняними так і зарубіжними експертами такими як: О. Семерникова [3], К. Харський [4, с. 34], В. Бусаркина [5], В. Лошков [6], І. Манн [7], А. Русанова [8], Б. Рижковський [9], Дж. К. Нарвер, С. Слейтер [10], Р. Дешпнде, Дж. У. Фарлей, Ф. Вебстер [11], П. Черкашин [12], Д. Хлебович [13], О. Окунєва [2].

Обґрунтуванню важливості клієнтоорієнтованого підходу, його сутності та інструментам реалізації приділяється достатньо уваги, проте ґрунтовних досліджень щодо визначення індикаторів ефективності цього підходу недостатньо. До того ж, в умовах загострення ринкової конкуренції, глобалізації інформаційного простору, швидкого зростання інноваційних технологій, в час коли створювати конкурентні переваги, стає все складніше, питання індикаторів ефективності клієнтоорієнтованого підходу набувають особливої актуальності. Це зумовило вибір проблематики дослідження і підтверджує її актуальність.

Постановка завдання. Метою статті є формування комплексу кількісних і якісних індикаторів для оцінки ефективності клієнтоорієнтованого підходу в діяльності компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній практиці на сьогодні не сформована загальноприйнята сукупність показників оцінки ефективності клієнтоорієнтованого підходу. На нашу думку, це пояснюється тим, що вона залежить перш

за все від менеджменту компанії, галузі в якій функціонує компанія та особливостей діяльності компанії. Керівники компаній відзначають необхідність клієнтоорієнтованого підходу до ведення бізнесу.

Розуміння суті цього терміну має дискусійний характер, а це в свою чергу відображається на переліку заходів по реалізації клієнтоорієнтованого підходу, що в своїй більшості направлені на застосування інструментів по формуванню лояльних споживачів. Проте, як справедливо зазначають експерти, одержання прибутку є результатом будь-якого бізнесу, і не потребує кропіткого і детального пошуку відмінностей у термінології стосовно шляхів досягнення мети. Яким би чином не позиціонувала фірма свою клієнтоорієнтованість – «клієнт – вища цінність» (політика) або «наші продукти без ГМО» (інструмент), – завжди буде важливий тільки кінцевий результат. А він, зазвичай, визначається кількістю звернень клієнтів [12].

Проведені попередні дослідження, в цьому напрямку, дали змогу сформулювати сутність поняття клієнтоорієнтованість як ключову компетенцію компанії, що виражається в прагненні до встановлення і розвитку партнерських відносин з клієнтами, а також з будь-якими контрагентами як у бізнес-екосистемі, так і всередині організації, що базується на розумінні та задоволенні їхніх як активних, так і латентних потреб та максимізацію прибутку на цій основі [14].

Зважаючи на те, що компетентність – це здатність використовувати засвоєні знання, уміння та навички для ефективного досягнення результатів як в звичайних так і в екстремальних умовах, індикатори оцінки ефективності клієнтоорієнтованості компанії мають включати такі показники які дають змогу оцінити результати та ефективність програми по задоволенню потреб клієнтів, що визначається прибутковістю підприємства.

Задоволеність клієнтів та ефективність бізнесу досягаються за умови реалізації завчасно спланованої програми, яка спрямована на пошук потенційних споживачів, розробку продуктів (товарів та послуг) компанії, напрацювання каналів збуту та ефективну їх реалізацію з урахуванням об'єктивних даних щодо попиту цільових груп, основою якої є застосування напрацьованих алгоритмів роботи та встановлення стійких і взаємовигідних зв'язків зі споживачами, що відображають фактичне задоволення інтересів на усіх етапах взаємодії як внутрішніх так і зовнішніх клієнтів компанії.

Діяльність підрозділів компанії має бути організована таким чином щоб забезпечити гнучке реагування на будь-які зміни кон'юнктури ринку, а, це можливо лише за умови ефективної взаємодії та партнерських стосунків так званих внутрішніх клієнтів компанії тобто співробітників, що задіяні в усіх бізнес процесах по задоволенню потреб кінцевого споживача.

Особливо слід відзначити систему стимулювання персоналу оскільки не мотивований персонал навряд чи буде ефективно задовольняти потреби клієнтів. Як зазначає Градов А.П., система мотивації повинна створювати «мотиваційне поле», під впливом якого активізується зацікавленість персоналу фірми в ефективному, високоякісному і своєчасному задоволенні вимог ринку. Ця система повинна бути орієнтована на потреби і запити потенційних клієнтів фірми, а стимули повинні бути пов'язані з кінцевими результатами діяльності фірми по виконанню її місії в стратегічній перспективі [15, с. 153].

Як правило, ефективна система реалізації охоплює практично всі структурні підрозділи компанії, а її якість визначає ефективність діяльності організації в цілому. Комплексний підхід до визначення ефективності клієнтоорієнтованого підходу в компанії має враховувати як якість власне продукту компанії, так і якість обслуговування клієнта.

Для оцінки ефективності клієнтоорієнтованого підходу на нашу думку, необхідно використовувати комплекс кількісних і якісних показників, оскільки кількісні характеризують загальну величину результату, а якісні відносну, що відображає рівень по відношенню до попереднього результату який визначає тенденції ефективності.

Ключовими кількісними показниками, які характеризують результати роботи компанії, залежно від її спеціалізації, можна вважати:

- обсяг продажу, який відображає обсяг реалізації за визначений період як в цілому по компанії, так і в розрізі продуктового ряду, каналів збуту, клієнтських сегментів;
- обсяг нового бізнесу, який відображає обсяг реалізації по нових клієнтах за визначений період як в цілому по компанії, і в розрізі продуктового ряду, каналів збуту, клієнтських сегментів;
- прибуток, який визначається як в цілому по компанії, так і в розрізі продуктового ряду, каналів збуту, клієнтських сегментів;
- частка ринку (як по ринку в цілому, так і по окремих продуктах);
- кількість продуктів на одного споживача як в цілому по компанії, так і в розрізі клієнтських сегментів;
- кількість і потужність пунктів продажу;
- кількість запитів, що викликані рекламними зверненнями;
- кількість споживачів, які перейшли від конкурентів.

До якісних показників, які характеризують ефективність клієнтоорієнтованого підходу на нашу думку слід віднести:

1) показники *якості продуктового ряду* (K_1), оскільки продуктовий ряд визначає задоволеність клієнтів асортиментом компанії:

- коефіцієнт зміни чисельності продуктового ряду:

$$K_{1.1} = \frac{ЧПР_t}{ЧПР_{t-1}}, \quad (1)$$

де $ЧПР_t$ і $ЧПР_{t-1}$ – чисельність продуктового ряду, відповідно, поточного і попереднього періодів, од.

Найкращим є більше значення даного показника. Водночас, якщо відбувається уповільнення даного коефіцієнту, то однозначно вважати це негативним явищем не можна оскільки, це може бути нормальним явищем в умовах постійно змінюваного ринкового середовища, проте варто проводити причинний аналіз.

- коефіцієнт лояльності клієнтів, тобто процент утримання клієнтів порівняно з показниками попереднього року як в цілому по компанії, так і в розрізі клієнтських сегментів:

$$K_{1.2} = \frac{\text{Кількість клієнтів поточного періоду, що обслуговувалися раніше}}{\text{Кількість клієнтів попереднього періоду}} \cdot 100\%, \quad (2)$$

- коефіцієнт зростання продажів

$$K_{1.3} = \frac{\text{Кількість реалізованихпродуктів поточному періоді}}{\text{Кількість реалізованих продуктів попереднього періоду}}, \quad (3)$$

- коефіцієнт оновлення клієнтської бази:

$$K_{1.4} = \frac{\text{Кількість нових споживачів}}{\text{Загальна кількість споживачів}}, \quad (4)$$

2) показники *якості збутової діяльності* (K_2):

- темп зміни обсягу продажу:

$$K_{2.1} = \frac{Обсяг\ продажу_t - Обсяг\ продажу_{t-1}}{Обсяг\ продажу_{t-1}} \cdot 100\%, \quad (5)$$

- співвідношення темпу зміни обсягу продажу продуктів та середньоринкового темпу:

$$K_{2.2} = \frac{Темп \cdot змін\ обсягу\ продажу\ компанії}{Середньоринковий\ темп\ зміни\ обсягу\ продажу}, \quad (6)$$

- питома вага обсягу продажу через різні канали продажу, в тому числі й по кожному продукту:

$$K_{2.3} = \frac{Обсяг\ продажу\ за\ окремим\ каналом}{Загальний\ обсяг\ продажу\ компанії} \cdot 100\%, \quad (7)$$

- частка витрат на рекламу певного продукту в загальному обсязі продажу:

$$K_{2.4} = \frac{Витрати\ на\ рекламу}{Загальний\ обсяг\ продажу\ компанії} \cdot 100\%, \quad (8)$$

- питома вага продажу окремих продуктів:

$$K_{2.5} = \frac{Обсяг\ продажу\ окремих\ продуктів}{Загальний\ обсяг\ продажу\ компанії} \cdot 100\%, \quad (9)$$

- питома вага обсягів продажу на різних територіальних ринках:

$$K_{2.6} = \frac{Обсяг\ продажу\ на\ окремих\ територіальних\ ринках}{Загальний\ обсяг\ продажу\ компанії} \cdot 100\%, \quad (10)$$

- коефіцієнт зміни чисельності збутової мережі (торговий персонал, відокремлені підрозділи компанії):

$$K_{2.7} = \frac{Загальна\ чисельність\ збутової\ мережі_i}{Загальна\ чисельність\ збутової\ мережі_{i-1}}, \quad (11)$$

- частка збутових витрат:

$$K_{2.8} = \frac{Витрати\ на\ збутову\ діяльність}{Загальна\ величина\ витрат} \cdot 100\%, \quad (13)$$

- рентабельність продажу, який визначається як відношення витрат на продаж до доходів у цілому по компанії, за видом продуктів:

$$K_{2.9} = \frac{Витрати\ на\ продажі\ продуктів}{Обсяг\ доходів\ компанії} \cdot 100\%, \quad (14)$$

3) показники *ефективності використання ресурсного потенціалу* (K_3):

- коефіцієнт загальної продуктивності праці, який характеризує ефективність роботи персоналу компанії в аналізованому періоді

$$K_{3.1} = \frac{Обсяг\ реалізації}{ЧП}, \quad (15)$$

де *ЧП* – середньооблікова чисельність зайнятих штатних (і позаштатних) працівників підрозділів продажу (продавців), органів управління ними та персоналу мідл-офісу за аналізований період, чол.;

- коефіцієнт продуктивності праці персоналу, який, безпосередньо, бере участь у продажу:

$$K_{3.2} = \frac{обсяг\ реалізації}{Кількість\ співробітників,\ зайнятих\ у\ продажу}, \quad (16)$$

- фондовіддача, що характеризує результативність використання об'єктів основного та оборотного капіталу в процесі реалізації продуктів:

$$K_{3.3} = \frac{обсяг\ реалізації}{СВ_{кап.}}, \quad (18)$$

де $СВ_{кап.}$ – середня вартість об'єктів основного і оборотного капіталу, що використовуються в системі реалізації продуктів в аналізованому періоді, тис. грн.

- показник рентабельності поточних затрат:

$$K_{3.4} = \frac{Поточні\ затрати\ за\ звітний\ період}{Прибуток\ компанії\ за\ звітний\ період} \cdot 100\%, \quad (19)$$

- інтенсивність праці по продуктах:

$$K_{3.5} = \frac{Фактичні\ трудозатрати\ з\ обслуговування\ i-го\ продукту}{Кількість\ персоналу,\ задіяного\ у\ продажу\ i-го\ продукту}, \quad (20)$$

- ефективність праці по продуктах:

$$K_{3.6} = \frac{Фактичний\ обсяг\ продажу\ i-го\ продукту}{Кількість\ персоналу,\ задіяного\ у\ продажу\ i-го\ продукту}, \quad (21)$$

Систематизуємо наведені показники, що є індикаторами ефективності клієнтоорієнтованого підходу компанії на рис. 1.

Зважаючи на різницю в поняттях клієнт та споживач [14], що акцентує увагу на клієнті як, особі, що користується продуктами іншої фізичної чи юридичної особи, яка вступає з нею в ділові взаємовідносини а також на актуальність ефективної та злагодженої співпраці між різними підрозділами компанії, яка є базисом синергії у створенні максимальної цінності для клієнта, слід визначити індика-

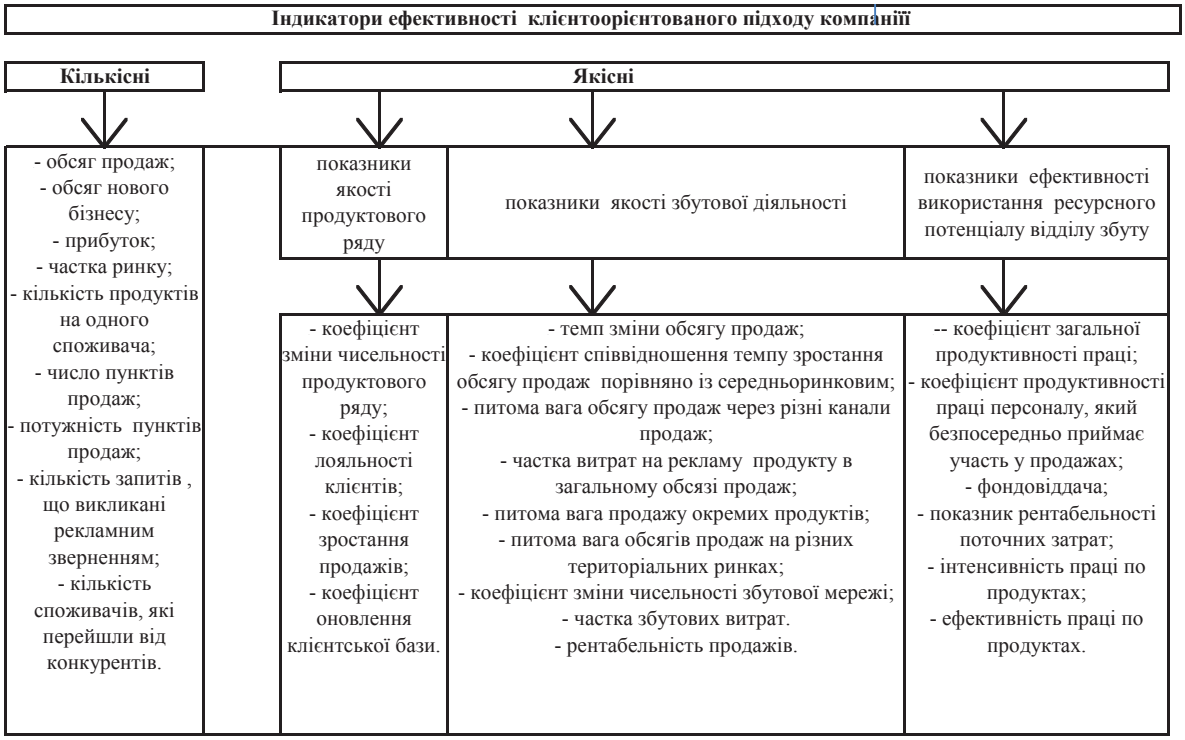


Рис. 1. Індикатори ефективності клієнтоорієнтованого підходу компанії

тори ефективності клієнтоорієнтованого підходу для, так званих, внутрішніх клієнтів, що задіяні в усіх бізнес процесах по задоволенню як активних, так і латентних потреб кінцевого споживача та на основі цього максимізацію прибутку.

Основою індикаторів внутрішньої клієнтоорієнтованості компанії є показники ефективності її бізнес процесів по задоволенню потреб кінцевого споживача та показники лояльності персоналу задіяного у них. Проте, аналіз стану впровадження процесного підходу до управління показав певну відсутність зацікавленості в моделюванні та оптимізації бізнес-процесів на українських підприємствах. За результатами останніх досліджень IDS Scheer Software AG році лише 2% вітчизняних створили адаптивну бізнес-структуру та здійснюють безперервне вдосконалення й моніторинг бізнес-процесів. Серед підприємств, які моделюють свої бізнес-процеси, 59% здійснюють його з метою оптимізації [16, с. 64]. Така тенденція обумовлена недостатністю практичних навичок проведення таких процедур, складністю вибору ефективних методів та інструментів вдосконалення бізнес-процесів, а також та тривалістю і трудоємністю етапів. Саме тому одним з першочергових завдань впровадження клієнтоорієнтованого підходу має бути моделювання та аналіз бізнес процесів по створенню максимальної цінності для кінцевого споживача та забезпечення злагодженої взаємодії всіх підрозділів компанії у ланцюжку обслуговування клієнта, як єдиного бізнес-процесу, який об'єднує і відокремлені функціональні служби.

Ефективність бізнес процесів, на наш погляд, визначається його здатністю задовольняти потреби своїх клієнтів при мінімальних витратах ресурсів. Звернемо увагу , що ключовим аспектом визначення якості процесу є орієнтація на споживача, тому штучно створені, відірвані від потреб клієнта показники процесу не можуть слугувати інструментом для реальних поліпшень.

Індикаторами ефективності бізнес процесів, як зазначають ряд експертів [17], можуть бути кілька груп показників:

• показники процесу, що характеризують виконання і витрати на нього (часові, фінансові, ресурсні, людські і т. д.), які можуть бути як абсолютними так і відносними;

• показники продукту процесу, що характеризують продукт (послугу) як результат виконання процесу (абсолютний обсяг послуг, обсяг послуг щодо необхідного, кількість помилок і збоїв при наданні послуги, номенклатура наданих послуг, номенклатура наданих послуг щодо необхідної і т. д.);

• показники задоволеності клієнтів процесу, що характеризують ступінь задоволеності споживача (внутрішнього і зовнішнього) результатами процесу (виходом, послугою, продукцією і т. д.), який, зокрема, може оцінюватись кількістю рекламацій.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи викладене, забезпечення ефективності клієнтоорієнтованого підходу полягає в системній діяльності з реалізації споживачеві продуктів, які забезпечують максимальне задоволення потреби за умови належного обслуговування, що забезпечує високу ймовірність повторного продажу. Оскільки конкретні вимоги до обслуговування клієнтів формуються менеджментом компанії, запропонована система індикаторів ефективності клієнтоорієнтованого підходу може змінюватися, але якщо вони тривалий час не переглядаються та не оновлюються, то це, може, в умовах постійних змін середовища, привести до гальмування процесу підтримки якості роботи компанії в цілому. Моніторинг і комплексний аналіз цих показників повинен проводитися на постійній основі, що дасть можливість зробити висновки про перспективи подальшого функціонування системи забезпечення клієнтоорієнтованості компанії; тенденції та фактори, що мають вплив на розвиток бізнесу та можливі напрями покращення діяльності компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюлетень ФінІнКом № 2 (26) 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://acg.finincom.ua/files/content/bulleten_26.pdf
2. Окунєва О.В. Питання системи оцінки внутрішнього маркетингу / О.В. Окунєва // Актуальні проблеми економіки, менеджменту, маркетингу. Матеріали VII Міжнар. наук-практ. конф. – 2012 р. – С. 115-117.
3. Семерникова Е.А. Клиентоориентированность: понятие, критерии // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 17. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://e-kon-cept.ru/2014/14722.htm
4. Харский К. Клиентоориентированность как она есть / К. Харский // Управление сбытом. – 2007. – № 3. – С. 34.
5. Бусаркина В.В. Понятие клиентоориентированности предприятия и проблемы ее оценки // Проблемы современной экономики, N 4 (24), 2007. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1660
6. Лошков В. Клиентоориентированность, в чем суть? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosbo.ru/articles.php?cat_id=2
7. Манн И. Клиентоориентированность: что делать, как делать, взять и сделать. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1478
8. Русанова А.А. Системный взгляд на клиентоориентированность. // Материалы II Всероссийской научно-практической конференции «Современные тенденции развития теории и практики управления отечественными предприятиями». Ставрополь 2008 г.
9. Рыжковский Б. Когда клиент голосует деньгами? // Управление компанией. – 2005 – № 7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.advertology.ru/article27313.htm
10. Narver J.C., and S.F. Slater. The Effect of a Market Orientation on Business Profitability // Journal of Marketing 1990.54(4):20–35.
11. Deshpande R., Farley J. U., and Webster F. E. Corporate culture, customer orientation and innovativeness in Japanese firms: a quadrant analysis. Journal of Marketing 1993. 57 (1): 23-37.
12. Черкашин П.А. Готовы ли Вы к войне за клиента- Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.read.in.ua/book91272/?razdel=4&p=1&s=%D7
13. Хлебович Д.И. Клиентоориентированность: теория и практика изучения / Д.И. Хлебович // Клиентинг и управление клиентским портфелем. – 2012. – №03. – С. 170-184.
14. Рябоконь Н.П. До питання формування клієнтоорієнтованості як ключової компетенції компанії // Ефективна економіка. – № 11. – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4522
15. Градов А.П. Экономическая стратегия фирмы / А.П. Градов – СПб.: Спец. Лит., 1999. – С. 589.
16. Корзаченко О.В. Оптимізація бізнес-процесів українських підприємств: проблеми та перспективи / О.В. Корзаченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Випуск 3. – 2013. – С. 64.
17. Репин В., Елиферов В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controlling/fsa/bp.shtml

УДК 335.65:338.4

Седікова І.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПОДОЛАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У статті досліджено визначення поняття «асиметрія інформації» та її вплив на розвиток конкуренції на зерновому ринку. Доведено, що при стабільному розвитку економіки конкурентне середовище формується тільки в умовах асиметрії інформації; при нестабільному – розвиток конкуренції припускає зниження рівня асиметрії інформації. Розроблено алгоритм регулювання конкурентних процесів ринку на основі управління інформаційною асиметрією.
Ключові слова: зерно, ринок, асиметрія інформації, конкуренція, управління, якість зерна, трансакційні витрати.

Седикова И.А. ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ
В статье проведен анализ понятия «асимметрия информации», ее влияние на развитие конкуренции на зерновом рынке. Доказано, что при стабильном развитии экономики конкурентная среда формируется только в условиях асимметрии информации; при нестабильном – развитие конкуренции предполагает снижение уровня асимметрии информации. Разработан алгоритм регулирования конкурентных процессов рынка на основе управления информационной асимметрией.
Ключевые слова: зерно, рынок, асимметрия информации, конкуренция, управление, качество зерна, трансакционные издержки.

Sedikova I.A. VERTICAL INTEGRATION AS A MEANS OF OVERCOMING INFORMATION ASYMMETRY: PROBLEM DEFINITION
This paper investigates the definition of "information asymmetry" and its influence on the development of competition in the grain market. It is proved that the stable development of the economy competitive environment is formed only under conditions of asymmetric information; in unstable - the development of competition implies lower information asymmetry. The algorithm processes regulating competitive market-based management of information asymmetry.
Keywords: grain, market, information asymmetry, competition, management of the quality of grain, transaction costs.

Постановка проблеми. Визначення категорії «інформаційна асиметрія» у літературних джерелах, як правило, пов'язують із нерівномірним розподілом інформації між суб'єктами, нерівномірним володінням інформацією суб'єктами або її неповнотою. Інформаційна асиметрія ситуація, коли одна група власників ресурсів або покупців володіє необхідною для ведення бізнесу інформацією, а інша – не володіє [1]. В даному дослідженні асиметрія інформації визначається як «...захід нерівномірного розподілу поінформованості суб'єктів зернового ринку про певні дані відносно максимально можливої поінформованості». Це зумовлює вибір даної теми дослідження та засвідчує її актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Критичний аналіз вітчизняних і закордонних наукових праць свідчить, що вплив асиметрії інформації на формування конкурентного середовища на ринку зерна практично не вивчене. З робіт російських учених, у яких висвітлені аспекти впливу асиметрії інформації на функціонування ринків, можна виділити роботи С. Авдашевої, Н. Розанової, Р. Нуреєвої, Таранухі, М. Юдкевича та ін. У закордонній науковій літературі проблеми асиметрії інформації пророблені більш ґрунтовно. Це праці нобелівських лауреатів Дж. Акерлофа, М. Спенса, Дж. Стиглица. Питання стану та перспектив розвитку ринку зерна знайшли своє відображення у роботах багатьох українських учених, серед яких В. Бойко, П. Гайдуцький, П. Саблук, І. Савенко, В. Сайко та ін. Однак дослідження, пов'язані з впливом асиметрії інформації на функціонування зернового ринку, носять загальнотеоретичний характер. Виходячи з важливості проблеми інформаційної асиметрії та наслідків, що супроводжують її, необхідно систематизувати наукові дослідження на предмет виявлення основних методів та підходів щодо зниження та подолання інформаційної асиметрії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування ринків значною мірою залежить від того, наскільки економічні агенти володіють інформацією про ринок, умови угоди, товар тощо, а також, наскільки ця інформація є адекватною. Складність полягає в тому, що кожному учаснику доступні лише обмежені джерела отримання та обсяг інформації. Внаслідок цього спостерігається інформаційна асиметрія – ситуація, при якій одна із груп учасників ринку володіє необхідною інформацією, а інша група не володіє або володіє не повною мірою. Неповнота інформації – фундаментальна недосконалість ринку. Ця властивість включає в себе і характеризує такі ситуації, коли неможливо достовірно оцінити якість товарів і послуг, виконаних робіт, намірів контрагентів, їх можливостей, а також ряд інших важливих особливостей і деталей. Монопольне володіння прерогативою інформацією дозволяє власникам використовувати її в своїх цілях, отримуючи переваги перед контрагентами без поінформованості останніх. Таким чином, наявність зазначених особливостей дозволяє зробити висновок про існування інформаційної асиметрії як об'єктивно існуючої реальності. Ринкова невизначеність є основна умова прийняття економічних рішень усіма суб'єктами ринку. Змістовна сторона ринкової невизначеності полягає в тому, що суб'єкти економічних відносин змушені приймати рішення в умовах, зміни яких важко передбачити, а ймовірність виникнення оцінити не можливо [2]. Наслідки інформаційної асиметрії викликають дисфункцію ринкового механізму, ситуацію, при який не діють основні закони ринку, такі як закон вартості, закон конкуренції, закон попиту та пропозиції. Оскільки неповнота інформації існує завжди, то ринкова невизначеність в принципі не усунена, її можна тільки зменшити.

Вертикальна інтеграція забезпечує більш повний контроль за якістю та собівартістю продукції на від-

міну від традиційних господарських утворень, що особливо важливо в умовах розвитку української економіки. При нарощуванні виробничих потужностей інтегрована структура намагається забезпечувати себе сировиною, необхідною для виробництва кінцевого продукту. Також, більш ефективно знаходяться додаткові шляхи використання відходів виробництва. Створення інтегрованих агропромислових структур в Україні з повним циклом: виробництво – переробка – реалізація здійснюється двома шляхами: прямої та зворотної інтеграції. Перший шлях пов'язаний з диверсифікацією аграрних підприємств, які створюють власні переробні потужності та торгівельні мережі. Прикладом може служити агрофірма «Світанок» Васильківського району, Київської області, яка володіє 52,9 % акцій Соливонського цукрового заводу. На базі розвитку науково-технічного прогресу здійснюється інтеграція науки і виробництва. Результатом є створення галузевих сільськогосподарських науково – виробничих систем.

Другий варіант передбачає перелив капіталу з інших сфер господарювання в переробну промисловість і створення потужної бази переробки та власної торгівельної мережі, розвиток власного сільськогосподарського виробництва. Прикладом цього є ЗАТ «Миронівський хлібопродукт», до складу якого входять комбінат хлібопродуктів, підприємства з виробництва комбікормів, бройлерні птахофабрики (торгівельна марка «Наша ряба»), племрепродуктори, птахофабрика з виробництва товарних яєць та аграрні підприємства. Інтегратором цієї корпоративної структури було підприємство з виробництва комбікормів АТЗТ «Миронівський хлібопродукт», виробничі потужності якого використовувалися менш як на 10 %, інші учасники об'єднання – (птахофабрики) були споживачами комбікормів, крім того, це були потенційні банкрути. Їх фінансове оздоровлення стало можливим за рахунок потужних інвестицій головного підприємства на реконструкцію й модернізацію виробництва, які становили близько 20 млн. доларів США. У 2004 р. корпорація придбала 85% акцій аграрного підприємства в АР Крим, на базі якого планувалось розширити м'ясне бізнес-виробництво яловичини, що дало б змогу диверсифікувати виробничу діяльність. Характерним представником з неповним виробничим циклом можна назвати групи компаній Об'єднана елеваторна компанія (Glencore), «Райз», «Валари» та інші. Працюючи із виробниками зерна, вони фактично є агентами по реалізації державних програм підтримки сільгоспвиробників, надаючи виробникам необхідні ресурси та отримуючи замість ресурсів зерно, як засіб розрахунку за поставлені ресурси. Отримане зерно названі компанії зберігають у власній інфраструктурі зберігання та переробки зерна. Розглянуті АПФ фактично є макрологістичними системами, в яких немає місця посередникам. Враховуючи ситуацію, що основним учасником інтегрованих агропромислових формувань є виробник зернової продукції, важливим є вивчення питання функціонування інтегрованих сільськогосподарських територіальних систем, які є сукупністю об'єднаних сільськогосподарських підприємств.

У 1991 р. було створено спільне українсько-угорсько-англійське сільськогосподарське підприємство «Нібулон». Основним видом діяльності створеного підприємства є виробництво й реалізація гібридного насіння кукурудзи й соняшника закордонних селекції. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 1038 від 23.07.2002 р., перелік пріоритетних видів економічної діяльності на території ВЕЗ «Миколаїв», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 26.07.2000 р. № 1175, доповнений позиціями 63.11.0 «Транспортна обробка вантажів» і 63.12.0 «Складування», тобто видами діяльності, здійснюваними перевантажувальним терміналом ТОВ СП «Нібулон». У 2009 р. ТОВ СП «Нібулон» почало реалізацію самого масштабного за 18 років діяльності компанії інвестиційного проекту, вартістю 150 млн. дол. США. Проект включає будівництво семи елеваторів і річкових терміналів у Полтавській, Черкаській, Дніпропетровській і Запорізькій областях, загальна місткість зерносховищ яких складе близько 300 тис. тонн, будівництво 24 барж змішаного (ріка – море) плавання дедвейтом 108 тис. тонн, а також будівництво й покупку 14 морських і річкових буксирів. ТОВ СП «Нібулон» – вертикально інтегрована компанія, що сама вирощує сільгосппродукцію, експортує, побудувавши в Миколаєві портовий зерновий термінал.

Друге місце в рейтингу зернових трейдерів з експорту зернової продукції займає «Glencore International AG». Компанія є одним з найбільших у світі постачальників сировинних товарів і рідкоземельних матеріалів. Один з найбільших сільгоспвиробників в Україні – ЗАТ «Райз» обробляє 160 тис. га землі, володіє Лохвицьким цукровим заводом,

Таблиця 1

Види діяльності компаній-експортерів на ринку зерна України у 2013-2014 маркетинговому році

Види діяльності	Зернові компанії									Вітчизняні ЗПХ			
	НІБУЛОН	Glencore International AG	«Кернер-Трейд»	ДПП «Сантрейд»	Райз	«Луи Дрейфус»	«Alfred C. Toepfer»	«Агро-Трейд»	«Валарі»	Миколаївський КХП	Одеський портовий елеватор	Миронівський хлібопродукт	Куліндорівський КХП
Експорт зерна, млн. т.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	–	+	–	–
Вирощування зернових	+	–	+	+	–	–	–	–	–	–	–	+	–
Зберігання та доробка зерна	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Оптова торгівля зерном	+	+	+	+	+	+	+	+	+	–	+	+	–
Транспортні перевезення	+	–	+	–	+	–	+	–	–	–	–	+	–
Портове перевалювання зерна	+	+	+	–	–	–	+	–	–	–	+	–	–
Виробництво борошна	–	+	–	–	–	–	–	–	–	+	–	–	+
Кредитування сільгоспвиробників	+	+	+	–	–	+	+	+	+	–	–	–	–

Джерело: опрацьовано автором на основі [3]

потужностями зі зберігання зернових близько 620 тис. т одноразового зберігання. Поєднує 47 дистрибуційних центрів в Україні. Торгує насінням, сільгосптехнікою й засобами захисту рослин.

ЗАТ «Райз» планує будівництва термінала потужністю 100 тис тонн зернових в одному із чорноморських портів. Для порівняння, найбільші елеватори у «Кернел» і «Toepfer» 210 тис. т, «Сарна» (структура Glencore International) – 150 тис. т, термінал GNT (співвласник CHS) – 130 тис. т. Компанія також має намір побудувати два лінійних елеватори в Центральній і Західній Україні потужністю зберігання 150 тис. т кожний і збільшити земельний клин до 200 тис. га.

«Луі Дрейфус Україна» є дочірньою компанією світового зернотрейдера Louis Dreyfus SAS. Компанія торгує зерном, соняшником, рисом, цукром, етанолом, кавою, природним газом, вугіллям і бавовною на світовому ринку, здійснює фрахтові перевезення. Для ефективної діяльності в сфері зернового ринку України компанія володіє чотирма елеваторами у Вінницькій і Черкаській областях. У планах компанії будівництво зернового термінала у м. Іллічівську (Одеська область) вартістю $190 млн. та купівля цілісного майнового комплексу елеватора в Запорізькій області у фінансово-лізингової компанії «Азовлізинг».

ПІІ «Виталмар Агро» – один з найбільших операторів зернового й олійного ринку України. Працює в Україні більше десяти років. Діяльність ПІІ «Виталмар Агро» поширюється на 90% території країни. Компанія працює з багатьма зерновими й олійними культурами на всіх базисах поставки на більш ніж двохстах елеваторах і в більшості глибоководних портів України. У рейтингу основних експортерів зернових з України ТОП-15 у 2009/10 маркетинговому році посіла десяте місце.

«Кернел» – найбільша в Україні вертикально інтегрована агропромислова компанія, лідер українського ринку бутильованого соняшникового масла, один з найбільших українських експортерів зернових культур. Види діяльності компанії: агровиробництво, зберігання зернових і олійних культур на внутрішніх елеваторах (найбільша в Україні мережа елеваторів 2,2 млн. тонн одноразового зберігання); виробництво соняшникового масла (загальна потужність переробки на заводах компанії становить 2,2 млн. тонн соняшника на рік); дистрибуція бутильованого масла на внутрішньому ринку (частка ринку бутильованого соняшникового масла складає 35%, реалізується під торговими марками: «Щедрий Дарунок», «Стожарів», «Чумак Домашня», «Чумак Золота»); експорт соняшникового масла й зернових культур, надання послуг з перевалки зернових вантажів у портах м. Іллічівська та м. Миколаїв. Потужність з перевалки зерна більше 20% від загального обсягу українського експорту зернових. Потужність з перевалки рослинних масел більше 500 тис. тонн у рік.

ВАТ «Миронівський хлібопродукт» – вертикально інтегрований комплекс із 20 підприємств, що об'єднує виробничі потужності всього технологічного ланцюга бройлерного виробництва: від вирощування зернових, зберігання, виробництва комбікормів, інкубації яєць, вирощування великої рогатої худоби й домашньої птиці до переробки й реалізації готової продукції. Має 19 логістичних центрів, є лідером агропромислового комплексу України. Займається виробництвом курятини під ТМ «Наша Ряба», делікатесної яловичини під ТМ «Сертифікований Ангус», делікатесної гусячої печінки під ТМ «Фуа-Гра» та готових м'ясних продуктів під ТМ «Легко!».

ТОВ «Зернопродукт» – підприємство, основним видом діяльності якого є вирощування зернових культур. На сьогоднішній день загальна площа земель, яка оброблюється підприємством, складає близько 35 тис. га. У 2005 р. загальний валовий збір зернових культур склав 49 тис. тонн. Врожайність зернових культур у вазі після доопрацювання склала 54 ц/га, кукурудзи – 77,8 ц/га. Зараз на підприємстві працює близько 2000 працівників [10].

ТОВ «Катеринопольський елеватор» увійшов до складу групи підприємств АОЗТ «Миронівський хлібопродукт» у лютому 2005 р. Зараз на підприємстві функціонує елеватор для зберігання зерна обсягом 100 тис. тонн. Сьогодні господарство має близько 15 тис. га землі, на якій вирощують насінну і виробничу картоплю, пшеницю, жито, кукурудзу, кормові культури. При цьому у виробництві культивується більше 30 сортів картоплі української, німецької і голландської селекції. Вирощують елітну картоплю, використовуючи досягнення сучасних технологій. Загалом, під вирощування цієї культури зайнято до 500 га, на яких щорічно збирають близько 12 тис. тонн урожаю. Крім того, господарство займається розведенням племінних порід великої рогатої худоби, а саме, української м'ясної, симентальської, герефордської, чорно-рябої, молочної, п'ємонтської порід, а також має статус племінного заводу з розведення КРС таких порід, як шароле, абердін-ангуської і лімузин.

Зерновий ринок – це складна територіально-виробнича система, що забезпечує найбільш ефективний обіг зерна завдяки взаємодії ряду складових з виробництва, зберігання, транспортування, реалізації та споживання зернових в межах певного середовища, який формується під впливом природних, суспільно-географічних, економічних чинників. Ефективність зернового господарства формується не тільки під впливом природних умов, а й під впливом соціально-економічних умов окремих регіонів [8, 9]. До складу інфраструктури при виробництві зерна, включають: галузі транспорту; матеріально-технічне забезпечення, заготівлю, збут, складські, елеваторні і тарні господарства; мережі наукових і інформаційних підприємств; підприємства і організації обслуговування. Самостійно не виробляючи кінцевої продукції, галузі інфраструктури в значній мірі визначають кінцеві результати виробництва. Вони представляють проміжні ланки у загальному виробничому процесі [4]. Сьогодні інфраструктура зернового ринку в Україні фактично сформована – створено мережу бірж, агроторгових домів, створені оптові продовольчі ринки, проте рівень їхнього функціонування далекий від бажаного. Як відомо, підходи сучасного неоінституціоналізму дали можливість у цілому правильно описати модель ідеального вільного ринку, яка передбачає симетричне розповсюдження інформації між продавцями та споживачами, у результаті чого фактор невизначеності у взаємовідносинах між учасниками ринку зводиться до мінімуму. Основні складові неоінституціоналізму – теорія прав власності та теорія трансакційних витрат. Згідно з [3] трансакція – це окремий акт купівлі і продажу, операція обміну, яка відбувається між покупцем і продавцем.

Умовою здійснення трансакцій виступають трансакційні витрати. Ортодоксальна неокласична теорія розглядала ринок як досконалий механізм, де немає необхідності враховувати витрати з обслуговування угод. Ключове значення трансакційних витрат в функціонуванні економічної системи було усвідомлено завдяки статті Р. Коуза «При-

рода фірми» (1937 р.). Він показав, що при кожній операції необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, встановлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності. Спочатку трансакційні витрати були визначені Р. Коузом як «витрати користування ринковим механізмом». За найбільш вживаним визначенням К. Далмана трансакційні витрати включають витрати збору, обробки інформації, проведення переговорів та прийняття рішень, контролю за дотриманням контрактів і примушення до їх виконання. Розвиваючи аналіз Коуза, прихильники трансакційного підходу запропонували різні класифікації трансакційних витрат. У відповідності з однією з них виділяються: витрати пошуку інформації; витрати ведення переговорів; витрати вимірювання; витрати специфікації та захисту прав власності; витрати «опортуністичної поведінки» – недобросовісна поведінка, що порушує умови угод або націлена на отримання односторонніх вигод в збиток партнерові; витрати «політизування» – витрати, які супроводжують ухвалення рішень усередині організацій. В даному дослідженні асиметрія інформації визначається як «...захід нерівномірного розподілу поінформованості суб'єктів зернового ринку про певні дані відносно максимально можливої поінформованості» [7].

За валовими зборами врожаю регіони України можна розділити на три групи. Лідерами з вирощування зернових традиційно залишаються області лісостепу та степу, в яких валові збори складають вище 2 млн. тонн зерна (Вінницька, Одеська, Полтавська, Дніпропетровська, Черкаська, Кіровоградська, Миколаївська, Київська та Запорізька області). До другої групи (від 1 до 2 млн. тонн) належать Донецька, Хмельницька, Чернігівська, Херсонська, Сумська, Харківська, Тернопільська та Житомирська області. Найменшими виробниками зерна (менше 1 млн. тонн валових зборів) є Луганська, Рівненська, Львівська, Волинська, Чернівецька, Івано-Франківська та Закарпатська області. До складу Одеської області входять 26 районів. За агрокліматичних умов виробництво зерна в області об'єднано в 4 зони (північно-степова, центрально-степова, південно-степова та приміська зони), але нерівномірне випадання опадів, суховії, зимові відлиги погіршують умови вирощування культур та знижувати їх продуктивність. На рис. 3.6 відображено структуру виробництва зернових культур у розрізі районів центрально-степової зони Одеської області. Рівень урожайності починаючи з 2008 року є низьким і коливається у межах 7,6-25,2 ц/га. Об'єми валових зборів зернових культур залежать від зміни двох факторів: посівних площ і урожайності. Ступінь впливу цих двох факторів на врожай зернових представлено у табл. 2.

При наявності декількох суб'єктів ринку зі значними ринковими частками та провідним положенням на ринку стає можливим конкурентний тиск, який проявляється у формуванні бар'єрів у поширенні достовірної інформації щодо параметрів ринку. Це обумовлене тим, що інформація є основним елементом механізму конкуренції, тому доступ до найціннішої інформації або обмежений, або відсутній. Тому забезпечити доступ до достовірної для ефективної діяльності інформації здатні лише великі компанії, що володіють значними фінансовими ресурсами. У результаті суб'єкти зернового ринку використовують асиметрію інформації для одержання додаткового прибутку.

В умовах асиметрії інформації щодо якості продукції між продавцями та покупцями стратегічна поведінка продавців зернового ринку характеризується прагненням максимізувати прибуток шляхом цілеспрямованого викривлення інформації про якість. При цьому ДСТУ не надають гарантії, що продукція відповідає вимогам, і не знижують рівень асиметрії інформації про якість продукції, а формують переконаність у покупців у тому, що продукція задовольняє мінімальним вимогам якості. Асиметрія інформації про якість на ринку зерна проявляється в невідповідності внесених до технологічної документації показників якості, що приводить до підвищення ризику. У випадку асиметрії інформації між продавцями та покупцями про ціни на зерно та продукти його переробки поведінка продавців на ринку з асиметричним розподілом інформації залежить не тільки від стратегічної поведінки конкурентів, але й від ступеню поінформованості покупців про ціни на зерно та трансакційних витратах на пошук інформації. Результати проведеного дослідження ринку зерна свідчать, що поінформованість суб'єктів про ціни на зерно різноманітна. У результаті одним покупцям воно реалізується за більш високою ціною, іншим – низькою. Беручи до уваги той факт, що визначення рівня асиметрії інформації безпосередньо пов'язане з кількісним виміром інформації, то поінформованість господарюючого суб'єкта може бути виражена [6]:

$$\Delta H = H_{PR} - H_{PS} = -\log_2 w_t - (-\log_2 p_i), \qquad (1)$$

де H_{PR} – максимально можлива ентропія суб'єкту (максимальна кількість інформації, якою може володіти суб'єкт господарювання);

Таблиця 2

Факторний аналіз зміни валового збору зернових у розрізі районів центрально-степової зони Одеської області

Райони	Площа посіву, тис. га		Урожайність, ц/га		Валовий збір, тис. ц		Відхилення (+,-), ц		
	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	Всього	у т.ч. за рахунок зміни	
								площі	урожайності
Березівський	60,9	82,2	27,03	21,28	1648,8	1749,6	100740	574040	-473300
В.-Михайлівський	48,3	44,9	29,60	27,53	1430,8	1237,3	-193535	-100670	-92865
Іванівський	39,4	40,6	33,98	29,06	1337,5	1181,6	-155831	43937	-199768
Миколаївський	45,1	41,6	32,25	22,44	1455,5	933,7	-521833	-114051	-407782
Роздільнянський	47,6	51,8	27,57	25,44	1314,2	1317,2	3065	113613	-110548
Фрунзівський	27,6	25,8	28,68	26,62	792,2	687,0	-105211	-52098	-53113
Ширяєвський	50,9	58,6	33,51	27,62	1708,6	1619,8	-88727	256776	-345503
Всього	319,8	345,5	212,62	179,99	9687,6	8726,2	-961332	721547	-1682879

Джерело: [5]

H_{ps} – фактична ентропія суб'єкту (кількість інформації, яка необхідна суб'єкту господарювання, для того щоб усунути невизначеність);

w_t – імовірність для визначення максимально можливої ентропії;

p_t – імовірність отримання суб'єктом якісної інформації.

Поширення інформації на кожному окремому галузевому ринку має ряд особливостей. Вибір ключових параметрів галузевого ринку при дослідженні визначається факторами процесу ціноутворення в умовах конкуренції. На наш погляд, зміни в поінформованості господарюючих суб'єктів про дані параметри є цілком достатніми для посилення конкуренції. Формування конкурентного середовища на ринку на основі управління рівнем асиметрії інформації припускає створення інформаційно-економічного механізму, використання якого регіональними органами влади дозволить розбудовувати економіку регіону за допомогою активізації конкуренції на даному ринку [8].

Висновки і пропозиції. Асиметрія інформації є значимим чинником розвитку конкуренції на зерновому ринку. Доведено, що асиметрія інформації впливає на формування конкурентного середовища: при стабільному розвитку економіки конкурентне середовище формується тільки в умовах асиметрії інформації; при нестабільному – розвиток конкуренції припускає зниження рівня асиметрії інформації. Проведений аналіз форм та шляхів створення агропромислових формувань в Україні дає змогу сформулювати наступні висновки:

– недостатній вплив держави на процеси реформування аграрного сектора та створення агропромислових формувань;

– процеси реформування вітчизняного аграрного сектору сприяють створенню великих сільськогосподарських підприємств корпоративного типу з повним циклом взаємодії: виробництво – переробка – реалізація. Створення протікає двома шляхами: прямої та зворотної інтеграції. Перший шлях пов'язаний з диверсифікацією аграрних підприємств, які створюють власні переробні потужності та торговельні мережі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко В.І Обґрунтування раціонального розміщення виробництва зерна / В.І. Бойко // Економіка АПК – 2012 – № 5. – С. 9–13.
2. Компанієць В.О. Україна в контексті світової торгівлі зерном: аналітичний огляд / В.О. Компанієць // Хранение и переработка зерна. – 2013. – № 5. – С. 10–14.
3. Теории в трудах нобелиантов: учеб. пособ. / М.В. Довбенко, Ю.И. Осик. – М. : Изд. дом «Академия Естествознания», 2011. – 360 с.
4. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Огляд ринку сільського господарства за 9 місяців 2013 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ruric. com. ua
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
6. Спенс Майкл. Энциклопедия Кругосвет. Универсальная науч.-популяр. онлайн-энциклопедия // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki
7. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – № 84. – P. 485–500.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://slovopedia.org.ua
9. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз // – М: Дело. 1993. – С. 10.
10. Трансформація вартості у розвитку відносин «підприємство-клієнт»: монографія / А. Чубала, Я. Віктор, Р. Неструй, К. Мазурек-Лопацінська, Р. Патора, М. Шимура-Тиц, Я. Отто, Є. Крикавский, Н. Чухрай, М. Васєлєвский, С. Кубів, О. Мних, Н. Чорнописька, М. Мамчин, Л. Якимишин, Я. Гаврись, Р. Мамчин. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2007. – 250 с.

УДК 621:65:339.137.2

Терованесова О.Ю.
асистент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ОЦІНКА СКЛАДОВИХ КОНКУРЕНТОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ОСНОВІ РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНОГО ПІДХОДУ

У статті запропоновано науково-методичний підхід до оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу. Оцінку здійснено за допомогою розрахунку інтегрального показника методом таксономічного аналізу, зокрема показано динаміку інтегрального показника ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності як складових, що формують конкурентний статус підприємства, встановлено розподіл спостережень за величиною показника. Інтерпретація та аналіз результатів оцінки здійснено на основі визначення рівня інтегрального показника ресурсно-діяльнісного потенціалу за шкалою інтервалів (з метою кількісної та якісної оцінки), що дає можливість продукувати якісні управлінські рішення з підвищення конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Ключові слова: конкурентний статус, підприємства машинобудування, інтегральний показник, ресурсно-діяльнісний потенціал (РДП), інтегральний показник ресурсно-діяльнісної активності (РДА).

Терованесова А.Ю. ОЦЕНКА СОСТАВЛЯЮЩИХ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСА ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ РЕСУРСНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОГО ПОДХОДА

В статье предложен научно-методический подход к оценке конкурентного статуса предприятий машиностроения на основе ресурсно-деятельностного подхода. Оценка осуществлена с помощью расчета интегрального показателя методом таксономического анализа, в частности, показано динамику интегрального показателя ресурсно-деятельностного потенциала и активности как составляющих, формирующих конкурентный статус предприятия, установлено распределение наблюдений по величине показателя. Интерпретация и анализ результатов оценки осуществлено на основе определения уровня интегрального показателя ресурсно-деятельностного потенциала по шкале интервалов (с целью количественной и качественной оценки), что дает возможность производить качественные управленческие решения по повышению конкурентного статуса предприятий машиностроения.

Ключевые слова: конкурентный статус, предприятия машиностроения, интегральный показатель, ресурсно-деятельностный потенциал (РДП), интегральный показатель ресурсно-деятельностной активности (РДА).

Terovanesova A.I. THE COMPONENTS ASSESSMENT OF THE ENGINEERING ENTERPRISES COMPETITIVE STATUS ON THE BASIS OF THE RESOURCE-ACTIVITY APPROACH

The article describes the scientific-methodological approach for the mechanical engineering enterprises competitive status assessment on the basis of the resource and the activity approach. The assessment is conducted by the integrated index calculating of the taxonomic analysis and shown the integrated index dynamics of the research and activity potential and the activity as the components by the enterprises competitive status forming and it is set up the largest distribution index by the observation. The interpretation and the evaluation analysis are carried out on the basis of the appropriate level of determining of the integrated index of the scale intervals (for the purpose of the quantitative and integrated assessment).

Keywords: competitive status, machine builder enterprise, integrated index, the resource and activity potential (RAP), integrated index of the resource and activity activity (RAA).

Постановка проблеми. В сучасних умовах особливого значення набуває проблема підтримки на належному рівні конкурентного статусу підприємств провідних галузей національної економіки, зокрема, машинобудування. Для визначення рівня конкурентного статусу підприємствам машинобудування необхідно враховувати особливості та напрями його формування.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність створення концепції комплексної оцінки конкурентного статусу вітчизняних підприємств з метою розробки на її основі підходів до аналізу процесів досягнення конкурентного статусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження літератури з різних аспектів конкурентної діяльності підприємства дозволило виділити основні підходи до оцінювання: різниць, рангів, балів, еталонів [6; 10]; рейтингової оцінки конкурентоспроможності [1; 3]; визначення інтегрального показника конкурентоспроможності [2; 4; 8; 9; 13]; оцінки конкурентного статусу підприємства на базі кластерного аналізу [5].

Постановка завдання. Кожна із запропонованих даними авторами методик оцінки з досить високим рівнем деталізації відображає той чи інший напрямок проблеми, яка досліджується. Проте, в аспекті даного дослідження ставиться завдання розрахувати, оцінити та у подальшому спрогнозувати використання ресурсно-діяльнісного потенціалу та досягнення активності задля забезпечення конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Отже, **мета статті** полягає у визначенні рівня ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності підприємств машинобудування на основі побудови узагальнюючого показника їх розвитку.

Теоретичну та методичну основу досліджень склали наукові праці та методичні розробки вітчизняних та зарубіжних фахівців, що аналізують основні напрями оцінювання конкурентних аспектів діяльності підприємства. Крім того, у процесі дослідження було використано методи: економіко-математичного моделювання (таксономічний аналіз), системного аналізу економічних явищ, графічний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автором запропоновано оцінювати напрями конкурентного статусу підприємств машинобудування шляхом реалізації наступних етапів:

I. Вибір і обґрунтування методів оцінки – таксономічного показника (за критерієм встановлюваних еталонів).

В якості інтегрального методу оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування обрано таксономічний аналіз (за критерієм встановлюваних еталонів). «Таксономічний аналіз – це зіставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак, вирішує проблеми впорядковування багатовимірного статистичного матеріалу в єдину кількісну характеристику, тобто дає можливість побудови узагальненої оцінки складного об'єкту або явища» [7].

Оцінка конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу передбачає використання системи показників за такими складовими потенціалу та активності:

- організаційно-управлінська;
- маркетингова;
- виробничо-кадрова;
- інноваційно-інвестиційна;
- організації, змістовності та умов трудової діяльності.

Розрахунок інтегрального (комплексного) показника дозволяє реалізувати послідовність основних завдань дослідження:

1) синтезувати у собі весь вплив, включених у дослідження складових ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності (показників і коефіцієнтів діяльності підприємств машинобудування);

2) звести проблему оцінки конкурентного статусу підприємств машинобудування до кількісного значення, а також продемонструвати якісний рівень аналізованого об'єкта, що значно полегшує економічну інтерпретацію отриманих результатів;

4) оцінити рівень розбалансованості складових ресурсно-діяльнісного потенціалу машинобудівних підприємств;

5) розрахувати, оцінити та спрогнозувати ефективність використання ресурсно-діяльнісного потенціалу в напрямку забезпечення конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Етапи оцінки інтегрального показника конкурентного статусу підприємств машинобудування:

II. Визначення еталонних значень та критеріїв для оцінювання показників конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Оцінка конкурентного статусу підприємств машинобудування включає наступні етапи [11]:

1. Формування матриці стандартизованих значень показників, що характеризують конкурентний статус підприємств машинобудування.

Процедура стандартизації дозволяє звести усі одиниці вимірювання у безрозмірні величини, тобто вирівняти значення ознаки.

Використовуваний спосіб стандартизації даних такий:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_{ij}}{\sigma}, \qquad (1)$$

де i – порядковий номер об'єкта спостереження (від 1 до n); j – показник, який характеризує стан об'єкта (від 1 до m); z_{ij} – нормована/стандартизована ознака показника j для підприємства i; x_{ij} – фактичне значення показника j у період i; $\bar{x}_{ij}$ – середнє значення показника; σ – стандартне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_{ij} - \bar{x}_{ij})^2}{n}}, \qquad (2)$$

Сформована матриця стандартизованих значень показників має такий вигляд:

$$z = \begin{pmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots z_{ij} \dots & z_{1n} \\ z_{21} & z_{22} & \dots z_{ij} \dots & z_{2n} \\ z_{i1} & z_{i2} & \dots z_{ij} \dots & z_{in} \\ z_{m1} & z_{m2} & \dots z_{mj} \dots & z_{mn} \end{pmatrix}, \quad (3)$$

2. Диференціація ознак матриці стандартизованих значень показників.

Усі ознаки необхідно поділити на:

1) стимулятори, які позитивно впливають на досліджуваний об'єкт;

2) дестимулятори, які негативно впливають/стримують розвиток об'єкта.

Розподіл ознак на стимулятори та дестимулятори (табл. 1) є основою для побудови вектора еталону розвитку (P_0) конкурентного статусу. Елементи цього вектора мають координати z_{0i} та формують їх значення наступним чином:

$$\begin{cases} z_{oi} = \max z_{oi} \text{ (стимулятор)} \\ z_{oi} = \min z_{oi} \text{ (дестимулятор)} \end{cases}, \quad (4)$$

У табл. 1 наведений перелік стимуляторів/дестимуляторів розвитку конкурентного статусу підприємств машинобудування.

Таблиця 1

Перелік показників стимуляторів/дестимуляторів конкурентного статусу підприємств машинобудування

Показник	Стимулятори (+)	Дестимулятори (–)
Коефіцієнт децентралізації організаційної структури управління (X1)	+	
Коефіцієнт кількісної укомплектованості персоналу управління (X2)	+	
Коефіцієнт інтенсивності використання обладнання (X3)	+	
Коефіцієнт професійної гнучкості (X4)	+	
Оборотність кредиторської заборгованості (X5)		-
Оборотність дебіторської заборгованості (X6)	+	
Коефіцієнт руху грошових коштів в результаті фінансової діяльності (X8)	+	
Коефіцієнт розподілу праці (X9)	+	
Рівень оплати праці (X10)	+	
Коефіцієнт безпеки праці (X12)	+	

Встановлення еталонних точок дає змогу визначити необхідні критерії для розрахунку інтегрального показника конкурентного статусу підприємств машинобудування.

3. Визначення відстані кожного об'єкта від еталонної точки. Як міра відстані використовується Евклідова відстань:

$$C_{i/0} = \sqrt{\sum_{j=1}^{m} (z_{ij} - z_{0j})^2}, \quad (4)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника i; z_{oj} – стандартизоване значення j-го показника у векторі-еталоні.

4. Після розрахунку Евклідової відстані здійснюються розрахунки:

– середньої відстані між об'єктами ($\overline{C}_0$):

$$\overline{C}_o = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} C_{io}, \quad (6)$$

– стандартного відхилення (σ_0):

$$\sigma_o = \sqrt{\frac{\Sigma (C_{io} - \overline{C}_o)^2}{n}}, \quad (7)$$

– максимально можливого відхилення від еталона (C_0):

$$C_o = \overline{C}_o + 2 \cdot \sigma_o, \quad (8)$$

– зведеного динамічного показника рівня розвитку (d_i):

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o}. \quad (9)$$

III. Оцінка конкурентного статусу підприємств машинобудування за узагальнюючими частковими таксономічними показниками.

Визначення таксономічного (інтегрального) показника (Π_i) за складовими ресурсно-діяльнісного потенціалу та ресурсно-діяльнісної активності здійснюється за формулою:

$$\Pi_i = 1 - d_i. \quad (10)$$

Значення інтегрального показника легко інтерпретується: значення близькі до 1 відповідають значенням показників, що позитивно впливають на рівень конкурентного статусу підприємств машинобудування, а значення, близькі до 0, – більшим значенням показників, що негативно впливають на рівень об'єкту дослідження.

IV. Визначення інтегрального показника рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування здійснюється аналогічним чином (формули 1, 2, 5-10), тільки використовуються значення Π_i замість z_{ij} (стандартизоване значення j-го показника).

Таблиця 2

Інтегральні показники ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП) та ресурсно-діяльнісної активності (РДА) підприємств машинобудування

Підприємство	Роки							
	2012		2013		2014		2015	
	РДП	РДА	РДП	РДА	РДП	РДА	РДП	РДА
ПАТ «ФЕД»	0,42	0,89	0,89	0,59	0,85	0,80	0,84	0,91
ПАТ «ХАРТРОН»	0,34	0,71	0,82	0,70	0,75	0,87	0,77	0,61
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	0,45	0,65	0,83	0,72	0,64	0,69	0,65	0,56
ДП «Антонов»	0,28	0,69	0,71	0,72	0,92	0,74	0,84	0,60
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,41	0,76	0,66	0,72	0,59	0,65	0,53	0,61
Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапору»	0,13	0,19	0,20	0,16	0,25	0,19	0,24	0,23
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	0,48	0,70	0,68	0,66	0,60	0,65	0,59	0,66

У результаті розрахунків показники ресурсно-діяльнісного потенціалу трансформовані в агрегат «Ресурсно-діяльнісний потенціал підприємства» (РДП), показники активності – в агрегат «Ресурсно-діяльнісна активність підприємства» (РДА) (табл. 2).

Так, виходячи з даних табл. 2, можна зробити такі проміжні висновки: постійне зростання загального рівня РДП та РДА за 2012-2015 рр. не спостерігається у жодного з досліджуваних підприємств, тобто досліджувані підприємства мають нестабільну динаміку інтегрального показника.

Після досить низького рівня складових конкурентного статусу досліджуваних підприємств, що спостерігався у 2012 р., усі вищезазначені підприємства значно підвищили свій рівень інтегрального показника у період 2013–2015 рр.

Максимальне значення РДП 0,92 в 2014 р. було у ДП «Антонов», яке незначно скоротилося до 0,84 в 2015 р. Аналогічну тенденцію динаміки (незначне падіння/скорочення) мають аналізовані показники в 2015 р. в порівнянні із 2014 р. Запропонований підхід системної оцінки РПД поряд із кількісними оцінками повинен містити якісне обґрунтування значень отриманого результату. Для переводу отриманих кількісних значень у їх якісні аналоги використано метод групування даних [12], що дозволив звести аналізовані показники до єдиної числової основи. Етапи реалізації методу групування:

1) Визначення кількості груп інтервалів.

Кількість груп знаходиться за допомогою формули Стерджeнсса:

$$n = 1 + 3{,}322\mathrm{Log}N, \quad (11)$$

де n – чисельність сукупності.

$$n = 1 + 3{,}322\mathrm{Log}7=4. \quad (12)$$

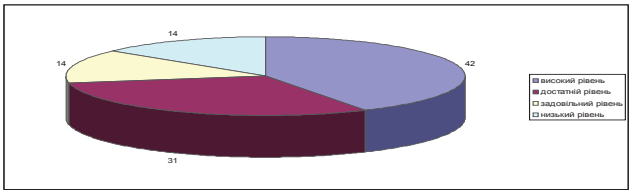


Рис. 1. Розподіл спостережень за величиною інтегрального показника РДП (для 7 машинобудівних підприємств України за 2012-2015 рр.)

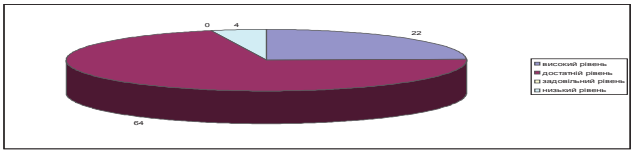


Рис. 2. Розподіл спостережень за величиною інтегрального показника РДА (для 7 машинобудівних підприємств України за 2012-2015 рр.)

Таблиця 3

Рівні ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності

Рівень РДП та РДА	Якісна характеристика	Характеристика конкурентного статусу
73 – 92	ВИСОКИЙ (В)	Підприємство в стані рівноваги за усіма функціональними складовими ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності. Питома вага ринку стабільна. Підприємство володіє значним інноваційним потенціалом. Фінансовий стан – стабільний.
53 – 72	ДОСТАТНІЙ (Д)	Економічна діяльність підприємства достатньо ефективна. Мають місце труднощі, що вирішуються за допомогою механізмів адаптації. Продукція реалізується у достатньому обсязі. Доля ринка нестабільна, але в цілому підтримується на певному рівні. Інноваційна складова – задовільна. Можливий нестабільний фінансовий стан у певні періоди.
33 – 52	ЗАДОВІЛЬНИЙ (З)	Наявність хронічних порушень важливіших параметрів усіх функціональних складових потенціалу та активності. Неефективне використання ресурсів, наявність проблем із їх забезпеченням. Наявність втрат на ринках. Значна втрата маркетингового та інноваційного потенціалів.
13 – 32	НИЗЬКИЙ (Н)	Значення складових елементів ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності на критичному рівні. Товари неконкурентоспроможні на ринку (обсяги реалізації на критичному рівні). Низький рівень ринкової позиції підприємства, інноваційного потенціалу. Проблеми фінансового забезпечення діяльності підприємства.

Таблиця 4

Якісна оцінка показників ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП) та ресурсно-діяльнісної активності (РДА)

Підприємство	Роки							
	2012		2013		2014		2015	
	РДП	РДА	РДП	РДА	РДП	РДА	РДП	РДА
ПАТ «ФЕД»	З	В	В	Д	В	В	В	В
ПАТ «ХАРТРОН»	З	Д	В	Д	В	В	В	Д
ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	З	Д	В	Д	Д	Д	Д	Д
ДП «Антонов»	Н	Д	Д	Д	В	В	В	Д
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	З	В	Д	Д	Д	Д	Д	Д
Харківське державне авіаційне «Орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапору» підприємство	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	З	Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д

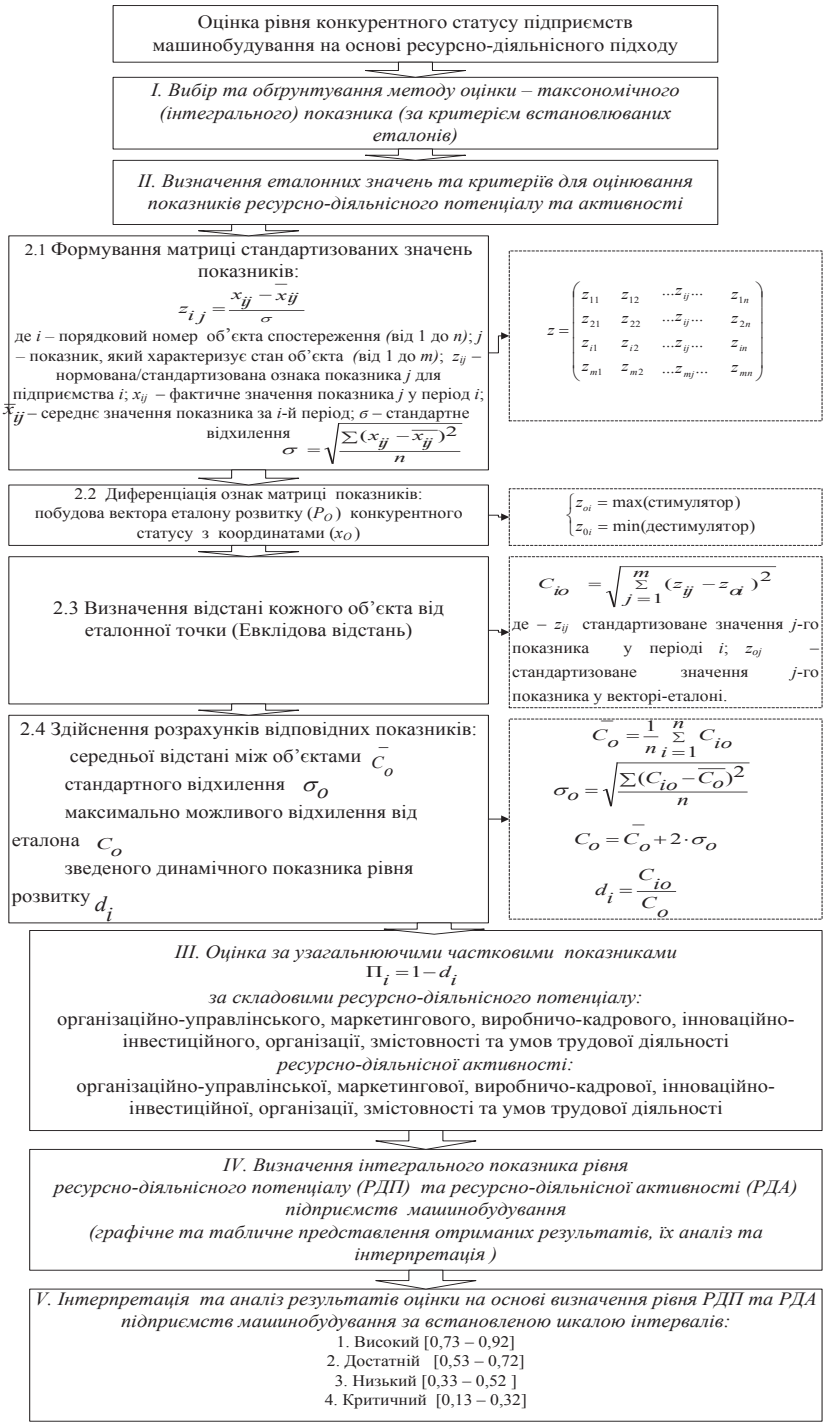


Рис. 3. Методичний підхід до оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу

2) Розрахунок розміру рівного інтервалу ($i_{інт.\ показн.}$) за формулою (виходячи з даних табл. 2 (інтегральний рівень):

$$i_{інт.\ показн.} = \frac{I_{max} - I_{min}}{n} \quad i_{інт.\ показн.} = \frac{0{,}92 - 0{,}13}{4} = 0{,}19. \qquad (13)$$

У результаті розрахунків запропонована вербально-числова шкала змістовного описання отриманих градацій (табл. 3). У відповідності з отриманими інтервалами надана характеристика станів конкурентного статусу підприємств машинобудування в залежності від рівня розвитку ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності.

Якісна оцінка показників РДП та РДА представлена в табл. 4. Результати інтегральної оцінки вибіркової сукупності характеризують РДП та РДА як умовно середню величину для підприємств, одним з основних видів діяльності яких є виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування.

Графічна інтерпретація вищенаведеної інформації представлена на рис. 1 та 2.

З 28 спостережень, що відносяться до оцінки РДП, 12 (майже 42%) відповідають інтегральному показнику високого рівня, 9 (31%) – достатньому та у 17 спостережень показник знаходиться на задовільному та низькому рівні.

З 28 спостережень, що відносяться до оцінки РДА, 6 (майже 22%) відповідають інтегральному показнику розвитку високого рівня, 18 (64%) – достатньому та у 4 спостережень показник знаходиться на задовільному та низькому рівні.

На рис. 3 представлено послідовність реалізації методичного підходу до оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу.

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки. Величина інтегрального показника є критерієм визначення рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування за встановленою шкалою інтервалів, що дозволяє провести її якісну та кількісну оцінку стану. В результаті отримана наступна інформація: питома вага спостережень, що відповідає рівню ресурсно-діяльнісного потенціалу вище 0,53 (висока та достатньо висока оцінка), складає майже 75%, а питома вага спостережень, що відповідає рівню ресурсно-діяльнісної активності вище 0,53 (висока та достатньо висока оцінка), складає майже 86%.

Перспективою подальших розвідок є: по-перше, аналіз процесу трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність, тобто їх співвідношення, в тому числі і в часовому аспекті; по-друге, з метою підвищення рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування та ефективності їх діяльності як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі, виявити найбільш дієві складові ресурсно-діяльнісного потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова // Маркетинг. – 2003. – № 4(71). – С. 25-28.
2. Воронов А. А. Показатели и методы оценки эффективности организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием / А. А. Воронов, В. Ф. Катичев // Менеджмент в Росси и за рубежом. – 2004. – № 4. – С. 98-108.
3. Закревська Л. Рейтингова оцінка конкурентоспроможності під-

приємства на ринку кондитерської промисловості України / Л. Закревська, О. Ткаченко // Економіст. – 2004. – № 10. – С. 36-34.
4. Зульнакарнеаев Л. Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / Л. Р. Зульнакарнеаев. // Маркетинг в Росси и за рубежом. – 2001. – № 4(24). – С. 17-22.
5. Корецький Б. М. Засади побудови алгоритму методики оцінки конкурентної позиції суб`єкта господарювання у транзитивній економіці [Текст] / Б. М. Корецький, М. І. Хопчан // Інвестиції : практика та досвід. – 2008. – № 5. – С. 39-44.
6. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібн.] / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Крушевский А. В. Справочник по экономико-математическим методам и моделям / А. В. Крушевский. – М.: Экономика, 2003. – 196 с.
8. Кузьминчук Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації [Текст]: [монографія] / Наталія Валеріївна Кузьминчук. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. – 624 с.
9. Кузьминчук Н. В. Оцінка впливу організаційно-управлінського потенціалу на конкурентостійкість підприємств машинобудування / Н. В. Кузьминчук, Є. Л. Андрєєва // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: Монографія / Під ред. д-ра екон. наук, професора Кизима М. О., д-ра екон. наук, професора Тищенка О. М. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 275-287.
10. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підр. для вузів / А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
11. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с научной редакции В. М. Жуковой. – М. : Статистика, 1980. –151 с.
12. Теория статистики: учебник / [ред. проф. Г. П. Громыко]. – М.: ИНФРА–М, 2002. – 414 с.
13. Фасхиев Х. А. Как измерять конкурентоспособность предприятия / Х. А. Фасхиев, Е. А. Попова // Маркетинг в Росси и зарубежом. – 2003. – № 4(36). – С. 53-68.

УДК 69.003:658

Трач Р.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства та природокористування

РЕСУРСНА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВА: СТАНОВЛЕННЯ, СУЧАСНИЙ СТАН, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена аналізу сучасного стану розвитку ресурсної теорії, процесу її становлення, перспективним напрямкам розвитку та відмінностям від основних ідей конкуруючих концепцій.
Ключові слова: ресурсна теорія, стратегія підприємства, ресурси, динамічні здібності.

Трач Р.В. РЕСУРСНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: СТАНОВЛЕНИЕ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
Статья посвящена анализу современного состояния развития ресурсной теории, процесса ее становления, перспективным направлениям развития и отличиям от основных идей конкурирующих концепций.
Ключевые слова: ресурсная теория, стратегия предприятия, ресурсы, динамические способности.

Trach R.V. ENTERPRISE RESOURCE STRATEGY: FORMATION, CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS
This article analyzes the current state of the resource theory, the process of its formation, promising developments and differences on the basic ideas of competing concepts.
Keywords: resource theory, enterprise strategy, resources, dynamic capabilities.

Постановка проблеми. Стратегічне управління підприємством, являє собою процес накопичення інформації та прийняття рішень, що підтримується функціями планування, організації, мотивації і контролю та має широкий міждисциплінарний діапазон. Предметом його зацікавленості є різні ключові питання виживання та розвитку підприємства, з особливим врахуванням впливу зовнішнього оточення і внутрішнього конкурентоспроможного потенціалу.

Дослідження найбільш актуальних, світових трендів в літературі предмету виразно вказує на розробку напрямів, пов'язаних із стратегіями періоду трансформації та кризи, з розвитком ресурсної теорії та побудовою стратегій, що підтримують ключові бізнес процеси. Такі напрями досліджень дають змогу отримати кращу відповідність прогнозів та методології, яка з ними пов'язана, до потреб сучасного бізнесу, що дедалі частіше ґрунтується на інформації та знаннях.

З кінця XX – початку XXI ст. знання та компетенції починають розглядатися як важливий чинник формування вартості продукції, а інновації відіграють провідну роль у боротьбі підприємства за конкурентну перевагу та нові ринки. Унаслідок цього відбуваються зміни умов господарювання, виникає потреба в інноваційних методах роботи, переходу до використання підприємствами сучасних технологій, що дозволяють досягти високих результатів в розвитку науки та техніки.

Здатність використовувати інтелектуальні ресурси і запроваджувати інноваційні рішення для задоволення людських потреб починає займати центральне місце в економіці, заснованій на знаннях. Людські знання та здібності є центром створення вартості, що стало більш явним у столітті інформації, де розумова компонента праці набуває все більшої ваги.

Нова економіка, глобалізація, Інтернет та електронний бізнес, це тільки деякі з явищ, що спричиняють до необхідності проведення істотної переоцінки цінностей у стратегіях підприємств. Цей процес проходить у безперервний та динамічний спосіб. Сьогодні очевидною є теза, що конкуренція між

підприємствами посилюється майже у всіх сегментах ринку. Все частіше конкурентоспроможність аналізується з перспективи здатності створення цінності для клієнта.

Впродовж минулих десятиліть еволюція практики і теорії управління підприємством приростала багатьма концепціями та напрямками. З перспективи теорії стратегічного управління повстає істотне питання: чи і в якій мірі ці зміни співпадають з актуальною дійсністю, чи теорія «встигає» за практикою, а може випереджаючи «рекомендує» правильні рішення.

Економічні, політичні та господарські кризи початку XXI ст. породили значну кількість питань, щодо ефективності стратегічного управління у вигляді, представленому більшістю шкіл стратегії. Можливості досягнення запланованого стратегічного результату різними шляхами, відсутність однозначних визначень цінності, корисності та функції мети, а особливо значуща роль непередбачуваних обставин [1], суб'єктивізму в побудові аксіологічних критеріїв не полегшують вирішення завдань, пов'язаних з прогнозуванням, а просто вказують на відсутність сенсу універсалізації стратегії управління підприємством [2; 3].

На додаток прискорена змінна оточення, а також щоразу більш значуща роль інформації в процесах створення цінності, при універсальності поведінкової стратегії споживача призводить, до того що стратегія в її класичному сенсі перестає мати не тільки практичне, але також і пізнавальне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюція стратегічного управління, розглядається вченими через призму домінуючих в даному періоді теорій, які погруповані в школи стратегічного управління. Як в зарубіжній, так і у вітчизняній літературі з'являються численні класифікації, що описують відмінності і хронологічну зміну теорії в стратегічному мисленні.

Різноплановість класифікацій стратегій є наслідком зміни центру ваги між елементами, які використовуються для її опису. Деякі автори ключовим для стратегії вважають вибір довготривалих цілей та підбір певних програм або планів їх реалізації (К. Ендрюс, Р. Аккофф) через відповідне розміщення ресурсів (А. Чандлер, Д. Шендель і К. Хофер, Е. Харрісон). Інші підкреслюють важливість дій, планів, програм або орієнтацій, потрібних до досягнення визначених цілей (Дж. Піерс і Р. Робінсон, Р. Гріффін і Дж. Сінг, Р. Давид, К. Хілл і Г. Джонс, Р. Грант). Стратегія як спосіб сполучення підприємства з оточенням являє зміст наступної групи визначення (Р. Катц, Р.Мілс і К. Шоу, Г. Мінцберг). Інші зосереджуються на побудові конкурентоспроможної переваги і результатах діяльності підприємства (М. Портер, Дж. Барні, Е. Боуман, Х. Сінг і Х. Томас), процесі прийняття рішення для досягнення цілей (Г. Стайнер і Дж.Мінер, Х. Томас, Р. Віттінгтон) і застосовуваній медотиці прийняття рішення (М. Беверлі, Д. Кнайт і Г. Морган), а також змінах, що відбуваються як в оточенні, так і у середині підприємства (В. Ньюман і Дж. Логан, А. Гінсберг). Також можна відшукати групу еклектичних трактувань стратегій, які інтегрують раніше згадані елементи (А. Томпсон і А. Стрікланд, Г. Джонсон, К. Шолс і Р. Вайтінгтон, Д. Хембрік і М. Чен) [4].

Постановка завдання. Для здійснення зваженої оцінки сучасного стану розвитку ресурсної теорії проаналізуємо процес її становлення, напрямки розвитку та відмінності від основних ідей конкуруючих концепцій.

Найпопулярнішою класифікацією стратегій можна визнати розподіл запропонований в [5], де автори вирізнили аж десять шкіл стратегічного мислення (проектну, планування, позиційну, підприємницьку, пізнання, вчення, влади, культурну, обумовленостей, конфігурації).

Інший цікавий підхід до розвитку стратегічного управління міститься в роботі [6]. Еволюція розглядається через призму домінуючого в даному періоді підходу до формулювання стратегії. Автор вирізнив п'ять таких підходів, з огляду на вид визначеної в них економічної ренти, з яких три перші визнав вже історичним, а наступні дві сучасними: планувальний підхід до стратегії і рікардіанська рента (період від 1945 р. до 1973 р.); позиційний підхід до стратегії і рента чемберленівська (період від 1973 р. до приблизно 1982-84 р.); ресурсний підхід до стратегії і рікардіанська рента (період від 1982 р. до 2008-2010 р.); інноваційно-підприємницький підхід до стратегії та ренти шумпетеріанська і австрійська (період від 2005 р. до теперішніх часів); мережевий підхід до стратегії та різні види мережевої ренти (період від 2010 р. до теперішніх часів).

Центральним питанням теорії стратегічного управління є пошук стійких конкурентних переваг підприємств. Поділ джерел переваг на внутрішні і зовнішні був одним з основних напрямків цієї теорії. Дискусія полягає в з'ясуванні порівняльної важливості умілого позиціонування підприємства на ринку і наявності у нього унікальних ресурсів і організаційних здатностей, інакше кажучи, в зіставленні ролі відмінностей між структурами галузей (ринків) і між окремими підприємствами.

На даний час, планувальна, еволюційна, позиційна і ресурсна школи є чотирма основоположними та базовими підходами до стратегій, які володіють фундаментальними теоретичними та емпіричними основами. Необхідно зауважити, що еволюційна і планувальна школи доповнюються одна одну. Перша тлумачить генезис проблеми, а друга пропонує механізм змін, натомість вказівок, що стосуються питань, куди прямувати і що робити надає позиційна школа. Характеристикою ресурсної школи є наявність спільних ознак з попередніми школами. З планувальною і позиційною її поєднує постулат, що побудова стратегії вимагає ясних менеджерських рішень на рівні підприємства, натомість з еволюційною пов'язує думка, що реалізація стратегії має не лише плановий характер, а її впровадження наступає поступово, у міру того як у підприємства з'являються важливі ресурси, що набирають стратегічного значення.

Найбільший вплив на теоретиків ресурсної концепції спричинила робота Е. Пенроуз «Теорія зростання фірми». На відміну від загальноприйнятих на той час в економічній науці поглядів, автор бачила перевагу підприємств в їх ресурсному потенціалі. При цьому вона першою відмітила залежність конкурентних переваг від організаційних здатностей підприємства, яка в її трактуванні, «по суті, є набором ресурсів, використання яких організовується у рамках адміністративної системи» [7, с. 75]. Крім того, визначення «успадкованих ресурсів» прямо вказувало на одну з найважливіших причин складності їх копіювання зважаючи на унікальність кожного підприємства.

Більшість науковців початком сучасних досліджень у рамках ресурсної теорії вважають публікацію в 1984 р. роботи «Ресурсне трактування фірми» [8], яка по своїй термінології і гіпотезам була першопрохідною для нового напряму в теорії стратегічного

управління. Основною тезою ресурсної концепції є те, що усі підприємства, по суті, різні, і ці відмінності можуть бути стійкими зважаючи на володіння конкретними підприємствами унікальними ресурсами і здатностями, які, будучи джерелами економічних рент, визначають конкурентні переваги цих підприємств.

Черговим етапом підвищеної зацікавленості з боку наукових та бізнесових кіл до ресурсної концепції була поява статті К. К. Прахалада і Г. Хаміла «Ключові компетенції корпорацій» [9]. Враховуючи досвід кращих корпорацій світу 1980-х років, учені зробили висновок, що дійсні джерела конкурентної переваги залежать від здатності керівництва консолідувати розосереджені по організації технології і виробничі навички в компетенції, що наділяють окремі підприємства потенціалом швидкої адаптації до ринкових можливостей, що змінюються.

Чіткість у визначенні базових понять будь-якої теорії є важливим стимулюючим чинником її успішного розвитку. У випадку ресурсної концепції стратегічного управління на тлі стрімкого зростання в останнє десятиліття її популярності і прогресу в розробці її головних ідей як і раніше відсутнє загальноприйняте трактування змісту понять «ресурси» і «здібності». При цьому в початкових визначеннях ресурсів і здібностей прибічники ресурсної концепції дуже близькі.

Наприклад, класифікація ресурсів, як правило, враховує такі їх типи, як фінансові, фізичні, людські, технологічні, організаційні (системи контролю якості, корпоративна культура і т. д.) і репутаційні [10, с. 54].

Необхідно відмітити, що під час аналізу ресурсів підприємства традиційно не приділялась особлива увага інноваційному капіталу, розглядалися більш осяжні матеріальні активи, і компонент знання в ланцюзі створення економічної вигоди був прихований тенденцією визначення бізнесу як переважно матеріальної діяльності. Однак, потенціальні переваги, які проявляються в тому, що інноваційний капітал формує більший прибуток, з часом змінили цей підхід. Використання знань і здібностей для забезпечення конкурентоспроможності набувало все більшої ваги в організаційних стратегіях. Зростає інтерес до інноваційного капіталу, творчого потенціалу та організаційного навчання.

Можна виділити два переважаючі тлумачення питання, критерієм відмінності яких є специфічне розуміння розмежування понять «ресурси» і «здібності» (рис. 1).

Ресурсний підхід підкреслює унікальність кожного підприємства, вказуючи, що копіювання та наслідування діяльності інших підприємств не допоможе досягти прибутковості, натомість необхідно сконцентруватися на використанні відмінностей і неповторних сильних сторонах власного підприємства. У зв'язку з цим важливим в ресурсній теорії стає придбання і акумуляція, а також здатність використовувати ресурси для отримання інших ресурсів, оригінальної їх трансформації у вироби і послуги, а також виведення цих виробів і послуг на ринок [11, с. 4].

Згідно [12, с. 1311] найважливіші напрями концентруються навколо п'яти питань:

– зв'язків з іншими перспективами;

– процесів набуття і розвитку ресурсів, так званих мікро заснувань RBT, що стосуються перш за все проблем управління людськими ресурсами,

– відносин між RBT і питаннями сталого розвитку;

– методів і вимірів, що застосовуються в ресурсній теорії.

Переважаюча на даний час ресурсна школа стратегічного управління займає домінуючу позицію завдячуючи тому, що:

1. Оточення є щораз більш турбулентне, отже усе менше прогнозоване. Прийняття рішення в умовах невпевненості сприяє ендогенному підходу до стратегічного управління. Оскільки, такий важливий етап стратегічного планування як прогнозування оточення, не можна точно реалізувати, то підприємства повинні зосереджуватися на собі, тобто на доцільному формуванні власних ресурсів і/або забезпеченню собі доступу до чужих ресурсів. В результаті цей процес призводить до розвитку філософії конкуренції на ресурси, а стратегії сконцентровані на розвитку оригінальних ресурсів та систем дії. Рішення, що стосуються вибору комбінації продукт – ринок приймаються на тактичному рівні.

2. Для швидкого і ефективного використання можливостей необхідним є надлишок ресурсів (надмір понад поточну операційну потребу). Звідси ресурси, їх види, рівні, структура і конфігурація стають ключовою категорією організації і стратегічного управління.

3. Ресурси як вихідні величини для побудови стратегії мають порівняно з величинами, що описують ринки і продукти наступну перевагу: з цих самих ресурсів, можна генерувати багато продуктів і ринків. І навпаки, плануючи зверху, від запланованих продуктів і ринків, можна дійти до дуже обмеженого комплекту потрібних ресурсів [13, с. 397].

Проте цієї стратегії часто недостатньо для досягнення сталої конкурентної переваги. Перемогти в суперництві на глобальному ринку можуть підприємства, що демонструють своєчасну реакцію на зміни, а також швидкі і гнучкі продуктові інновації разом з

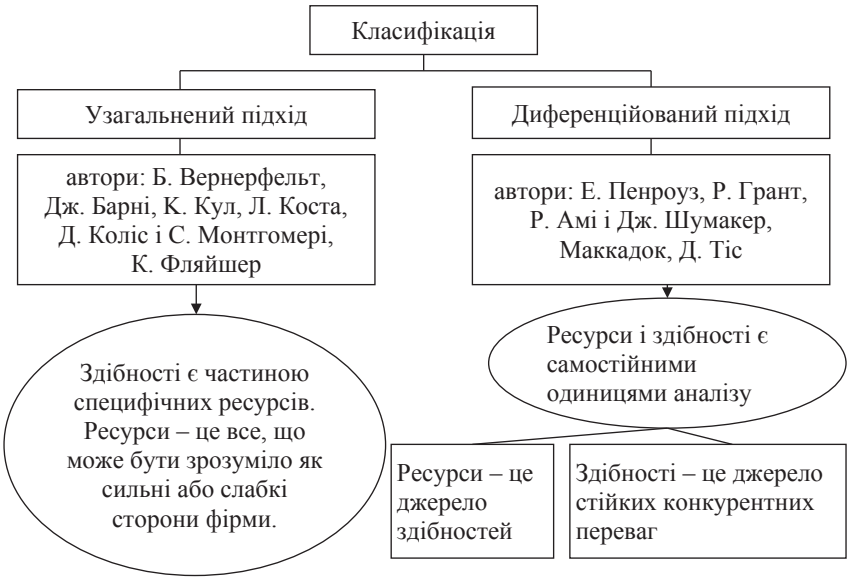


Рис. 1. Розмежування понять «ресурси» і «здібності»

Джерело: розроблено автором

управлінською здатністю ефективно координувати і переміщати внутрішні і зовнішні компетенції.

Д. Тіс, Г. Пізано і А. Шуен вводять поняття «Динамічних здібностей», які вони визначають як «потенціал підприємства в інтеграції, створенні і реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності середовищу, що швидко змінюється. Отже, динамічні здібності відображають потенціал організації в досягненні інноваційних переваг» [14, с. 148].

Певні інноваційні дії потрібні, коли критично важливими є швидкість виходу з новим продуктом на ринок і швидкість дій взагалі, високі темпи технологічних змін і коли важко визначити природу майбутніх конкуренції і ринків.

Ці проблеми тісно пов'язані з бізнес-процесами підприємства, його ринковими позиціями і напрямами розвитку. Нещодавно деякі автори запропонували ідеї і докази відносно того, як підприємства можуть створювати здібності адаптації до середовища, що швидко змінюється, і навіть отримання вигод від цих змін.

Концепція динамічних здібностей прагне до створення цілісної аналітичної схеми, на основі якої можна як інтегрувати наявні концептуальні і емпіричні знання, так і виробляти практичні рекомендації.

Ресурсна школа дала початок значній кількості нових концепцій, в тому числі стратегіям, що базуються на знаннях, в якій приймається, що принциповою роллю підприємства є охорона та інтеграція знань, які є основним ресурсом підприємства. В роботах ресурсного підходу до аналізу підприємства серед усіх специфічних ресурсів пріоритетна увага приділяється явному і – особливо – неявному знанню [15, с. 140]. Неявне знання багато в чому визначає ступінь специфічності ресурсів організації. Якщо практично усі інші ресурси (фізичні активи, явне знання, інтелектуальний, людський і соціальний капітал) можуть бути переміщені з одного підприємства в інше, то здатність до переміщення неявного організаційно-специфічного знання дуже низька [16; 17].

Це знання багато в чому залежить від соціального оточення і внутрішньої структури підприємства: воно специфічне саме на рівні колективу, організаційної цілісності, і жоден індивід окремо не є його носієм [18, с. 272]. Спроба передати ці компетенції в інше підприємство пов'язана з ризиком відокремити їх від контексту і, як наслідок, в принципі позбавити їх можливості актуалізуватися.

Р. Нельсон, який стверджує, що організаційні відмінності, особливо відмінності в здатності до створення інновацій і отримання зиску від інноваційної діяльності, а не власне відмінності у виробничих технологіях, є джерелом довгостроково стійких переваг підприємства [19, с. 72]. Самі по собі технології досить доступні для розуміння та імітації – на відміну від сукупності організаційно-специфічних компетенцій, що дозволяють підприємству виживати і розвиватися.

Під впливом змін, що постійно відбуваються з початку XXI століття, які пов'язані перш за все зі швидким темпом розвитку техніки і технології, цивілізаційним прогресом, концентрацією на інноваціях і поведінці підприємств, процесами глобалізації і більшою інтенсивністю конкуренції, яка часто набуває рис гіперконкуренції, призвели до появи нових підходів до стратегії. Серед них слід відмітити інноваційно-підприємницький підхід, концепцію сталого розвитку та концепцію відносин, які повинні посісти своє місце в рамках ресурсної стратегії підприємства [20, с. 284].

Висновки з проведеного дослідження. Погоджуючись із важливістю аналізу зовнішнього середовища і галузевої специфіки, необхідно відмітити, що все більш важлива роль в стратегічному управлінні підприємством відводиться внутрішнім факторам. Фокусування на внутрішньому середовищі підприємства є характерним для представників ресурсного підходу в стратегічному управлінні і його найбільш сучасному відгалуженню – динамічній ресурсній концепції. Подальші дослідження в даному напрямку, полягають в перспективах та можливих ефектах від абсорбції інноваційно-підприємницького підходу, концепції сталого розвитку та концепції відносин в динамічну ресурсну стратегію підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Swanson M., Bowen P., Phillips A.W., Gallup D., Lynes D., Contingency Planning Guide for Federal Information Systems, Washington; NIST Special Publication 800-34 Rev. 1, 2010.
2. Simon H.A., Models of bounded rationality, Cambridge, MA: MIT Press, 1982.
3. Kahneman D., Maps of bounded rationality: A perspective on intuitive judgment and choice, In T. Frangsmyr (Ed.), Les Prix Nobel 2002 [Nobel Prizes 2002 Stockholm, Sweden:Almquist & Wiksell International.], 2003.
4. Ronda-Pupo G.A., Guerras-Martin L.A., The structure and evolution of the strategic management field: a content analysis of 26 years of strategic management research, "International Journal of Management Reviews", Vol. 10, No. 1, 2008, p. 1–23.
5. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 416 с.
6. Niemczyk J., Strategia. Od planu do sieci, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2013, s. 159-166.
7. Penrose E. The theory of growth of the firm. New York, 1959.
8. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // Strategic management journal. – 1984. – Vol. 5. – N 2. – P. 171-180.
9. Prahalad C. K., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard business review. – 1990. – Vol. 68. – May-June. – P. 79-91.
10. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. – Серия «Менеджмент». – 2003. – № 3. – С. 47-75.
11. Krupski R., Rozwój szkoły zasobów zarządzania strategicznego, „Przegląd Organizacji" 2012, nr 4, s. 4-16.
12. Barney, J., Ketchen, D., Jr., & Wright, M. (2011). The future of resource-based theory: Revitalization or decline? Journal of Management, 37, p. 1299-1315.
13. Boyd B.K., Haynes K.T., Hitt M.A., Bergh D.D., Ketchen Jr D.J., Contingency Hypotheses Management Research: Use, Disuse Or Misuse, Journal of Management 37 (2), 395-403.
14. Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен А. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. – Серия «Менеджмент».– 2003. – № 4. – С. 133-185.
15. Loasby B. The Organization of Capabilities // Journal of Economic Behavior and Organization. – 1998. – V. 35. – Pp. 139-160.
16. Dierickx I., Cool K. Assets Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage // Management Science. – 1999. – V. 35. – Pp. 1504-1513.
17. Когут Б., Зандер У. Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологий // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1. – Т. 2. – С. 121-140.
18. Mahoney J., Pandian R. The Resource-Based View within the Conversation of Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1992. – V. 13. – N.5. – Pp. 363-380.
19. Nelson R. Why Do Firms Differ, and How Does It Matter? // Strategic Management Journal. – 1991. – V. 12. – Pp. 61-74.
20. Jabłoński A. Modele zrównoważonego biznesu – miejsce i rola w koncepcji zarządzania strategicznego. PRACE NAUKOWE WWSZIP, nr. 22 (2), 2012, s. 283-295.

УДК 336.64

Цыбульская Э.И.
кандидат экономических наук, доцент,
Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»

Марченков М.А.
магистр факультета «Бизнес-управление»
Харьковского гуманитарного университета
«Народная украинская академия»

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследована сущность инвестиционной политики предприятия, систематизированы взгляды и подходы ученых к данной трактовке. Сделан вывод о многоаспектности инвестиционной политики и существовании пяти подходов к выявлению сущности данной категории: портфельный, стратегический, экономический, финансовый, комплексный. Уточнено определение инвестиционной политики с позиций стратегического подхода.
Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, стратегический подход, экономический подход, комплексный подход.

Цибульська Е.І., Марченков М.О. ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА
Досліджено сутність інвестиційної політики підприємства, систематизовано погляди та підходи вчених щодо даної трактовки. Зроблено висновок про багатоаспектність інвестиційної політики та існування п'яти підходів до виявлення сутності даної категорії: портфельний, стратегічний, економічний, фінансовий, комплексний. Уточнено визначення інвестиційної політики с позицій стратегічного підходу.
Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, стратегічний підхід, економічний підхід, комплексний підхід.

Tsybulska E.I., Marchenkov M.A. INVESTIGATION THE ESSENCE OF ENTERPRISE INVESTMENT POLICY
The essence of enterprise investment policy are investigated. A conclusion was made concerning as to multidimensionality investment policy and the existence of five approaches to the identification of the essence of this category: portfolio, strategic, economic, financial, complex. Refinement is made to definition of investment policy from the standpoint of a strategic approach.
Keywords: investments, investment policy, strategic approach, economic approach, complex approach.

Актуальность исследования. Для того чтобы перевести экономику Украины в качественно новое с точки зрения технологий состояние, обеспечить конкурентоспособность и гибкость отечественному производству необходимы значительные инвестиции. Для отечественной экономики создание благоприятного инвестиционного климата, повышение реальной инвестиционной емкости хозяйствующих субъектов и их инвестиционной привлекательности – важнейшие условия выхода на путь устойчивого экономического роста.

Постановка проблемы в общем виде. Трансформация социально-экономических и государственных основ развития Украины обусловила необходимость пересмотра и переосмысления понятийного аппарата экономической науки, в особенности ее инвестиционной проблематики. Отсутствие единого понимания терминологии, применяемой для характеристики инвестиционного процесса, зачастую приводит к отождествлению некоторых понятий и противоречивости методологических подходов, усложняет выбор методического инструментария для их исследования. Одним из основных элементов успешного ведения хозяйственной деятельности является внедрение инвестиционной деятельности. Появляется необходимость в определении инвестиционной политики отдельного предприятия, которая дает возможность привлечь необходимые для дальнейшего развития и модернизации ресурсы, а также реализовать стратегические направления собственной деятельности.

Рыночные условия хозяйствования требуют от современных предприятий постоянно находиться на конкурентном уровне, разрабатывая эффективные стратегии развития. Их реализация требует аккумуляции имеющихся ресурсов, возможностей их привлечения, а также рациональное использование таких ресурсов является актуальным в реалиях сегодняшних дней. Ключевую роль в этом процессе, занимает инвестиционная политика предприятия, которая является стержнем не только финансовой, но и корпоративной стратегии предприятия. Неполная или неэффективная реализация инвестиционной политики предприятия ставит под угрозу реализацию всего стратегического его набора. Поэтому задача формирования единого подхода к определению инвестиционной политики предприятия является важным, и первым шагом в его решении стоит правильное понимание сущности данного понятия.

Анализ исследований и публикаций. Фундаментальные исследования инвестиционной деятельности были проведены Дж. М. Кейнсом, К Р. Макконеллом, С. Л. Брю, по мнению которых инвестиции и накопление капитала являются важнейшим фактором экономического развития. Теоретический и практический интерес по рассматриваемой проблеме представляют работы таких зарубежных авторов, как В. Беренс, Ю. Бригхем, Р. Холт, Э. Хелферт, В. Хорн, исследовавших основы инвестиционного менеджмента. Вопросами изучения инвестиционный деятельности занимались отечественные ученые, такие как В. Геец, И. З. Должанский, Н. С. Кроаснокутская, Т. О. Загорная, К. П. Покатаева, М. М. Туриянская, Л. О. Воровский, О. О. Удалых, С. Ю. Шевченко, И. П. Нечитайло, Д. М. Стеченко, С. Лосева. Исследование различных аспектов инвестирования нашло отражение в трудах российских ученых: Л. И. Абалкина, Ю. В. Богатина, В. Н. Богачева, П. Л. Виленского, В. Л. Лившица, В.В. Новожилова, Т.С. Хачатурова и других. Под воздействием их взглядов формировались современные теории экономического роста, концепции и стратегии инвестирования на макро- и микроуровне российской экономики с учетом ее национальной специфики.

Проблемами анализа категории «инвестиционная политика», ее места и роли в хозяйственной деятельности предприятия освещены в трудах отечественных ученых. Данную проблему исследовали И. Бережная, А. Бандура, Д. Стеченко, О. Удалых, С. В. Иванов, Т. Ю. Кучерук, П. И. Мирошниченко, И. М. Мягких, И. П. Нечитайло и другие.

Несмотря на множество работ, посвященных сущности категории «инвестиционная политика», само понятие не имеет однозначной трактовки, оно размыто, существуют различные подходы к объяснению этого термина, отсутствует комплексное изучение его сущности и структуры как социально-экономического феномена, существующая информация зачастую носит отрывочный и противоречивый характер и не имеет однозначной интерпретации. Имеет место также слабое освещение и недостаточная проработка сущности инвестиционной политики на микроуровне. Очевидно, что неоднозначность в понимании сущности и структуры инвестиционной политики в значительной мере затрудняет выработку конкретных практических рекомендаций по ее формированию и эффективному внедрению в целях стимулирования инновационной активности как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне национальной экономики. Вышеперечисленные обстоятельства требуют уточнения термина «инвестиционная политика», а уход от размытости его употребления – насущная необходимость.

Цель исследования – на основе критического анализа различных трактовок сущности «инвестиционной политики» систематизировать взгляды и подходы ученых к данной категории и уточнить ее сущность.

Изложение основного материала. В настоящее время существует проблема общего характера в определении содержания самого термина «инвестиционная политика». В большинстве научных работ, в зависимости от субъекта инвестиционной деятельности, его целей и форм инвестирования, понятие «инвестиционная политика» (investment policy) трактуется учеными по-разному, разные исследователи определяли данную категорию, в соответствии с отдельными аспектами изучения ее формирования и реализации.

Современный экономический словарь дает такое определение этого понятия: «Инвестиционная политика – это составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня» [18]. Исследование литературных источников позволило нам выделить и систематизировать по критерию цели пять подходов к пониманию термина «инвестиционная политика» (табл. 1).

Первый (портфельный) подход базируется на понимании инвестиционной политики с позиции профессиональных инвесторов, управляющих вверенными им средствами и формирующих портфель ценных бумаг с целью достижения наибольшего эффекта. На наш взгляд, такой подход американских экономистов к термину «инвестиционная политика» обусловлен тем, что финансовая система США опирается, прежде всего, на очень развитый фондовый рынок, где перераспределение инвестиционного капитала происходит путем выпуска и продажи ценных бумаг. Механизм фондового рынка позволяет предприятиям аккумулировать значительные объемы средств на длительные или неограниченные (при эмиссии акций) сроки. В украинских реалиях фондовый рынок развит слабо. Кроме того, в связи с падением объемов производства многих акционерных обществ в течение 2014–2016 гг. фондовый рынок Украины просто «лег», торговля акциями многих отечественных компаний приостановлена на бирже. Такие обстоятельства не дают права сужать сущность инвестиционной политики в отечественных реалиях к совокупности мер, задач и целей тактического и

Таблица 1

Систематизация подходов к понятию «инвестиционная политика»

Автор, источник	Подход	Цель инвестиционной политики	Сущность
Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. [23]; Боди З., Кейн А., Маркус А. [4]	Портфельный	Достижение оптимального соотношения между доходностью и риском ценных бумаг в портфеле профессиональных инвесторов, приемлемого уровня прибыли для налогообложения, ликвидности активов	Инвестиционная политика трактуется с позиции профессиональных инвесторов, управляющих вверен-ными им средствами и формирующих портфель ценных бумаг с целью достижения наибольшего эффекта
Блау С. Л. [3]; Балдин К. В. [10], Гуськова Н. Д., Краковская И. Н., Слушкина Ю.Ю., Маколов В. И. [8], Ендовицкий Д. А. [9],	Стратегический	Увеличение потенциала организации, укрепление ее конкурентных позиций	Инвестиционная политика как составная часть стратегии предприятия
Брусов П. Н., Филатова Н. И. [12], Райзберг Б. А. [18], Бочаров В. В. [5]	Экономический	Обновление, техническое перевооружение и модернизация основных фондов	Инвестиционная политика как составная часть экономической политики предприятия
Лапицкая Г. М. [14]; Мелкумов Я. С. [16], Бланк И. А. [2], Балабанов Т. [1],	Финансовый	Целевые установки не уточняются, поскольку, по мнению авторов, они являются индивидуальными для каждого предприятия и зависят от конкретно сложившейся экономической ситуации	Инвестиционная политика как составная часть финансовой политики, направленная на достижение постав-ленных целей организации
Игонина Л. Л. [11]; Липсиц И. В. [15]; Гарнов А. П. [13], Виленский П. Л, Лившиц В. Н., Смоляк С. А. [6], Староверова Г. С., Медведев А. Ю., Сорокина И. В. [21], Горфинкель В. Я., Поляк Г. Б., Швандар В. А. [7], Чиченов М. В. [23]	Комплексный	Получение прибыли в процессе осуществления инвестиционной деятельности, рост прибыльности инвестиционных активов при допустимом уровне риска	Инвестиционная политика как комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение средств

стратегического характера, а также механизма их реализации по отношению только к финансовым (портфельным) инвестициям.

Стратегический, экономический и финансовый подход к трактовке понятия «инвестиционная политика» объясняется взглядами исследователей на горизонт задач и целей тактического и стратегического характера предприятия (рис. 1).

Как видно из рис. 1, инвестиционная политика является частью финансовой политики, которая в свою очередь является частью экономической политики, последняя составляет основу стратегии развития предприятия. Исходя из масштаба стратегических задач, стоящих перед предприятием часть исследователей считают, что «инвестиционная политика» является частью стратегии развития предприятия, поэтому такой подход является наиболее всеобъемлющим по сравнению с экономическим и финансовым. Наименее объемлющим выступает

Рис. 1. Место инвестиционной политики в стратегии развития предприятия [15]

Таблица 2

Трактовки понятия «инвестиционная политика»

Автор, источник	Подход	Определение
Боди З., Кейн А., Маркус А. [4]	Портфельный	Инвестиционной политики как принятие решения о распределении активов, выражаемого в выборе процентного содержания в портфеле основных классов активов (акций, облигаций, активов денежного рынка, недвижимости, драгоценных металлов и других товаров
Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. [24]	Портфельный	Инвестиционная политика трактуется как отражение инвестиционного процесса, ограниченного операциями с ценными бумагами. Формирование инвестиционной политики заключается в определении инвестиционных целей клиента, его ожиданий доходности и отношении к риску.
Блау С. Л. [3]	Стратегический	Инвестиционная политика – это часть стратегии развития предприятия, заключающаяся в выборе эффективных объектов инвестирования
Гуськова Н. Д., Краковская И. Н., Слушкина Ю. Ю., Маколов В. И. [8]	Стратегический	Инвестиционная политика – это совокупность мер по урегулированию и стимулированию инвестиционного процесса, вырабатываемых на основе формирования иерархических целей инвестиционной деятельности и механизма их достижения с целью устойчивого развития организации
Ендовицкий Д. А. [9]	Стратегический	Инвестиционная политика – общее руководство по формированию программы капиталовложений, отбору проектов и принятию финансовых решений, которые способствуют долговременному укреплению конкурентных преимуществ предприятия и обеспечивают успешное достижение поставленных целей.
Райзберг Б. А. [11]	Экономический	Инвестиционная политика – это составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня»
Бочаров В. В. [5]	Экономический	Инвестиционная политика – это составная часть общей экономической стратегии, которая определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления его производственного и научно-технического потенциала
Бланк И. А. [2]	Финансовый	Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающуюся в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и постоянного возрастания его рыночной стоимости .
Сергеев И. В., Веретенникова И. И, Яновскийв В. В [20]	Финансовый	Инвестиционная политика – совокупность мероприятий, направленных на выгодное вложение заемных, собственных и других средств в инвестиции для обеспечения надежной финансовой устойчивости предприятия в дальнейшей и ближайшей перспективе.
Балабанов Т. [1]	Финансовый	Инвестиционная политика – составная часть общей финансовой стратегии предприятия, которая заключается в выборе и реализации наиболее рациональных путей расширения и обновления производственного потенциала

Окончание таблицы 2

Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. [6]	Комплексный	Инвестиционная политика – система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления инвестиций как внутри хозяйствующего объекта (предприятия, фирмы, компании и т. д.), региона, страны (республики), так и за их пределами с целью развития производства, предпринимательства, получения прибыли или других конечных результатов
Староверова Г. С., Медведев А. Ю., Сорокина И. В. [21]	Комплексный	Инвестиционная политика – система мероприятий, позволяющих обеспечить выгодное положение и быструю окупаемость инвестиций
Швандар В. А., Базилевич А. И. [25]	Комплексный	Инвестиционная политика – комплекс мер по определению объема структуры и направлений использования инвестиций для достижения полезного эффекта
Игонина Л. Л. [11]	Комплексный	Инвестиционная политика – совокупность мероприятий по управлению и организации инвестиционной деятельности, нацеленных на покрытие оптимальной структуры и объемов инвестиционных активов, при допустимом уровне риска – рост их прибыльности.
Горфинкель В. Я., Поляк Г. Б. [7]	Комплексный	Инвестиционная политика – система мер, вырабатываемых субъектом предпринимательской деятельности и определяющих объем, структуру и направления инвестиций
Чиченов М. В. [23]	Комплексный	Инвестиционная политика – комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции (определение наиболее приоритетных направлений вложения инвестиций)

финансовый подход, рассматривающий категорию «инвестиционной политики» как часть финансовой политики является более узким по отношению к экономическому и стратегическому.

Вышеперечисленный анализ подходов к определению дефиниции «инвестиционная политика» приводит к выводу о том, что это понятие является достаточно дискуссионным, существует множество определений в каждом из рассмотренных подходов. Разнообразие определений сущности категории «инвестиционная политика» объясняется тем, что разные исследователи определяли данную категорию, в соответствии с отдельными аспектами изучения ее формирования и реализации. Рассмотрим различные трактовки категории «инвестиционная политика». Результаты исследования представлены в (табл. 2).

Проанализировав вышеприведенные определения дефиниций «инвестиционная политика», можно констатировать, что все подходы имеют право на жизнь. Вместе с тем можно отметить, что среди пяти подходов, по нашему мнению, отдать предпочтение следует стратегическому, так как именно он в наибольшей степени отражает сущность, основные цели (укрепление конкурентных позиций) и механизм осуществления инвестиционной политики предприятия в рыночной экономике, основанной на конкуренции. Осуществление инвестиционной политики как части стратегии развития предприятия, в конечном счете, преследует цель увеличения его рыночной стоимости. Исходя из вышеизложенного можно дать следующее определение рассматриваемой категории: «Инвестиционная политика – это взаимообусловленная и взаимосвязанная совокупность задач и целей тактического и стратегического характера, а также механизма их реализации в области инвестиционной деятельности предприятия, направленная на укрепление его конкурентных позиций и увеличение рыночной стоимости.

Вывод. Проведённые исследования показали, что проблема определения сущности инвестиционной политики является важной, многоаспектной и нуждается в дальнейшем исследовании. Полученные в ходе исследования результаты являются основой для более полной характеристики инвестиционной политики как части стратегии развития предприятия и, таким образом, будут способствовать выработке конкретных научно-практических рекомендаций по ее формированию и эффективному осуществлению. Систематизировав взгляды ученых на категорию «инвестиционная политика», можно сделать вывод о существовании пяти основных подходов к выявлению ее сущности: портфельный, стратегический, экономический, финансовый, комплексный. В рыночной экономике, основанной на конкуренции, стратегический подход в определении инвестиционной политики наиболее приемлем. Под инвестиционной политикой предприятия следует подразумевать взаимообусловленную и взаимосвязанную совокупность задач и целей тактического и стратегического характера, а также механизм их реализации в области инвестиционной деятельности предприятия, направленные на укрепление его конкурентных позиций и увеличение рыночной стоимости.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент / И. Т. Балабанов – М.: Финансы и статистика, 2004. – 478 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – В 2-х т. / И. А. Бланк. – Киев: Наука-Центр, 2001. – Т. 2. – 512 с.
3. Блау, С. Л. Инвестиционный анализ [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / С. Л. Блау. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 256 с.
4. Боди З. Принципы инвестиций/ З. Боди, А. Кейн, А. Маркус . – 4-е изд. / Пер. с англ. – М.: Вильяме, 2004. – 984 с.
5. Бочаров В. В. Инвестиции/ В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.
6. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М.: Дело, 2003. – 888 с.
7. Горфинкель В. А. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, акад. Г. Б. Поляка, проф. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 480 с.
8. Гуськова Н. Д. Инвестиционный менеджмент / Н. Д. Гуськов, И. Н. Краковская, Ю. Ю. Слушкина, В. И. Маколов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2004. – 440 с.
9. Ендовицкий Д. А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики: учебное пособие / Под ред. Л. Т. Гиляровской. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 340 с.
10. Инвестиции: системный анализ и управление [Электронный ресурс] / Под ред. К. В. Балдина. – 4-е изд. испр. – М.: Дашков и К, 2013. – 288 с.

11. Инвестиции: Учебник / Л. Л. Игонина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2013. – 752 с.
12. Инвестиционный менеджмент: Учебник / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, Н. И. Лахметкина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 333 с.
13. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие / А. П. Гарнов, О. В. Краснобаева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 254 с.
14. Инвестиционное бизнес-планирование: Учебное пособие / М. В. Чараева, Г. М. Лапицкая, Н. В. Крашенникова. – М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 176 с.
15. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 320 с.
16. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Я. С. Мелкумов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 176 с.
17. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 756 с.
18. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, С. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М,1999. – 478 с.
19. Саати Т., Кернс К. Аналитическое планирование. Организация систем / пер. а англ. – М.: Радио и связь, 1991. – 278 с.
20. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие для вузов по экон. специальностям и направлениям / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова, В. В. Яновский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 399 с.
21. Староверова Г. С. Экономическая оценка инвестиций : учебное пособие / Г. С. Староверова, А. Ю. Медведева, И. В. Сорокина. – М.: КНОРУС. – 412 с
22. Хасби Д. Стратегический менеджмент / Д. Хасби. – М.: Контуры, 1998. – 488 с.
23. Чиченов М. В. Инвестиции: учебное пособие/ М. В. Чиченов и [др.]; под ред. М. В. Чиненова. – М.: КНОРУС, 2007. – 418 с.
24. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции [Текст] / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 1028 с.
25. Швандар В.А. Управление инвестиционными проектами: учеб. пособие для вузов / В. А. Швандар, А. И. Базилевич. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 208 с.

УДК 330.322.011

Шелупина В.О.
студентка
Сумського державного університету

Пригара І.О.
кандидат економічних наук,
Шосткинський інститут
Сумського державного університету

Новикова І.В.
кандидат економічних наук,
Шосткинський інститут
Сумського державного університету

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ НА ПРИКЛАДІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто основні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону, а також детально описано методику та методологію здійснення оцінки інвестиційної привабливості регіону за рейтинговим підходом, здійснено оцінку інвестиційної привабливості Сумської області та запропоновано шляхи й напрямки підвищення її рівня.
Ключові слова: інвестиційна привабливість регіону, регіон, інвестування, оцінка інвестиційної привабливості, розвиток регіонів.

Шелупина В.А., Пригара И.А., Новикова И.В. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ СУМСКОЙ ОБЛАСТИ
В статье рассмотрены основные подходы к оценке инвестиционной привлекательности региона, а также подробно описана методика и методология проведения оценки инвестиционной привлекательности региона за рейтинговым подходом, осуществлена оценка инвестиционной привлекательности Сумской области и предложены пути и направления повышения ее уровня.
Ключевые слова: инвестиционная привлекательность региона, регион, инвестирование, оценка инвестиционной привлекательности, развитие регионов.

Shelupina V.O., Prigara I.O., Novikova I.V. EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGIONS ON THE EXAMPLE OF SUMY REGION
The article deals with the main approaches to the evaluation of the investment attractiveness of the region, and described in detail the methodology and the methodology of evaluation of investment attractiveness of the region for the rating approach, provided an assessment of investment attractiveness of the Sumy region and ways and ways to improve its level.
Keywords: investment attractiveness of regions, region, investment, evaluation of investment attractiveness, development of regions.

Постановка проблеми. Україна є досить неоднорідною країною як з точки зору географічних умов, так і в плані соціально-економічного розвитку. Така географічна та соціально-економічна різноманітність свідчить про значний потенціал її регіонів, оскільки дозволяє запропонувати різноманітні «пакети» інвестиційних умов, якими може скористатись широке коло потенційних інвесторів, адже кожний інвестор орієнтується на цілком конкретні характеристики територій, які для нього є визначальними.

Ухвалюючи рішення про початок роботи у тій чи тій країні, інвестори спочатку оцінюють її інвестиційний потенціал у цілому, а потім обирають найбільш привабливий для них та сприятливий для ведення бізнесу регіон.

Оцінки інвестиційного клімату в регіонах та ступеню інвестиційної їхньої привабливості дозволяють визначити інвестиційні перспективи регіонів України та виокремити з них найбільш сприятливі для бізнесу. Крім того, на їх основі стає можливо розро-

бити конкретні рекомендації щодо можливостей підвищення та шляхів реалізації наявного потенціалу в розрізі кожного регіону. Тож оцінка інвестиційної привабливості регіону є корисною не лише для інвесторів, а й для представників влади. Тому набирає актуальності питання щодо визначення та оцінки інвестиційної привабливості регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою інвестиційної привабливості регіонів займалися такі широке коло як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як І. Бланк, В. Захожай і М. Кіт, С. Петровська, В. Ізюмська, О. Оніщенко, Т. Уманець, Т. Момот тощо.

Сьогодні значна кількість великих економічних видань та консалтингових компаній регулярно відслідковують інформацію про стан національних та регіональних інвестиційних комплексів на основі публічних джерел з результатами рейтингів та окремих оцінок інвестиційної привабливості країн та регіонів, які регулярно презентують Світовий Банк (World Bank), BERI, Standard & Poor's, Moody's Investors Service і Fitch. На території України аналізом інвестиційної привабливості в регіональному аспекті займається Державний комітет статистики, ІнститутРеформ, аналітична група «Експерт Україна», а також аналітична група центру сприяння іноземному інвестуванню InvestUkraine.

Проте варто зазначити, що попри велику кількість науково-методичних розробок в даному напрямку на сьогодні ще не існує досконалої універсальної методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів, що спричиняє труднощі у підтвердженні об'єктивності оцінки. Тому рух у напрямку вироблення та вдосконалення універсальної методики оцінки інвестиційної привабливості регіонів також набуває актуальності.

Постановка завдання. Головною метою дослідницької роботи є оцінка інвестиційної привабливості регіону на прикладі Сумської області на основі контент-аналізу статистичних даних. У відповідності до поставленої мети були сформульовані наступні завдання:

1) аналіз загальних методичних підходів та параметрів визначення інвестиційної привабливості регіонів України;

2) дослідження рівня інвестиційної привабливості Сумської області шляхом визначення інтегрального показника її оцінки;

3) визначення напрямків та шляхів підвищення інвестиційної привабливості Сумської області.

Виклад основних матеріалів дослідження. В Україні загальноприйнятої методики визначення інвестиційної привабливості регіону (ІПР) немає, її розраховують різні установи та організації за власними підходами, що спричиняє труднощі у підтвердженні об'єктивності оцінки. Проте систематизація таких методик дозволила об'єднати їх в три основні підходи: *статистичний, експертний* та *рейтинговий* [1].

Статистичний підхід ґрунтується на аналізі фактичних статистичних даних стосовно надходження інвестицій в обрані регіони і базується на припущенні, що високий рівень визначених показників свідчить про високу інвестиційну привабливість регіону. Цей підхід широко застосовується органами державної адміністрації та місцевого самоврядування. Водночас слід враховувати, що метод носить формалізований характер і базується на конкретних соціально-економічних показниках. Окрім того, статистичний підхід дозволяє врахувати лише факт надходження інвестицій і не враховує багатьох чинників, що приймаються інвесторами до уваги.

Метод експертних оцінок полягає в експертній оцінці різноманітних показників розвитку регіону: експерт з власних міркувань і власного досвіду обирає найбільш важливі показники, аналізує їх динаміку розвитку та формує висновки стосовно інвестиційного клімату в регіоні. Слід зазначити, що до цього методу найчастіше звертаються іноземні інвестори. Перевагою використання експертного підходу є можливість адаптації показників і факторів, що вивчаються для потреб конкретних інвесторів або поглиблений аналіз привабливості певних галузей. Водночас до суттєвих недоліків використання методу експертних оцінок слід віднести суб'єктивність оцінки та залежність висновків від позицій експерта.

Рейтинговий підхід включає два різновиди – рейтингово-аналітичний підхід та рейтинговий підхід на основі опитувань. *Рейтингово-аналітичний (рейтингово-порівняльний)* метод полягає в аналізі різних аспектів розвитку регіону, формуванні на їхній основі аналітичних показників, подальшого їх групування та консолідації і формуванні інтегрального показника, за яким будується рейтинг регіону і визначається позиція конкретного регіону в рейтингу. До переваг цього підходу відносять простоту використання та зручність інтерпретації результатів, а до недоліків – значну залежність від макроекономічних показників, непрозорість показників, що групуються, відсутність врахування регіональної специфіки. У результаті отримане значення рейтингу лише вказує на місце регіону серед інших регіонів, але нічого не говорить про галузеву специфіку регіону і пріоритетні напрямки інвестицій. *Рейтинговий підхід на основі опитувань*, як зрозуміло з його назви, базується на опитуванні суб'єктів економічної діяльності даного регіону, в процесі якого визначають ступінь та напрям впливу тих чи інших факторів. У подальшому дані опитування групуються і на основі інтегрального показника будується загальний рейтинг регіону. Саме ця методика широко впроваджена у практику провідних світових консалтингових та аналітичних агенцій. Як перевагу цього методу слід назвати можливість поряд із визначенням загального місця регіону провести аналіз відповідей респондентів відповідно до інформаційних потреб інвестора. Проте, використання цього підходу призводить до значної вартості проведення досліджень та виникнення проблем з формуванням репрезентативної вибірки за регіонами [2].

Серед усіх підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіону, саме рейтинговий метод набув найбільш широкої популярності завдяки простоті використання та забезпеченню задоволення інформаційних потреб різних суб'єктів інвестиційного та суспільно-економічного процесу. Особливості використання результатів даного методу наведено у таблиці 1.

Також важливо зазначити, що для оцінки інвестиційної привабливості регіонів різні економічні видання, аналітичні компанії та установи використовують дещо відмінні один від одного варіанти методики формування рейтингів. Основна відмінність таких методик полягає у критеріях вибору вхідних параметрів, алгоритмі їх групування та кількості груп – наприклад, журнал Euromoney враховує лише 9 груп показників, а Швейцарський інститут розвитку менеджменту аж 381 групу, окрім того ці методики відрізняються по методам обчислення інтегрального показника [1].

Таблиця 1

Особливості використання результатів рейтингової оцінки інвестиційної привабливості регіонів [1]

№	Назва структури	Мета використання
1.	Структури державного і регіонального рівня управління	При аналізі, формуванні, контролі поточних і стратегічних рішень щодо інвестиційних процесів, формуванні стратегій розвитку регіону
2.	Міжнародні інституції	З метою прийняття зважених рішень щодо підтримки в інвестуванні
3.	Інвестори	З метою проведення різного роду порівнянь, зіставлень, пов'язаних з вибором оптимального варіанту вкладення інвестиційних ресурсів певного регіону, галузі, підприємства
4.	Організації, установи, засоби масової інформації	З метою визначення напрямів і тенденцій вкладення інвестицій, формування відповідної думки щодо даного питання відносно певного регіону, галузі чи підприємства
5.	Суб'єкти господарювання	З метою визначення тенденцій формування попиту на продукцію у різних регіонах та чинників, що його визначають

Розглянувши низку методів, для реалізації завдань цієї роботи ми обрали той інструментарій, який на нашу думку є найкращим, з огляду на його комплексне охоплення підходів оцінки ІПР. А саме метод розрахунку інтегрального індексу інвестиційної привабливості регіону, розроблений і запропонований аналітиками Українського центру сприяння іноземному інвестуванню InvestUkraine [3], котрий являє собою деяку удосконалену версію методики Асаула А. В. [4]. Перевага цього методу полягає в тому, що він дозволяє уникнути надмірного інформативного обтяження основного показника при забезпеченні достатньо комплексного підходу до характеристики регіональних особливостей інвестиційних переваг і мінімізації впливу випадкових обставин. Згідно цього методу, для визначення рівня ІПР необхідно здійснити декілька кроків, відповідно до алгоритму, зображеного в таблиці 2.

Таблиця 2

Алгоритм визначення інтегральної оцінки інвестиційної привабливості регіону

Етап	Зміст етапу
1	Визначення факторів ІПР та груп показників, що їх характеризують.
2	Розрахунок значень показників по кожному з факторів ІПР для досліджуваного регіону.
3	Визначення еталонних значень показників по кожному з факторів ІПР.
4	Визначення вагомості кожного з факторів ІПР у загальній ІПР.
5	Розрахунок інтегрального коефіцієнта за кожним з факторів ІПР.
6	Визначення загального інтегрального індексу ІПР за всіма визначеними факторами ІПР для досліджуваного регіону.
7	Визначення шляхів підвищення ІПР досліджуваного регіону

Таблиця 3

База факторів та показників, що визначають інвестиційну привабливість регіону [3]

Показник, що характеризує вплив фактора	Спосіб визначення показника	Вагомість (bi)
1. Виробничий фактор		
Зростання виробництва промислової продукції, %	Індекс промислової продукції в регіоні	0,121
Обсяг виробництва на душу населення, грн./осіб	Відношення обсягу виробництва на особу населення	0,109
Частка обсягу виробництва регіону в обсязі виробництва по країні, %	Відношення обсягу виробництва в регіоні до загального обсягу виробництва в країні	0,098
2. Макроекономічний фактор		
Зростання обсягу ВРП, %	Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту	0,06
Динаміка інфляції, %	Індекс споживчих цін	0,06
3. Експортний фактор		
Зростання експорту, %	Відношення обсягу експорту в поточному році до обсягу експорту в попередньому році	0,039
Частка експорту регіону в обсязі експорту країни, %	Відношення обсягу експорту в регіоні до загального обсягу експорту в країні	0,041
Обсяг експорту на душу населення, дол./ос.	Відношення обсягу експорту до чисельності населення в регіоні	0,02
4. Ресурсно-сировинний фактор		
Обсяг земельних ресурсів, тис. га	За даними статистики	0,031
Обсяг водних ресурсів, тис. га	За даними статистики	0,024
Обсяг лісових ресурсів, тис. га	За даними статистики	0,022
Зростання обсягу добувної промисловості регіону, %	Індекс обсягу добувної промисловості регіону	0,05
5. Інвестиційний фактор		
Зростання інвестицій, %	Відношення обсягу інвестицій у поточному році до обсягу інвестицій у попередньому році	0,027
Частка інвестицій в промисловість, %	Відношення обсягу інвестицій в промисловість до загального обсягу інвестицій в регіоні	0,025
6. Інноваційний фактор		
Зростання обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт, %	Відношення обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт у поточному році до обсягу робіт у попередньому році	0,04

Закінчення таблиці 3

7. Трудовий фактор		
Середня заробітна плата в регіоні, %	За даними статистики	0,06
Рівень безробіття, %	За даними статистики	0,03
8. Соціальний фактор		
Рівень життя населення	Чисельність населення із середньодушовими загальними доходами на місяць, нижчими за прожитковий мінімум,%	0,034
Значущість регіону	Питома вага чисельності робітників, занятих у регіоні, в загальній чисельності робітників, зайнятих у країні	0,014
9. Інфраструктурний фактор		
Індекс обсягу перевезення вантажів автомобільним транспортом, %	За даними статистики	0,045
10. Споживчий фактор		
Зростання споживчого попиту, %	Індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств	0,02
11. Екологічний фактор		
Зростання зареєстрованих випадків новоутворень, %	За даними статистики	0,03

Таблиця 4

Результати оцінки ІПР Сумської області за 2012-2014 рр.

Інтегральний показник, що характеризує вплив фактора	Сумська область			Еталонні значення (середньостатистичні по Україні)		
	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
1. Виробничий фактор	0,2390677	0,2564843	0,1991231	0,33	0,33	0,33
2. Макроекономічний фактор	0,120297	0,121023	0,1209983	0,12	0,12	0,12
3. Експортний фактор	0,070	0,050	0,060	0,10	0,10	0,10
4. Ресурсно-сировинний фактор	0,1255614	0,1247311	0,1324056	0,127	0,127	0,127
5. Інвестиційний фактор	0,0492	0,0515417	0,0532605	0,052	0,052	0,052
6. Інноваційний фактор	0,0576383	0,0339068	0,0399131	0,04	0,04	0,04
7. Трудовий фактор	0,0840299	0,0817372	0,0802486	0,09	0,09	0,09
8. Соціальний фактор	0,0406506	0,0437637	0,055668	0,048	0,048	0,048
9.Інфраструктурний фактор	0,0451342	0,0437862	0,0536789	0,045	0,045	0,045
10. Споживчий фактор	0,0202671	0,0195287	0,0220444	0,02	0,02	0,02
11. Екологічний фактор	0,0090265	0,0089189	0,010	0,03	0,03	0,03
Інтегральний коефіцієнт ІПР	**0,858**	**0,840**	**0,824**	**1,000**	**1,000**	**1,000**

На початковому етапі оцінки проводиться підрахунок показників розвитку за *11 факторами*, під дією яких формується інвестиційна привабливість регіону, а отже і здатність регіону залучати інвестиційні ресурси. До них відносять виробничий, макроекономічний, експортний, ресурсно-сировинний, інвестиційний, інноваційний, трудовий, соціальний, інфраструктурний, споживчий, екологічний фактори. Кожна із зазначених груп факторів визначається певною сукупністю показників, представлених в Таблиці 3, кожен з яких має свою вагомість для інтегрального показника оцінки ІПР. Визначення цих вагомостей здійснене за допомогою експертного методу фахівцями Українського центру сприяння іноземному інвестування InvestUkraine [3].

Розрахунок та аналіз показників за цими факторами розвитку дозволяє визначити стан регіону, виявити переваги та недоліки регіональної політики, сформувати дії по усуненню слабких позицій розвитку, дає змогу охарактеризувати основні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі регіону, розширення міжнародних зв'язків, динаміку зміни основних показників, допомагає визначити рівень розвитку інноваційної діяльності, відстежити динаміку створення інноваційних підприємств, проектів, розробок, виявити рівень сервісу, якість надання послуг, дає можливість визначити забезпеченість регіону трудовими ресурсами, рівень якості життя та дохідності громадян, а також допоможе охарактеризувати рівень екологічного стану регіону, відобразити реальну ситуацію екологічного розвитку і т.д.

Наведені показники слід розраховувати, використовуючи данні статистичної звітності Державної служби статистики України [5]. В якості еталонних показників слід приймати середньостатистичні по Україні. Ці еталонні показники дають можливість відстежити, які позиції регіону є слабкими і наскільки вони відрізняються від середньостатистичних значень по регіонах України.

Наступним кроком здійснення оцінки інвестиційної привабливості є визначення на основі розрахованих показників інтегрального індексу інвестиційної привабливості і-го регіону за формулою 1:

$$I_{\text{інт}} = \sum_{i=1}^{h} \frac{I_i}{I_{\text{ет.i}}} \cdot b_i, \qquad (1)$$

де $I_{інт.}$ – інтегральний показник інвестиційної привабливості регіону;

I_i – i-й показник інвестиційної привабливості регіону;

$I_{ет.i}$ – i-й еталонний показник інвестиційної привабливості регіону;

b_i – вагомість i-го показника.

Отриманий результат інтегрального індексу інвестиційної привабливості потребує інтерпретації відповідно до зон інвестиційної привабливості: показник

регіонів з високим рівнем інвестиційної привабливості (зона високої інвестиційної привабливості) перебуває в інтервалі $0,67 \le I_{інт.} \le 1$; із середнім (зона середньої інвестиційної привабливості) – $0,34 \le I_{інт.} \le 0,66$; з низьким рівнем (зона низької інвестиційної привабливості) – $0 \le I_{інт.} \le 0,33$.

Відповідно до отриманих результатів оцінки інвестиційної привабливості можна сформувати регіональні стратегії розвитку, переглянути пріоритетні напрямки вкладення коштів та розробити конкретні заходи щодо підвищення інвестиційної привабливості регіону [6].

Узагальнені результати оцінки ІПР за 2012-2014 рр. для Сумської області, отримані відповідно розрахунків за розглянутою методикою, наведено в таблиці 4.

Наведемо приклад знаходження загального інтегрального коефіцієнта ІПР Сумської області за 2012 рік. Аналогічно розраховувались інтегральні показники ІПР і за 2013 рік, і за 2014 рр.

$$I_{інт.2012} = 95,6/98,2*0,121+21761,8/30721*0,109+ +1,8/4*0,098+101,7/100,2*0,06+98,8/99,8*0,06+ +111,66/100,84*0,039+1,44/4,79*0,041+ +1,03/1,81*0,02+1739,1/1710,2*0,031+94,1/92,8* *0,024+460/424,8*0,022+93,5/101,9*0,05+ +102,1/108,5*0,027+33,5/35,2*0,025+1,43/0,989* *0,04+2503/3026*0,06+8,6/7,5*0,03+7,5/9,1*0,034+ +2,55/2,83*0,014+100,9/100,6*0,045+113,8/112,3* *0,02+3,4/11,3*0,03=0,858$$

Отже, як бачимо, значення інтегрального показника ІПР протягом трьох досліджуваних років знаходяться в інтервалі [0,67; 1], що відповідає *зоні високої інвестиційної привабливості регіону*. Проте, з кожним наступним роком спостерігається тенденція до зниження цього показника: у 2012 році він становив 0,858, у 2013 році – 0,84, у 2014 році – 0,824. До такого результату призвело зниження показників деяких факторів ІПР протягом досліджуваного періоду, особливо виробничого фактору, адже він має найбільший влив на ІПР області, а також відставання від деяких еталонних показників, про що свідчать попередні розрахунки.

Таким чином, досліджуваний регіон має досить високий рівень інвестиційної привабливості, але котрий, на жаль, недостатньо цікавить інвесторів. Тому для підвищення рівня інвестиційної привабливості Сумської області та подальшого успішного залучення інвестицій в економіку регіону його *діяльність повинна бути спрямована на*: 1) підвищення загального розвитку економіки регіону через: впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловість; 2) розширення поінформованості інвесторів щодо можливостей вкладення коштів у привабливі галузі економіки регіону; 3) здійснення заходів, спрямованих на збільшення надходжень вітчизняного та іноземного капіталу в підприємства області; 4) здійснення постійного моніторингу та аналізу інвестиційної діяльності в регіоні; 5)підвищення обізнаності міжнародних ділових кіл про соціально-економічний потенціал та інвестиційні можливості підприємств регіону з визначенням пріоритетних заходів, спрямованих на досягнення цієї мети; 6) координацію діяльності органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій області щодо підвищення рівня економічного розвитку і поширення інформації про інвестиційний імідж Сумської області а Україні та світі (наприклад, організація різноманітних бізнес-форумів та конференцій, тим самим розширюючи географію партнерства).

Також забезпечення інвестиційної привабливості регіонів вимагає комплексного підходу, перш за все з боку органів державного регулювання щодо визначення нормативно-регулюючих основ інвестування, чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації її як на державному, так і регіональному рівнях. Особливу увагу необхідно звернути на перелік факторів, які в більшій мірі будуть сприяти формуванню інвестиційної привабливості регіонів, сприятливому інвестиційного клімату, а саме: формування стабільної нормативно-правової бази щодо здійснення інвестиційних процесів як в регіоні, так і в країні загалом; поліпшення стану функціонування інвестиційних ринків; забезпечення державної підтримки і стимулювання інвестиційної діяльності; оптимізація режиму іноземного інвестування; забезпечення стабільності національної грошової одиниці; ефективне валютне регулювання; поліпшення стану фінансово-кредитної сфери регіону та країни; підвищення рівня розвитку банківської системи щодо інвестування; посилення боротьби з корупцією;поліпшення захисту інвесторів тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до проведеного дослідження, Сумська область має досить високий рівень інвестиційної привабливості, але котра, на жаль, недостатньо цікавить інвесторів. Ми вважаємо, що залучення нових інвестицій залежить від зусиль місцевих органів влади, їх бажання і вміння показати переваги і можливості регіону. Для цього були визначені напрямки та шляхи підвищення інвестиційної привабливості Сумської області та досягнення високого рівня її інвестування. Високий рівень інвестицій не є самоціллю, звісно. Проте він є індикатором нормального розвитку регіону, і країни, як наслідок. Інвестиції, в тому числі і іноземні, можуть бути «притягнуті» тільки при твердій впевненості в стабільному економічному зростанні. Сучасні інвестиційні умови такої впевненості не створюють, а це означає, що залучення інвестицій як і раніше залишається низьким. Тому збільшення обсягів іноземних інвестицій сьогодні – це зростання доходів населення в майбутньому. Сприяючи їх залученню, можна в перспективі розраховувати на збільшення робочих місць, підвищення рівня заробітної плати та отримання надійних соціальних гарантій.

Таким чином, реалізація заходів щодо покращення інвестиційної привабливості забезпечить ріст залучення значних обсягів інвестування, а значить і стабілізацію економічного та соціального стану області.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кремень О. І. Особливості оцінювання інвестиційної привабливості регіону / О. І. Кремень, В. І. Куберка // Прикладна статистика: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – К., 2010. – № 7. – С. 212-224.
2. Лиса О. І. Напрями підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки Західного регіону України / О. І. Лиса // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.03. – С. 203-211.
3. Український центр сприяння іноземному інвестуванню InvestUkraine. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://investukraine.com
4. Асаул А. В. Систематизація факторів, що характеризують інвестиційну привабливість регіонів // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 53-62.
5. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
6. Мамуль Л. О. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів / Л. О. Мамуль, Т. А. Чернявська // Вісник економічної науки України. –2005. – № 1. – С. 83–89.

УДК 338.12

Янів Л.М.
магістр спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Приварникова І.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та туристичного бізнесу
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ СТАЛІ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ ЗАКОРДОННІ РИНКИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ

Охарактеризовано місце металургійної галузі в промисловій структурі України. Проілюстровано динаміку світового виробництва та споживання сталі; визначено місце України у ньому, проаналізовано динаміку виробництва основних видів металопродукції країни за 2011-2015 рр. Відповідно прогнозів світового споживання сталі окреслено можливі напрями розвитку підприємств чорної металургії. Запропоновано та обґрунтовано перспективні ринки збуту для вітчизняної металургійної продукції.

Ключові слова: промисловість, металургія, виробництво України, світове споживання сталі, експорт.

Янив Л.М., Приварникова И.Ю. РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА СТАЛИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ УКРАИНЫ

Охарактеризованы место металлургической отрасли в промышленной структуре Украины. Проиллюстрирована динамика мирового производства и потребления стали; определено место Украины в нем, проанализирована динамика производства основных видов металлопродукции страны за 2011-2015 гг. Согласно прогнозов мирового потребления стали обозначены возможные направления развития предприятий черной металлургии. Предложены и обоснованы перспективные рынки сбыта для отечественной металлургической продукции.

Ключевые слова: промышленность, металлургия, производство Украины, мировое потребление стали, экспорт.

Yaniv L.M., Privarnikova I.Y. DEVELOPING OF WORLD STEEL MARKET AND PROMISING FOREIGN MARKETS FOR ENTERPRISES OF STEEL INDUSTRY OF UKRAINE

The article presents the characteristics of steel industry in the industrial structure of Ukraine. Dynamics of world production and consumption of steel was illustrated. Ukraine's place in it was defined. The dynamics of major steel products in Ukraine 2011-2015 was analyzed. The paper outlines the possible directions of development of the steel industry in accordance forecasts global steel consumption. This paper proposes and proves promising markets for domestic steel products.

Keywords: industry, metallurgy, production of Ukraine, world steel consumption, export.

Постановка проблеми. Світовий ринок чорної металургії сьогодні надзвичайно насичений. Українські виробники металопродукції відчувають сильну конкуренцію, через що втримання ринкових позицій на національному ринку з кожним роком стає складнішим. Просування продукції на зовнішні ринки під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів також ускладнено. Падіння виробництва металопродукції внаслідок дефіциту сировини, загострення конкуренції, обмежень національного та зовнішніх ринків збуту, зокрема ринку Росії, призвело до різкого погіршення фінансового стану металургійних підприємств України. У таких умовах потрібно знайти нові ринки, перспективні для розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем та перспектив розвитку металургійної промисловості України присвячено чимало наукових робіт. Так, Д. Є. Козенковим, О. В. Цимбалюк досліджено сучасний стан чорної металургії України, охарактеризовано її проблеми та шляхи стабілізації в кризових умовах [1], С. Кулицьким окреслено перспективи розвитку галузі [2], О. О. Карпіщенко, О. Г. Шевлюгою охарактеризовано біржові тенденції ринку чорних металів [3], М. А. Гнилорибовим проаналізовано тенденції формування конкурентного середовища на світовому ринку [4], Д. А. Довгань визначено конкурентоспроможність вітчизняного експорту продукції чорних металів на світовому ринку [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах скорочення вітчизняних ринків збуту, загострення світової конкуренції, зміни політичних орієнтирів України незважаючи на досить ґрунтовні дослідження стану, проблем та перспектив світового розвитку вітчизняних металургійних підприємств потрібують деталізуції перспективні для розвитку, але не достатньо вивчені ринки для збуту продукції підприємств чорної металургії.

Мета роботи – охарактеризувати сучасний розвиток підприємств металургійної промисловості України та ґрунтуючись на прогнозах світового споживання сталі, аналізі вітчизняної та світової кон'юнктури ринку металопродукції, тенденціях розвитку металургійних підприємств України запропонувати перспективні ринки збуту для вітчизняної металургійної продукції.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день продукція чорної металургії найважливіший в світі інженерний та будівельний матеріал, який використовують повсюдно. Водночас вона – фундаментальний інструмент розвитку галузей економіки України, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників і зростання економіки країни в цілому. Питома вага у 65% у переробній промисловості України та близько у 17% від загального обсягу промислового виробництва це підтверджують (рис. 1).

Попре основне значення металургії для економіки, обсяги виробництва металопродукції в Україні останнім часом значно скоротились (рис. 2).

Окреслена тенденція зниження характерна і для світу у цілому. Аналіз динаміки світового виробництва в географічному зрізі продемонстрував поступове зниження обсягів виплавки сталі майже за

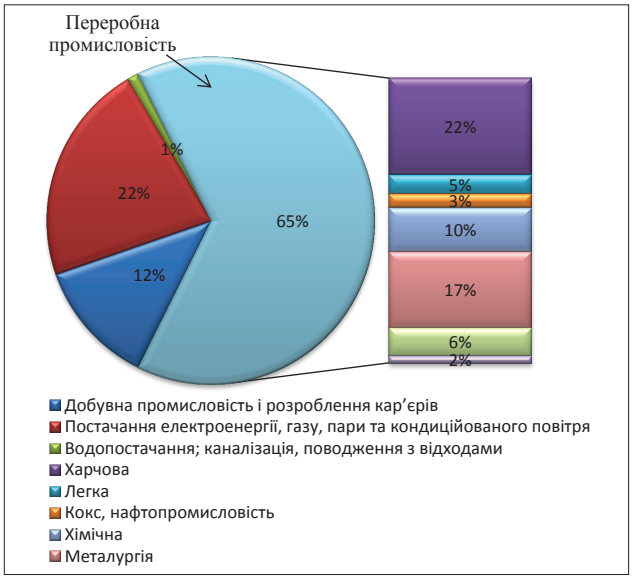


Рис. 1. Галузева структура промислової продукції України у 2016 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [6]

Рис. 2. Динаміка виробництва основних видів металопродукції в Україні у 2011-2015 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [7]

всіма регіонами світу, окрім країн Ближнього сходу, Азії та Океанії (табл. 1).

Це спричинено все більшим закріпленням на світовій арені лідерської позиції Китаю, який поступово витісняє продукцію інших країн. За даними World steel Association [8], Китай у світовій виплавці сталі серед провідних країн-виробників у 2015 р. мав частку майже у 60% (рис. 3) та крок за кроком її збільшує. 10-топ країн, що наздоганяють, – Японія, Індія, США, Росія, Північна Корея, Німеччина, Бразилія, Туреччина та Україна. Окрім Китаю, з переліку 10 топ-країн, зміцнили позиції Індія, Південна Корея, Бразилія і Туреччина.

Рис. 3. Топ 10 найбільших виробників сталі у 2015 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [8]

Водночас місце України у цьому рейтингу знизилось з восьмого у 2011 р. [9] до десятого у 2015 р. [8]. На це вплинули, як наголошено С. Кулицьким, перш за все, військово-політичний та економічний конфлікти з Росією та воєнні дії на Донбасі [2]. Крім того, металургійне виробництво України – досить енергоємне [9, с. 108]. Критична ситуація з високою енергоємністю виробництва об'єктивно обмежила конкурентоспроможність металургії, отже, і погіршила економічне становище в цілому [9, с. 110]. Військово-політична ситуація на Донбасі суттєво посприяла не лише спаду виробництва, але й браку

Таблиця 1

Динаміка світового виробництва сталі, млн. т

Географія	Виробництво сталі							
	Об'єм виробництва, млн тонн				Динаміка змін, %			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
ЄС	162,9	160,4	169,2	166,2	-0,05	-0,02	0,05	-0,02
Європа(без країн ЄС)	38,7	37,6	36,2	33,9	0,05	-0,03	-0,04	-0,06
СНД	82,1	80,4	105,1	101,3	-0,01	-0,02	0,31	-0,04
НАФТА	118,6	116	119,9	110,7	0,03	-0,02	0,03	-0,08
Центральна і Південна Америка	46,1	45,9	45,2	43,9	-0,03	0,00	-0,02	-0,03
Африка	15,2	15,8	15,6	13,9	-0,02	0,04	-0,01	-0,11
Близький Схід	22,1	23,4	28,1	27,4	0,06	0,06	0,20	-0,02
Азія і Океанія	989,4	1043,3	1116,3	1102,0	0,04	0,05	0,07	-0,01
Всього	1480,9	1528,4	1637,0	1599,5	0,00	0,03	0,07	-0,02
Китай	731	822	822,7	803,8	0,06	0,12	0,00	-0,02
Світ (без Китаю)	749,9	706,4	814,3	795,7	0,00	-0,06	0,15	-0,02

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

енергоресурсів та зменшенню частки експорту металу, зокрема до Російської Федерації. Перед виробниками країни гостро постало питання пошуку нових ринків збуту. Виявлення можливостей роботи українських виробників металопродукції на нових ринках здійснено шляхом вивчення споживчих тенденцій світового споживання сталі.

Аналіз динаміки світового споживання сталі показав тенденцію до зростання (табл. 2). У зв'язку зі збільшенням інфраструктури і будівельної діяльності в середньому темп зросту споживання за 2014–2015 рр. становив 3%. Найбільші споживачі сталі – країни, що розвиваються: країни Перської затоки, Латинської Америки, Азії та Африки. Рівень споживання в цих країнах у 2015 р. зафіксовано у розмірі 1,1 млрд т.

Експертами World steel Association (WSA) сформовано топ 10 найбільших споживачів металу, провідне місце в якому віддано Китаю (табл. 3). На частку його споживання за цей період припало майже половина світового попиту. Попит Китаю – основна рушійна сила світового споживання сталі в останнє десятиріччя [10]. За прогнозами експертів WSA [8], споживання металу тільки прискорюватиметься з динамкою в середньому від 1% до 4% на рік.

Ґрунтуючись на співвідношенні динаміки світової пропозиції та світового споживання сталі за 2012-2015 рр. (табл. 1, табл. 2), сформованих прогнозах розвитку світового ринку сталі (табл. 3), потенційною можливістю розвитку українських виробників металургійної продукції вважаємо збільшення збуту продукції на зовнішніх ринках. Головне завдання виробників сталі – наростити експорт. Українським підприємствам необхідно проводити активний пошук споживачів та звернути свою увагу на ринки країн, які активно розвиваються. На наш погляд, перспективні для роботи, – ринки країн Перської затоки, СНД, наприклад, ринки Румунії та ОАЄ.

Однією з причин обрання як контрагента Румунії – відносно невелика відстань до України. Збільшення партії поставок, як правило, призводить до зменшення частки витрат, і в умовах співпраці з румунськими партнерами допоможе заощадити на витратах і збільшити доходи підприємств.

Металургійна промисловість в Румунії, як і в Україні – важлива галузь реальної економіки. Приватизація залізорудної та сталеливарної галузей промисловості призвела до домінування у ній ряду міжнародних металургійних груп (ArcelorMittal, Mechel, TMK, Tenaris), на частку яких припадає майже 87% обороту родовищ та 82% робочої сили галузі. Глобальна криза показала вразливість румунської металургії. Відповідно даних WSA власне виробництво сталі з 2005 по 2014 рр. скорочено з 86,74% до 59,83% та збільшено імпорт з 13,26% до 40,17% [8]. Безпосередньо у кризовий період спостережене

Таблиця 2

Динаміка світового споживання сталі у 2012-2015 рр., млн. т*

Географія	Обсяг споживання, млн тонн				Динаміка змін, %			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
ЄС	140	135	138	153,6	1	0,96	1,02	1,11
Європа (без ЄС)	35	37	38	40,4	1	1,06	1,03	1,06
СНД	57	59	61	50,5	1	1,04	1,03	0,83
НАФТА	132	132	136	133,7	1	1	1,03	0,98
Центр. і Півд. Америка	47	49	51	45,6	1	1,04	1,04	0,89
Африка	27	28	30	38,7	1	1,04	1,07	1,29
Близький Схід	49	49	53	52,9	1	1	1,08	1,00
Азія і Океанія	943	986	1016	983,4	1	1,05	1,03	0,97
Всього	1430	1475	1523	1498,7	1	1,03	1,03	0,98
Розвинуті країни	390	384	390	398,7	1	0,98	1,02	1,02
Країни, що розвиваються	1040	1091	1133	1 100,0	1	1,05	1,04	0,97
Китай	660	700	721	672,3	1	1,06	1,03	0,93
БРІС	799	843	871	427,7	1	1,06	1,03	0,49
БСПА	63	64	69	72	1	1,02	1,08	1,04
Світ (крім Китаю)	770	775	803	826,4	1	1,01	1,04	1,03

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

Таблиця 3

Прогноз світового споживання сталі, млн. т

Топ 10 країн споживачів	Обсяг споживання, млн тон			Динаміка змін, %		
	2015	2016*	2017*	2015	2016*	2017*
Китай	672.3	665.6	652.3	-5.4	-1.0	-2.0
США	96.1	95.0	97.8	-10.1	-1.2	3.0
Індія	80.1	84.4	89.1	5.3	5.4	5.7
Японія	63.0	62.7	63.6	-7.0	-0.4	1.4
Південна Корея	55.8	56.4	54.6	0.5	1.0	-3.1
Росія	39.4	38.0	38.4	-8.3	-3.6	0.9
Німеччина	39.2	40.0	40.4	-1.2	2.0	1.0
Туреччина	34.4	36.0	37.5	11.7	4.8	4.2
Мексика	24.2	24.6	25.4	5.8	1.6	3.2
Бразилія	21.3	18.2	18.9	-16.9	-14.4	3.8

*Прогнозні значення

Джерело: складено авторами за даними [8]

скорочення – виробництва майже вдвічі, глобального обороту заліза – більш ніж на 40%, персоналу – на одну п'яту [10; 12]. Сталеливарна промисловість стикнулась з браком професійних навичок, а кваліфіковані робітники почали мігрувати в інші частини ЄС в пошуках більш високої заробітної плати і ширших можливостей для працевлаштування [11]. Виробництво сталі, як і в Україні, – досить енергозатратне та енергонефективне. Незважаючи на те, що металургійна галузь ефективна для економіки Румунії, зростання вартості енергоносіїв без державної підтримки – додатковий тиск на рентабельність. Це може призвести до тимчасового закриття заводів та переорієнтацію сталевих компаній на інші країни з більш дешевими цінами на енергоносії [10].

Водночас у автомобільній промисловості Румунії – споживача продукції металургійної галузі – виявлено тенденцію до зростання. Інвестиції компаній Renault і Ford в першій половині 2013 р. посприяли збільшенню виробництва легкових автомобілів в країні на 36%. Очкується, що обсяги цього сектору і далі зростатимуть після збільшення потужності заводу Ford's Craiova. IMT також прогнозовано зростання румунського автомобільного виробництва до 2017 рр. і сприятливу кон'юнктуру ринку для зростання попиту на продукцію металургійної промисловості [11]. Таким чином, це – ніша для постачальників продукції металургійної галузі, у тому числі й українських.

Інша країна, до якої треба посилити увагу українським виробникам металопродукції, – ОАЕ. Незважаючи на тенденцію збільшення власного виробництва металургійної продукції (з 5,54% році до 32,6%) та скорочення імпорту (з 93,18% до 67,40%) [8] у досліджуваний період з 2005 по 2014 рр., ринок ОАЕ – перспективний для проникнення українських компаній. Значні інвестиційні вкладення місцевих урядів у національні економіки регіону ОАЕ сприяли високому попиту на сталь, який випередив власне виробництво. З точки зору логістики, в регіоні Перської затоки українська продукція поки конкурентоспроможна за рахунок більш низької собівартості та витрат на фрахт, які в період кризи знизились.

Для перевірки гіпотез перспективних ринків проведено прогнозування обсягів експорту виробника металопродукції ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» (ДМКД, м. Кам'янське). Актуальними товарами для експорту в Румунію та ОАЄ обрано напівфабрикати та вироби зі сталі. Шляхом застосування кривої трендового часу у вигляді поліному 2-го порядку зроблено прогноз ряду динаміки обсягу експорту напівфабрикатів і виробів зі сталі та виявлено зростаючу тенденцію. Таким чином, обсяг поставок вже в 2015 році становив би приблизно 26,83 тис. т., у 2016 році – 51,42 тис. т., а у 2017 році становитиме 99,04 тис. т., а в ОАЄ у 2015 році 73,35 тис. т., у 2016 році – 90,83 тис. т., у 2017 році – 112,01 тис. т.

Отже, українським виробникам необхідно звернути більш детальну увагу на країни, що активно розвиваються, адже, як показав прогноз, стимулювання у цих напрямках експорту – актуальне та перспективне завдання.

Висновки. Металургійна промисловість України сьогодні, посідає провідне місце в національній економіці країни, та досить добре діє на світовому ринку, продукція якої експортується на всі континенти.

Показники українського експорту стрімко падають під впливом військово-політичних факторів, що суттєво погіршують її положення на світовій арені металовиробників. Через це необхідно проявити активність на світовій арені та нарощувати експорт в країни Перської затоки, Латинської Америки, Азії та Африки рівень споживання в яких тільки зростає.

Перспективний напрямок подальших досліджень – аналіз кон'юнктури ринку металопродукції інших країн світу для визначення доцільності експорту на них продукції українських металовиробників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козенков Д. Є. Аналіз стану чорної металургії України: сучасні проблеми та шляхи розвитку [Електронний ресурс] / Д. Є. Козенков, О. В. Цимбалюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2225
2. Кулицький С. Українська чорна металургія: стан, проблеми, перспективи [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Центр досліджень соціальних комунікацій – 2016. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php? option=com_content&view=article&id=2063:ukrajinska-chorna-metalurgiya &catid=8&Itemid=350
3. Карпіщенко О. О. Аналітичний огляд чорних металів як предмет біржового товарознавства [Електронний ресурс] / О. О. Карпіщенко, О. Г. Шевлюга // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 2. – С. 264–267. – Режим доступу: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/2_2016/2_2016.pdf
4. Гнилорибов М. А. Аналіз тенденцій формування конкурентного середовища на ринку світових виробників металургійної продукції / М. А. Гнилорибов // Економічний простір. – 2016. – № 106. – С. 26–35.
5. Довгань Д. А Конкурентоспроможність вітчизняного експорту продукції чорної металургії на світовому ринку/ Д. А. Довгань// Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету – 2016. – С.17–20.
6. Державна служба статистики України, 2016. Обсяг реалізованої промислової продукції та індекс обороту (реалізації) у січні–червні 2016 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html
7. Державна служба статистики України, 2016. Виробництво основних видів промислової продукції за 2011–2015 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2006/pr/prm_ric/prm_ric_u/arj_vov_u.html
8. World steel Association [Electronic resource]. – Access mode: https://www.worldsteel.org/
9. Приварникова І. Ю. Використання досвіду Німеччини в енергозбереженні у металургійному виробництві України / І. Ю. Приварникова, Р. О. Шевченко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – Вип. 5 (10/2), 2013. – С. 105–111.
10. Oprean C. Applying informational entropy to the field of metallurgy [Electronic resource] / C. Oprean, C. Tănăsescu, G. Dobrotă // METALURGIJA. – 2016. – 55 (1). – P. 135–138. – Access mode: http://hrcak.srce.hr/file/209312
11. Istodor H. The meltdown of the iron & steel industry [Electronic resource] / H. Istodor. – Access mode: http://rbd.doingbusiness.ro/articles/the-meltdown-of-the-iron-steel-industry/2592/0
12. Roman C. The Global Crisis Implications on Steel Production. Romania's Case / C. Roman // Metalurgija. – 2012. – 51 (4). – P. 534–536.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.47

Бойко Є.О.
докторант,
ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України»

Куцак В.А.
студент
Національного університету кораблебудування імені Адмірала Макарова

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ НА РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ В КОНТЕКСТІ ПРИРОДООХОРОННОЇ ПОЛІТИКИ

Стаття присвячена проблематиці розвитку транспортної логістики в контексті природоохоронної політики. Визначено особливості впливу публічного адміністрування на розвиток транспортної логістики в контексті природоохоронної політики. Досліджено досвід іноземних підприємств транспортної логістики щодо запровадження заходів із екологістики. Визначено ключові стимули та переваги впровадження транспортної екологістики. Запропоновано заходи державного управління розвитку транспортної логістики в контексті природоохоронної політики.

Ключові слова: транспортна логістика, транспортна система, публічне адміністрування, природоохоронна політика, екологістика, інтеграція.

Бойко Е.А., Куцак В.А. ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ПУБЛИЧНОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена проблематике развития транспортной логистики в контексте природоохранной политики. Определены особенности влияния публичного администрирования на развитие транспортной логистики в контексте природоохранной политики. Исследован опыт иностранных предприятий транспортной логистики, по внедрению мероприятий по экологистики. Определены ключевые стимулы и преимущества внедрения транспортной экологистики. Предложены меры государственного управления развитием транспортной логистики в контексте природоохранной политики.

Ключевые слова: транспортная логистика, транспортная система, публичное администрирование, природоохранная политика, экологистика, интеграция.

Boiko E.O., Kutsak V.A., THE PECULIARITIES OF PUBLIC ADMINISTRATION INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT LOGISTICS IN THE FRAME OF ENVIRONMENTAL POLICY

The article focuses on development of transport logistics in the context of environmental policy. The Peculiarities of public administration influence for the development of transport logistics were identified in the frame of environmental policy. The foreign experience of transport logistics companies was investigated to implement the eco-logistics measures. The main stimulus and benefits from the introduction of eco transport logistics were identified. The measures of public administration for the development of transport logistics in the context of environmental policy were proposed.

Keywords: transport logistics, transport system, public administration, environmental policy, eco-logistics and integration.

Постановка проблеми. З усіх компонентів транспортної логістики найбільшим забруднювачем навколишнього середовища є транспорт. Саме тому метою транспортної логістики повинно бути не лише зниження транспортних витрат, але і мінімізація шкідливого впливу на навколишнє середовище при доставці вантажів «точно вчасно» і при максимальному задоволенні всіх вимог отримувача вантажів.

Розвиток транспортної логістики в контексті природоохоронної політики не можливий без впливу публічного адміністрування. Саме від розробки заходів і особливостей впливу публічного адміністрування залежить забезпечення екологічної безпеки логістичних систем. Органи публічного адміністрування повинні впливати на розробку заходів із поліпшення екологічних показників логістичної інфраструктури, а саме: мінімізація забруднення атмосферного повітря та ґрунтів; зменшення негативного впливу на поверхневі і підземні води від забруднення; зниження транспортного шуму і вібрації; охорони флори та фауни від шкідливої дії транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям розвитку транспортної логістики є роботи таких учених-економістів, як Нечипоренко К.В., Кіндій М.В. Мамчин М.М., Гречин Б.Д., Корнійко Я.Р., Герелиця Р.О. Чорток Ю.В. та ін. Попри значну кількість наукових праць й істотні досягнення у теорії і практиці розвитку транспортної логістики, відсутні дослідження особливостей впливу публічного адміністрування на розвиток транспортної логістики в контексті природоохоронної політики, що зумовило проведення авторського наукового дослідження.

Метою статті є комплексне дослідження особливостей впливу публічного адміністрування на розвиток транспортної логістики в контексті природоохоронної політики та розробка пропозицій із

впровадження заходів зі зменшення негативного впливу на довкілля від транспортної логістики.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку з розширенням господарських зв'язків і міжнародної кооперації активно розвивається транспортна логістика. Основними рушійними силами в розвитку транспортної логістики в умовах сьогодення є вплив глобалізаційних процесів на діяльності компаній-клієнтів; концентрація бізнесу на специфіці бізнесу і аутсорсинг непрофільних напрямків; прагнення до мінімізації витрат на логістичні послуги через скорочення розміру і оптимізації витрат у логістичному ланцюжку; інноваційні підходи до маркетингу і дистрибуції продукту.

Одним із глобалізаційних викликів для нашої держави є пошук дієвих інструментів реалізації еколого-економічного управління підприємствами, галузями, територіями, регіоном. Наша країна вступає в нову реальність, яка вимагає жити за принципами "глобального он-лайну", тобто розвиватися в унісон з іншими державами, творити глобальну державну політику відповідно до технології, апробованої вже державами-лідерами нової системи геополітичних координат.

Глобалізаційні процеси висувають нові вимоги до системи функціонування національних систем публічного адміністрування, які мають стати дієвим та ефективним засобом у впровадженні новітніх технологій, підвищення екологічної культури, дотримання вимог загальноприйнятих екологічних стандартів.

Необхідність застосування інноваційних методів і економічних інструментів в публічному адмініструванні, здатних підвищити ефективність заходів спрямованих на раціоналізацію управління природокористуванням викликано наявністю існуючих екологічних проблем. Зростаюче антропогенне навантаження, глобальна екологічна криза, деградація природно-ресурсного потенціалу, екологічне несприятливе становище, стали важливими питаннями в необхідності усвідомлення екологічних пріоритетів при здійснені господарської діяльності. Врахування екологічного фактору в діяльності підприємств є не тільки умовою безпеки життєдіяльності вітчизняних споживачів, а й умовою інтеграції української економіки у світові господарські процеси, забезпечення її конкурентоздатності.

Перед українським урядом і підприємствами транспортної логістики постає важливе питання необхідності усвідомлення екологічних пріоритетів при здійснені логістичної діяльності.

Транспортна логістика є основною складовою в загальній логістичній системі, яка допомагає вирішенню завдань пов'язаних з:

1) формуванням ринкових зон обслуговування, прогнозом матеріалопотоку, обробкою матеріалопотоку в обслуговуваній системі (склад постачальника, споживача, підприємства гуртової торгівлі) й іншими роботами з оперативного управління і регулювання матеріалопотоку;

2) розробкою системи організації транспортного процесу (план перевезень, план розподілу виду діяльності, план формування вантажопотоків, графік руху транспортних засобів та ін.);

3) управлінням запасами і їх обслуговуванням транспортними засобами, інформаційними системами.

Згідно даних Державної служби статистики України [1] у 2015 р. вантажообіг підприємств транспорту становив 315,3 млрд.т, або 94,0% від обсягу 2014 р. (дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції). Детальний аналіз вантажообігу підприємств транспорту (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року) наведено на рис. 1.

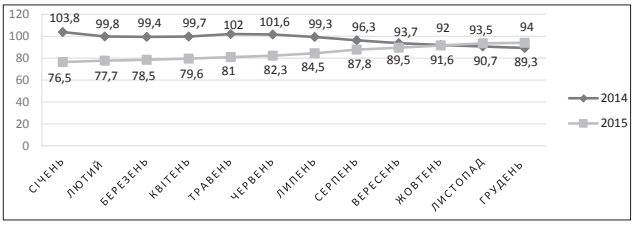


Рис. 1. Вантажообіг підприємств транспорту (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)

Джерело: [1]

Підприємствами транспорту в 2015 році перевезено 601,0 млн.т вантажів, що становить 89,4% від обсягів 2014 р. Аналіз транспортних перевезень в 2015 р. наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Обсяг транспортних перевезень в 2015 році

	Вантажооборот		Перевезено вантажів	
	млн. ткм	у % до 2014 р.	млн. т	у % до 2014 р.
Транспорт	315341,8	94,0	601,0	89,4
залізничний	194321,6	92,5	350,0	90,6
автомобільний	34431,1	91,2	147,3	81,8
водний	5434,1	100,1	6,4	108,4
трубопровідний	80944,1	98,9	97,2	97,5
авіаційний	210,9	88,2	0,1	87,9

Джерело: [1]

У 2015 р. залізничним транспортом перевезено у внутрішньому сполученні та на експорт 294,3 млн.т вантажів, що на 9,5% менше, ніж у 2014 р. Перевезення хімічних і мінеральних добрив знизилося на 12,0%, нафти і нафтопродуктів – на 12,1%, чорних металів – на 14,1%, будівельних матеріалів – на 16,0%, коксу – на 17,8%, брухту чорних металів – на 20,9%, кам'яного вугілля – на 23,0%. Водночас, відправлення зерна та продуктів перемелу збільшилось на 14,1%, цементу й залізної та марганцевої руди – на 0,7%, лісових вантажів– на 0,3%.

У загальних обсягах перевезень вантажів водним транспортом закордонні становили 50,2%. Порівняно з 2014 р., обсяги закордонних перевезень вантажів зменшилися на 8,5%.

За підсумками 2015 р., порівняно з попереднім роком, спостерігалося зменшення обсягів перекачки вантажів трубопровідним транспортом. Так, перекачка нафти скоротилася на 0,6%, аміаку – на 1,9%, газу – на 2,9%. Транзит газу зріс на 7,9%, нафти – на 0,9%, аміаку – на 0,2%.

Що ж стосується викидів забруднюючих речовин у атмосферу по Україні за видами економічної діяльності у 2015 році, то від транспорту вони становлять 2,7 % загальної структури шкідливих викидів. Здавалося б, що цей показник і не є занадто великим, але порівняно з Європейськими країнами даний показник в Україні є значно вищим. І органам державного управління потрібно звернути особливу увагу на його зменшення.

Для обрання найбільш оптимального виду транспорту в логістичному ланцюжку необхідно класифікувати його за такими характеристиками: швидкість; доступність; надійність; вантажопідйомність; частота; дешевизна; екологічність.

Значну увагу науковці приділяють екологічному впливу транспорту, оскільки його частка у загальному обсязі викидів шкідливих речовин в атмосферу від стаціонарних і пересувних джерел складає близько 40 %, що перевищує частку будь-якого іншого виду економічної діяльності. Збутовий, складський і транспортний види екологічного ризику можна розглядати в сукупності при аналізі впливу торговельних операцій на навколишнє середовище. До числа транспортних чинників слід віднести стан транспортних шляхів сполучення і види транспорту, що використовуються для перевезення товарів. Тобто, для того щоб забезпечити безперебійне та економічно ефективне функціонування процесу руху товару, необхідна наявність добре розвиненої транспортної мережі, а також оптимальної структури парку транспортних засобів (наявність певної кількості спеціалізованого транспорту, транспортних засобів різної вантажопідйомності і т. д.). Антропогенний вплив тут виражається в додатковій емісії забруднюючих речовин в атмосферу в місцях накопичення транспорту через нерозвиненість транспортної мережі, а також через можливість використання більш дешевих видів палива, продукти переробки яких негативно впливають на стан навколишнього середовища і здоров'я людини [2].

Європейська інтеграція є одним з основних пріоритетів української державної політики. Проте транспортна логістика нашої країни все ще не відповідає стандартам і вимогам ЄС і характеризується суттєвим відставанням щодо інфраструктури, обладнання і норм охорони довкілля. Україна задекларувала готовність здійснити все можливе для модернізації своєї транспортно-логістичної системи шляхом підписання та ратифікації низки відповідних міжнародних конвенцій, а також участі в міжнародних організаціях, гармонізації внутрішніх норм і стандартів щодо роботи транспортної логістики відповідно до вимог ЄС.

Максимальне наближення українського законодавства, в сфері природоохоронної політики, до європейського є не тільки інструментом поглиблення економічної кооперації з ЄС, а й важливим засобом підвищення подальшого розвитку України загалом. Уже сьогодні існує низка зобов'язань України, а також політичних та економічних ініціатив, що зумовлюють необхідність приведення параметрів функціонування транспортної логістики до європейських норм та стандартів.

Сучасна криза не є причиною для того, щоб відкладати проведення реформ, у тому числі й у сфері транспортної логістики. Загальновідомо, що під час будь-якої кризи структурні зміни в економіці відбуваються швидше.

Ситуація, що склалася в економіці країни, вимагає створення принципово нової системи управління вантажопотоками, заснованої на сучасній технології і логістичних принципах переміщення вантажів. Основні завдання, що є перед транспортними організаціями, передбачають зниження вартості перевезень, поліпшення їх якості, скорочення термінів доставки, гармонійне поєднання на ринку транспортних послуг усіх видів сучасного транспорту через конкуренцію, їх координацію у разі змішаних перевезень, створення у транспортній галузі загального інформаційного простору [3].

Яскравим прикладом для вітчизняних транспортно-логістичних підприємств є досвід іноземних підприємств, серед яких: Deutsche Bahn Schenker Rail, Green Cargo, UPS, DHL, K Line та інші.

Транспортно-логістична компанія DHL втілює в життя проекти сфери «зеленої логістики», а саме, Сервіс «GoGreen» передбачає підрахування викидів CO2 при транспортуванні кожного вантажу. Клієнт може заплатити на 3% більше стандартних тарифів, а компанія інвестує ці кошти в програми захисту клімату по всьому світу.

Оператор експрес-доставки UPS придбав 130 автомобілів з гібридними двигунами, які в рік:

– будуть споживати на 66 тис. галонів палива (на 35%) менше, ніж транспорт із двигуном внутрішнього згорання;

– зменшать викиди CO2 також на 671 тонну;

– розмір «зекономлених» викидів еквівалентний об'єму викидів, що припадає на 128 легкових автомобілів на рік.

Транспортно-логістична компанія Green Cargo робить вклад інвестицій у локомотиви з низьким споживанням енергії.

У рамках проекту Eco Plus компанія «Deutsche Bahn Schenker Rail»:

– отримує електрику для своїх електровозів з відновлюваних джерел енергії, при чому за рахунок додаткових зборів з клієнтів, машини яких перевозить, наприклад з авто концерну Audi;

– Deutsche Bahn Schenker Rail вперше в залізничій практиці запропонувала спосіб перевезення вантажів, що повністю виключає викид вуглекислого газу;

– до 2020 року компанія планує скоротити викид вуглекислого газу на 20% порівняно з 2006 роком.

Японська судноплавна компанія K Line установила на деяких своїх суднах комп'ютерну систему, яка на основі постійного моніторингу погодних та гідрографічних умов оптимізує роботу двигуна, що, в свою чергу, призводить до зменшення обсягів шкідливих викидів в атмосферу на 1%.

Особливістю впровадження «зеленої» транспортної логістики є її впровадження в межах великих підприємств, для яких ключовим стимулом є бажання зменшити витрати, переходячи на дешевші енергоносії та зменшуючи їх використання, і не відмовляються від можливості сформувати соціально відповідальний імідж організації [4].

Ключові стимули та переваги впровадження транспортної екологістики наведено в таблиці 2.

Слід наголосити, що всі ці проекти сфери «екологістики» підтримуються з боку державних органів влади і громадських організацій.

Транспортно-логістична сфера України знаходиться на досить низькому рівні в порівняні з іншими країнами світу. Даний ринок досить слабо структурований та сформований на спробах і помилках. Більшість проблем виникли від непропорційного розвитку транспортних та логістичних послуг. Нині в Україні відсутня будь-яка стратегічна програма або державна система регулювання транспортно-логістичної галузі. Держава не бере участь ні в плануванні галузі, ні в розвитку інфраструктури, ні в будівництві логістичних об'єктів загальнодержавного значення, терміналів, мультимодальних центрів тощо. В загалом, основа транспортної політики країни повинна бути направлена на вирішення основних проблем транспортного сектору та на створення комплексу логістичних центрів по всій країні з організаційно- економічними, фінансовими і нормативно-правовими механізмами

Таблиця 2

Ключові стимули та переваги впровадження «зеленої» логістики для компаній

Ключові стимули для впровадження «зеленої» логістики		
Дуже важливі (60-70%)	**Істотно важливі (38-55%)**	**Менш важливі (10-31%)**
- покращення зв'язків з громадськістю; - покращення відносин з клієнтами; - складова програми корпоративної відповідальності; - фінансова віддача від інвестицій; - державна підтримка	- підвищення ефективності каналів постачання; - зниження ризиків; - бажання бути ідейним лідером у підтриманні сталого розвитку компанії; -отримання конкурентних переваг/ диференціація компанії; - покращення відносин з інвесторами	- оптимізація логістичних потоків; - покращення корпоративного іміджу; - задоволення потреб клієнтів; - розроблення альтернативної мережі; - відповідність чинним чи очікуваним нормативним вимогам
Скорочення логістичних і транспортних витрат (важливість коливається від 15 до 60%)		
Переваги, які отримують компанії від впровадження «зеленої» логістики		
Дуже важливі (52-70%)	**Істотно важливі (37-48%)**	**Менш важливі (9-35%)**
-покращення іміджу компанії; - задоволення потреб клієнтів; -отримання переваг порівняно з конкурентами; - скорочення загальних та логістичних витрат; - підвищення корпоративної соціальної відповідальності	- збільшення прибутків; - отримання конкурентної переваги; - зменшення відходів/ покращення утилізації; - покращення інформованості про «зелені» канали постачання; - оптимізація логістичних потоків; - захоплення нових ринків; - підвищення використання вторинної сировини	- підвищення ефективності використання пального; - оптимізація виробничих процесів; - скорочення виробничих витрат; - зниження використання токсичних матеріалів

Джерело: [5]

для залучення великих інвестицій, необхідних для формування опорного каркаса транспортної мережі та розвитку виробничої, логістичної і соціальної інфраструктури [6].

У сучасних умовах рівень екологічної обізнаності населення зріс, але проблеми екології від цього не вирішились.

Контроль над викидами свинцю в ЄС та північній Європі не здійснюється, оскільки в цих країнах заборонено використання етилованого бензину, який має в своєму складі вуглець. В Україні, як і в інших країнах СНД, етилований бензин ще використовується.

Найнебезпечнішими є викиди двоокису вуглецю, який значно підсилює дію парникового ефекту і призводить до глобального потепління. Так, на початку 21 століття обсяг викидів CO_2 в країнах ЄС складав 3 048 000 млн. тонн, з них 26 % припадає на транспорт [7].

Вплив транспорту на екологію носить техногенний характер. Відпрацьовані гази складають третину усіх шкідливих викидів. Для покращення екологічної ситуації слід застосовувати комплекс економічних, організаційних та технічних заходів. Зокрема, організовувати раціональні маршрути руху, проводити навчання та стимулювання водіїв, шукати та використовувати альтернативні джерела енергії. На державному рівні слід вирішити питання впровадження європейських екологічних стандартів.

Висновки проведеного дослідження. Врахування майбутнього впливу на довкілля на етапі планування політики, планів і програм розвитку не є законодавчо обов'язковим в Україні, на відміну від законодавства ЄС.

Природоохоронні аспекти не набули широкого відображення в галузевих економічних політиках. Запровадження новітніх екологічно чистих технологій та поширення найкращого досвіду є дуже повільним. Інтеграція екологічної політики до галузевих політик, обов'язкове врахування екологічної складової при складанні стратегій, планів і програм розвитку України, впровадження екологічного управління на підприємствах, екологізація господарської діяльності є шляхом до сучасної секторальної екологічної політики, що реалізується у країнах Західної та Центральної Європи.

Основними інструментами реалізації національної екологічної політики в транспортній логістиці є: міжсекторальне партнерство та залучення зацікавлених сторін; оцінка впливу стратегій, програм, планів на стан навколишнього природного середовища; удосконалення дозвільної системи у сфері охорони навколишнього природного середовища; екологічна експертиза та оцінка впливу об'єктів екологічної експертизи на стан навколишнього природного середовища; екологічний аудит, системи екологічного управління, екологічне маркування; екологічне страхування; технічне регулювання, стандартизація та облік у сфері охорони навколишнього природного середовища, природокористування та забезпечення екологічної безпеки; законодавство у сфері охорони навколишнього природного середовища; освіта та наукове забезпечення формування і реалізації національної екологічної політики; економічні та фінансові механізми; моніторинг стану довкілля та контроль у сфері охорони навколишнього природного середовища і забезпечення екологічної безпеки; міжнародне співробітництво у сфері охорони навколишнього природного середовища та забезпечення екологічної безпеки.

Розвиток транспортної логістики в контексті природоохоронної політики повинен здійснюватися поступово розмежовуючи функції з охорони навколишнього природного середовища та господарської діяльності з використання природних ресурсів, імплементацію європейських екологічних норм і стандартів, екосистемне планування, впровадження переважно економічних механізмів стимулювання екологічно орієнтованих структурних перетворень, досягнення збалансованості між соціально-економічними потребами та завданнями у сфері збереження навколишнього природного середовища, забезпечити розвиток екологічно ефективного партнерства між державою, суб'єктами господарювання та громадськістю, широке поширення екологічних знань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
2. Чорток Ю.В. Напрямки зниження негативного еколого-економічного впливу логістичної системи / Ю.В. Чорток // Механізм регулювання економіки. – №3. – 2007. – С. 165-172.
3. Кіндій М.В. Проблеми транспортної логістики в Україні в умавах глобалізації бізнесу / М.В. Кіндій, М.М. Мамчин, Б.Д. Гречин // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10030/1/53.pdf
4. Нечипоренко К.В. Транспортна логістика аграрних підприємств в системі сталого розвитку АПК / К.В. Нечипоренко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/67.pdf
5. McKinnon A. Green logistics: Improving the environmental sustainability of logistics / A. McKinnon, S. Cullinane, A. Whiteing, M. Browne. – India : Replika Press Pvt Ltd. – 2010. – 372 p.
6. Корнійко Я.Р. Сучасний розвиток транспортної системи України / Я.Р. Корнійко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/3092/3046
7. Герелиця Р.О. Екологічний фактор в транспортній логістиці АПК / Р.О. Герлиця // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/gerelitsya-ro-ekologichniy-faktor-v-transporniy-logistitsi-apk/

УДК 338.242:502.335:630(043.3)

Бондарчук О.А.
здобувач
Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ

У статті обґрунтовано інституціональну модель екологічно орієнтованого управління використання лісових ресурсів, що, на відміну від усталених, являє собою сукупність елементів, функціонування яких дозволяє забезпечити організацію цілеспрямованої взаємодії органів влади, громадськості та лісокористувачів у процесі реалізації управлінського впливу для досягнення поставлених цілей. Залучення громадськості в процес управління використання лісових ресурсів дозволить збалансувати соціо-еколого-економічні інтереси, підвищити інноваційну активність у лісовій галузі і громадянську відповідальність за лісокористування та охорону лісових екосистем.

Ключові слова: інституціональна модель, екологічно орієнтоване управління, лісові ресурси, лісокористування, інтереси.

Бондарчук А.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ

В статье обосновано институциональную модель экологически ориентированного управления использованием лесных ресурсов, что, в отличие от устоявшихся, представляет собой совокупность элементов, функционирование которых позволяет обеспечить организацию целенаправленной взаимодействия органов власти, общественности и лесопользователей в процессе реализации управленческого воздействия для достижения поставленных целей. Привлечение общественности в процесс управления использованием лесных ресурсов позволит сбалансировать социо-еконолого-экономические интересы, повысить инновационную активность в лесной отрасли и гражданскую ответственность за лесопользование и охрану лесных экосистем.

Ключевые слова: институциональная модель, экологически ориентированное управление, лесные ресурсы, лесопользования, интересы.

Bondarchuk O.A. INSTITUTIONAL MODEL OF THE ENVIRONMENTALLY ORIENTED MANAGEMENT OF FOREST RESOURCES EXPLOITATION

This paper deals with institutional model of the environmentally oriented management of forest resources exploitation, that, unlike established, is a combination of elements, the operation of which allows to provide the organization of targeted interaction between government agencies, public and forest users during the implementation of managerial influence to achieve goals. Public involvement into the process of forest resources exploitation management, allows to balance environmental and socio-economic interests, increase the innovative activity in the forestry sector and civil responsibility for forest management and protection of forest ecosystems.

Keywords: institutional model, environmentally oriented management, forest resources, forest management, interests.

Постановка проблеми. За результатами сучасних досліджень в сфері напрямів та перспектив зростання ефективності використання лісових ресурсів встановлено поступове виснаження лісових ресурсів. Діюча система нормативного регулювання лісової сфери не передбачає наявність інструментів стимулювання інвестиційної привабливості відтворювальних процесів, що суперечить принципам еколого-збалансованого лісокористування. Це призводить до зменшення ефективності використання лісових ресурсів, що ускладнює реалізацію лісозберігаючих та лісовідтворювальних заходів. Як наслідок, підвищується антропогенне навантаження на лісовий комплекс та навколишнє середовище, відбувається зниження доходів суб'єктів господарювання. Ефективним інструментом розв'язання еколого-економічних проблем в лісовому господарстві, на нашу думку, може бути інституціональна впорядкованість економічних відносин в сфері лісогосподарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інституціоналізації соціально-економічного розвитку присвячені праці відомих на світовому рівні вчених, таких як Д. Белл, Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, Д. Норт, У. Ростоу, Е. Тоффлер, Дж. Ходжсон та ін. Дослідженням проблем інституціонального забезпечення раціонального використання лісових ресурсів, нині займається низка відомих вітчизняних учених, зокрема: В. Голян, О. Дребот, Н. Зіновчук, А. Карпук, Я. Коваль, В. Кравців, Є. Мішенін, О. Фурдичко, С. Харічков, М. Шершун та ін. Проте,

зважаючи на наукову цінність досліджень, проведених вітчизняними та зарубіжними вченими, недостатня увага приділяється питанням інституціонального забезпечення управління лісокористуванням в умовах переходу до ринкової економіки, розробці інструментів мотивації суб'єктів господарювання до екологічно орієнтованого використання лісових ресурсів. Тому, саме екологічно орієнтоване використання лісових ресурсів дозволить підвищити інтенсивність розвитку лісової галузі та збалансованість розвитку територій.

Постановка завдання. Мета статті – уточнення та розвиток теоретико-методичних положень формування інституціональної моделі екологічно орієнтованого управління використання лісових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні просторова організація національної економіки є однією з важливих складових управління в будь-якій країні. Спираючись на світовий досвід, можна зробити висновок про неспроможність ринкового регулювання і необхідність активізації державної участі щодо розвитку еколого-економічних систем. З кожним роком розвиток територій прискорюється, наука пропонує нові теорії регулювання регіональної економіки, проходять апробацію нові підходи управління, в тому числі й лісовому господарстві. Проте, в цілому удосконалення системи управління лісовою галуззю гальмується через слабкість інститутів, що визначають функціонування суб'єктів господарювання, а також відсутність балансу інтересів між виробниками, громадськими інститутами та державними структурами.

Сучасні ринкові відносини вимагають вдосконалення, а де в чому і повного реформування інститутів, а процес глобалізації, в свою чергу, зумовлює необхідність розробки універсальних механізмів взаємодії державних органів влади, суб'єктів господарювання та суспільства в сучасній стабільній інституціональній інфраструктурі. Це підкреслює роль інституціонального середовища як основи для створення ефективної політики країни в економічній сфері.

Попри визначене законодавчо орієнтування державних структур на формування громадянського суспільства, в Україні панівне місце в системі інституціональних відносин посідає бізнес, інтереси якого підтримує держава. Дотаційна залежність регіонів від центральних органів влади не дозволяє розвивати відносини між інститутами на місцях, ускладнюючи їх пряму взаємодію. Проте, закордонний досвід чітко демонструє переваги такої інституціональної взаємодії для формування громадянського суспільства на засадах економічної ефективності та в межах правового поля [1, с. 28].

Дисбаланс інтересів органів влади, суб'єктів лісогосподарювання та громадянського суспільства призводить до зниження ефективності управління, неможливість будувати довгострокові прогнози, виявляти тенденції взаємодії інститутів і залучати інвестиції в лісову галузь загалом. Балансування інтересів між суб'єктами лісогосподарювання дозволить в значній мірі знизити трансакційні витрати в цій сфері економіки та визначити пріоритетні напрями розвитку лісової галузі загалом. Що в своєю чергою забезпечить сприятливі умови для розвитку підприємництва та підвищення конкурентоспроможності виробників продукції лісового господарства. При цьому, важливу роль для формуванні соціо-еколого-економічних зв'язків між інститутами має рівень управлінського впливу (наявність ресурсів, інформації, знань, досвіду). Метою управлінського впливу на інституційні відносини є досягнення збалансованості інтересів та подолання соціо-еколого-економічних протиріч.

Інституціональне середовище дозволяє забезпечити всім суб'єктам лісокористування задоволення власних інтересів за допомогою наявних ресурсів, за погодженням між собою і на законних підставах. Виходячи з цього, в основі інституціональної моделі лежить взаємодія суб'єктів економічних відносин в процесі лісокористування для досягнення згоди в рамках виконання взаємопов'язаних функцій з лісоуправління [2, с. 4]. Специфіка інституціональних відносин полягає в тому, що вони є організаційною основою всього господарського механізму управління лісокористуванням і здебільшого через економічні інструменти формують соціальні, технологічні, політичні процеси.

Теорії поведінки груп і колективного вибору є серйозною підсилюючим інструментом в розробці мотиваційних механізмів. Наприклад, ефективність економічної політики країни залежить від організованих груп, які відстоюють свої інтереси, і їх можливості впливати на інституціональне середовище. Серйозні економічні реформи вимагають налагодженої схеми взаємодії органів влади, бізнесу та суспільства. При цьому у формуванні економічної політики країни важливу роль мають інститути громадянського суспільства. Громадські організації є потужним двигуном технічного прогресу при ефективній моделі взаємодії з органами влади та бізнесом [3, с. 14]. З огляду на територіальну специфіку України, інституційна модель повинна враховувати регіональні особливості, але регулюватися за загальними принципами та імперативами національної лісової політики.

До основних проблем функціонування інституціонального середовища лісокористування можна віднести [4; 5; 6]: відособленість суб'єктів лісокористування (інститутів) один від одного, що призводить до монополізації рішень; неефективна взаємодія суб'єктів лісокористування та лісоуправління; не розкритий потенціал використання соціальної та екологічної корисностей лісових екосистем; низька зацікавленість в кінцевому результаті підрозділів органів влади через нерозуміння кінцевої мети; ускладнений обмін інформацією між підрозділами органів влади, зокрема через вертикальної ієрархічності управління в лісовому господарстві; заміна стратегічних цільових показників процесу лісокористування на функціональні, що призводить до оптимізації управлінських рішень, а не управління процесом лісокористування загалом; відсутність орієнтації органів державної влади на кінцевих споживачів і на структури громадянського суспільства.

Отже, чинна система лісоуправління на сьогодні є неефективною, і усунути її недоліки можливо при зміні функціонального підходу до управління на процесний. Процесний підхід використовується для визначення основних функцій в управлінні. Етап планування характеризується постановкою цілей та визначенням мети екологічно орієнтованого управління лісокористуванням, вибором оптимальних методів та засобів досягнення цілей. Взаємовідносини між інститутами на цьому етапі дозволить розглянути інституціональний підхід [7, с. 272].

Накопичення необхідної інформації буде здійснюватися відповідними органами. Структура лісокористування формується завдяки організаційній функції управління, виконання якої забезпечується необхідними ресурсами. Взаємодія на основі договірних від-

носин та розподіл відповідальності між інститутами за виконання вказаних вимог відбувається з огляду на поставлені цілі. Для забезпечення ефективності функціонування інституційна модель повинна базуватись не лише на основі формальних (закони, нормативні акти, інструкції) і неформальних (традиції, звичаї, кодекси поведінки) «регуляторів», а й передбачувати майбутні зміни в системі інституціональних відносин [8, с. 112]. Функція контролю забезпечує найбільш повну реалізацію решти функцій та дозволяє утримувати визначений напрямок розвитку кожного елементу структури та оперативно реагувати на відхилення для підвищення ефективності наступних циклів взаємодії в процесі економічного розвитку.

Тому необхідною умовою збалансованого розвитку лісового господарства є ефективне функціонування моделі екологічно орієнтованого управління лісокористуванням, що дозволить регламентувати процеси, проаналізувати ефективність їх реалізації, а також постійно покращувати процес за допомогою контролю і координації. Запропонована інституціональна модель екологічно орієнтованого управління використанням лісових ресурсів, на відміну від усталених, являє собою сукупність елементів, функціонування яких дозволяє забезпечити організацію цілеспрямованої взаємодії органів влади, громадськості та лісокористувачів в процесі реалізації управлінського впливу для досягнення поставлених цілей (рис. 1).

Пропозиції щодо формування та ефективного функціонування об'єднань лісокористувачів дозволить підвищити ефективність контролю суб'єктів підприємництва в зазначеній галузі. На сьогодні такі функціональні саморегулюючі об'єднання за професійними ознаками вже підтвердили свою ефективність в багатьох галузях економіки, зокрема оцінювачів, аудиторів, проектувальників, будівельників тощо. Саморегулювання підприємницької та громадянської діяльності дозволяє координувати взаємодію держави і суспільства, створити якісно новий рівень ринкових відносин [6]. Це дозволяє частково зняти функції контролю за діяльністю підприємців з органів влади і перекласти на зазначені професійні об'єднання.

Основним завданням включення саморегулюючих об'єднань лісокористувачів в процес управління лісокористуванням є скорочення бюрократизації процесів, формування соціальних інститутів з високим ступенем відповідальності за ведення лісогосподарської діяльності, а також регулювання споживання лісових ресурсів за допомогою ліцензування та атестації лісокористувачів, регулювання «правил гри» і формування морально-етичної сторони підприємництва в сфері експлуатації лісових екосистем [7, с. 274].

До основних напрямів діяльності саморегулюючого об'єднання лісокористувачів, які будуть включені в процес використання та охорони лісових ресурсів варто віднести наступні [5; 7]: оцінка і планування використання лісових ресурсів; збір і аналіз інформації про суспільні потреби; методичне сприяння в розробці стандартів, правил і документів професійної діяльності; створення умов для розвитку добросовісної конкуренції серед суб'єктів лісокористування; сприяння в організації систем контролю, навчання кадрів; підготовка пропозицій щодо вдосконалення нормативно-правової бази; сприяння в підвищенні ефективності управління лісовим господарством. Загалом взаємодія в процесі використання і охорони лісових ресурсів владних та громадських саморегулюючих структур дозволить забезпечити синергетичний ефект при вирішенні проблем в сфері лісокористування і підвищити стійкість соціо-еколого-економічного розвитку галузі.

Узгодити інтереси окремих інститутів можливо в разі включення їх до управлінських процесів та розподілу відповідальності за лісокористування. Управлінські процеси контролюються державними органами влади та передбачають стратегічне планування, ціноутворення, організацію ресурсів, мотивацію і контроль використання. Відповідальність за ефективність впровадження таких процесів несуть відповідні регіональні структури в сфері лісокористування. Окрім цього, мають місце допоміжні процеси, до складу яких входять: матеріально-технічне забезпечення, управління інфраструктурою, управління персоналом, управління інформаційним середовищем, та юридичне забезпечення.

Рис. 1. Інституціональна модель екологічно орієнтованого управління використанням лісових ресурсів

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Інституціональна модель можна зобразити як ланцюжок постійних процесів, в якому на вході – лісовий ресурс, а на виході – готова продукція лісокористування. Формування такого механізму екологічно орієнтованого управління використанням лісових ресурсів забезпечує підвищення його ефективності та забезпечення задоволення потреб споживачів. Потрібно також відзначити, що економічні процеси обов'язково повинні мати вимірні показники, які дозволять детально аналізувати їх динаміку та результативність.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропонована інституціональна модель екологічно орієнтованого управління використанням лісових

ресурсів дозволить забезпечити балансування соціо-еколого-економічні інтереси та досягнення стратегічних планів розвитку лісового господарства. Головною особливістю запропонованої моделі є залучення громадських інститутів в бізнес-процес. В рамках обґрунтованих пропозицій вартим є реалізація потенціалу саморегулюючих професійних об'єднань лісокористувачів з метою контролю якості виробництва та реалізації продукції лісового господарства. Спираючись на економічну сутність систему управління і застосовуючи його модель, можна відстежувати якість екологічно орієнтованого управління використання лісових ресурсів, пропонувати напрямки вдосконалення механізму з урахуванням стратегічних цілей і виникаючих проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Fujimori T. Ecological and Silvicultural Strategies for Sustainable Forest
2. Management / T. Fujimori. – Amsterdam: Elsevier Science, 2010. – 416 p.
3. Голян В.А. Екологізація підприємницької діяльності у лісовому господарстві: методологічні засади та інституціональне забезпечення / В.А. Голян, С.М. Демидюк, Т.Д. Мельник // АгроСвіт. – 2011. – № 24 – С. 3–8.
4. Карпук А.І. Інституціоналізм як методологічна парадигма формування системи ринкового регулювання лісокористування / А.І. Карпук // АгроСвіт – 2011. – № 15 – С. 16–20.
5. Шкуратов О.І. Оцінка конкурентного потенціалу лісогосподарських підприємств / О.І. Шкуратов // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.03. – С. 309–314.
6. Ярова І.Є. Організаційно–економічні засади розвитку екологічно орієнтованого управління лісогосподарюванням / І.Є. Ярова // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково–технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.03. – С. 304–314.
7. Незнакина К.В. Институциональный механизм управления регионом как способ формирования эффективной экономической политики страны // Теория и практика корпоративного менеджмента: сборник научных статей. – 2011. – Вып. 8. – С. 120–124.
8. Доможирова К.В. Процессно-институциональная модель управления лесопользованием в регионе / К.В. Доможирова // Региональная промышленная политика как база качественного неоиндустриального подъема производительности труда и инновационной конкурентоспособности корпораций: сборник статей межд. научн.-практ. конф. (Пермь, 27-28 ноября 2014 г.). – Пермь, 2014. С. 269–275.
9. Дребот О.І. Інституціоналізація лісового сектора економіки в контексті сталого розвитку України: [монографія] / О.І. Дребот. – К.: ТОВ «ДІА», 2012. – 336 с.

УДК 349.4(477)

Грещук Г.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри геодезії і геоінформатики
Львівського національного аграрного університету

ЗЕМЛЕУСТРІЙ ЯК ЕКОЛОГІЧНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті розкривається можливість використання землеустрою як екологічно-економічного інструменту забезпечення сталого розвитку. Пропонується порядок удосконалення чинних положень з землеустрою. Запропоновано нові підходи до формування та затвердження проектів та документації з землеустрою.

Ключові слова: землеустрій, документація, земельні відносини, правове регулювання, земельні ресурси.

Грещук Г.И. ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО КАК ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье раскрывается возможность использования землеустройства как эколого-экономического инструмента обеспечения устойчивого развития. Предлагается порядок совершенствования действующих положений по землеустройству. Предложены новые подходы к формированию и утверждению проектов и документации по землеустройству.

Ключевые слова: землеустройство, документация, земельные отношения, правовое регулирование, земельные ресурсы.

Hreschuk G.I. LAND MANAGEMENT AS AN ECOLOGICAL AND ECONOMICAL INSTRUMENT TO PROVIDE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

In the article described the possibilities of land management as the ecological and economic instrument for the sustainable development. Proposed procedure for improving existing regulations on land management. Presented new approaches to the development of land management projects and documentation.

Keywords: land management, documentation, land relations, legal regulation, land resources.

Постановка проблеми. Метою функціонування агропромислового комплексу від моменту його створення до сьогодення було та залишається одне із найважливіших завдань – формування продовольчої безпеки, забезпечення суспільства сільськогосподарською продукцією, а суб'єктів господарювання – сільськогосподарською сировиною. На жаль, сьогодні спостерігаються тенденція до зменшення кількості населення країни та одночасне збільшення посівних площ. З одного боку, це б мало зняти надмірне навантаження з ґрунтів та забезпечити екологізацію сільськогосподарського виробництва, проте ми спостерігаємо зменшення ефективності використання сільськогосподарських угідь. Дієвим механізмом регулювання використання земельних ресурсів є затвердження науково-обґрунтованих проектів землеустрою. Причому для відповіді на вимоги сучасності землеустрій повинен базуватись не лише на адміністративних, але й на ринкових механізмах регулювання земельних відносин. Саме тому важливо розглянути ефективність землеустрою як екологічно-економічного

інструменту забезпечення сталого розвитку аграрного сектору.

Найважливішими цілями такого підходу є відновлення якісних характеристик земельних ресурсів та сталий розвиток аграрного сектору на основі підвищення екологічно-економічної ефективності організації земельних відносин, зростання виробничого потенціалу територій, підвищення рівня життя населення, покращення умов праці населення, зайнятого в сільськогосподарській сфері.

Підвищення економічної ефективності використання земельних ресурсів є невід'ємною складовою функціонування екологічно-економічного механізму регулювання земельних ресурсів та землеустрою. Проте не слід забувати про екологічні та соціальні показники, які мають бути врівноважені між собою для формування умов, які забезпечать зростання демографічних, соціальних, екологічних, економічних та виробничих показників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями організації землеустрою та підвищення ефективності використання земельних ресурсів в процесі здійснення сільськогосподарської діяльності в Україні приділяли свою увагу такі вітчизняні та закордонні вчені, як, зокрема, С.М. Волков [2], Д.С. Добряк [3], Т.В. Лісова [4], Л.Я. Новаковський, Р.В. Тихенко [5], А.М. Третяк [6].

Проблеми сучасного землеустрою досить детально висвітлив Д.С. Добряк. Вивчаючи історичний аспект формування землеустрою на території України, науковець зазначає, що процеси становлення землеустрою зазнавали значного впливу Росії, а згодом – Радянського Союзу. Після набуття Україною незалежності землеустрій почав розвиватись власним шляхом, проте слід Радянської школи помітний досі. Т.В. Лісова розглядає землеустрій з юридичної точки зору та висвітлює сучасні проблеми землеустрою в розрізі адміністративно-правового забезпечення як інструмента впливу на організацію землеустрою в Україні. Р.В. Тихенко розглядає організацію землеустрою як інструмент підвищення ефективності використання землі, вказуючи на те, що науковий підхід до організації таких заходів дасть змогу не лише підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва, але й забезпечити збереження земельних ресурсів в комплексі з нарощуванням природного та економічного потенціалу країни, оптимізувати міжгалузевий і міжрегіональні розподіли земельних угідь, територіальну організацію виробництва.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо уваги приділяється саме екологічно-економічним аспектам організації землеустрою, які дадуть змогу залучити ринкові інструменти до процесів регулювання земельних відносин та підвищити ефективність використання землі як з екологічного, так і з економічного боків.

Мета статті. Сучасні умови господарювання вимагають підвищення ефективності використання земель в процесі сільськогосподарської діяльності. Підвищити екологічно-економічну ефективність можливо в результаті удосконалення нормативно-правової бази з землеустрою, розробки та впровадження нових теоретичних засад з метою посилення значення ринкових механізмів підвищення ефективності в результаті затвердження проектів землеустрою та здійснення землевпорядної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний та закордонний досвід демонструє, що ефективне використання сільськогосподарських земель неможливе без чіткого та науково обґрунтованого регулювання земельних відносин. Необхідна наявність регулятивних інструментів, одним з яких є землеустрій. Такий інструмент здатен вирішувати правові, соціально-економічні та екологічні задачі, забезпечуючи тим самим збалансований розвиток регіонів та реалізацію державних стратегій.

Землеустрій спрямований на забезпечення екологічного та економічного раціонального використання земельних ресурсів, регулювання земельних відносин між їх суб'єктами, затвердження та реалізацію державних програм розвитку регіонів та галузей, формування дієвого механізму організації процесів сільськогосподарського виробництва та охорони навколишнього природного середовища.

Однією із наявних сьогодні проблем є застарілість інформаційних баз та порушення послідовності процесів їх поновлення. Це призвело до погіршення якості планово-картографічних баз, які є основою для розроблення проектів землеустрою. Оскільки такі проекти розробляються на основі даних, які були актуальні десятиліття тому, важко говорити про їх об'єктивність, наукове обґрунтування та екологічно-економічну ефективність. На регіональному рівні ситуація не краща, поступово втрачається відповідність категорій землі та інформація про землекористувачів земельних ділянок.

Сьогодні більшість новоутворених сільськогосподарських підприємств не володіє проектами землеустрою, які б забезпечували екологічно-економічне використання земельних ресурсів, наукове обґрунтування сівозміни та регулювання сільськогосподарської діяльності згідно з Законом України «Про землеустрій» [1].

В результаті політики екстенсивного розвитку агропромислового комплексу ще з радянських часів половина території нашої країни сьогодні знаходиться в стані, який характеризується надмірним показником освоєності земельного фонду та низьким рівнем узгодженості екологічних, економічних та соціальних чинників сталого розвитку територій та збалансованого землекористування. Необхідне підвищення питомої ваги екологічно-стабільних угідь, що забезпечить покращення якісних показників навколишнього природного середовища.

Розробка проектів землеустрою, які б враховували сучасний економічний та екологічний стан земельних ресурсів, впровадження необхідних природоохоронних заходів – задачі не лише організаційної складової. Раціональний вихід із ситуації можливо досягнути лише шляхом комплексного екологічно-економічного підходу до складання документації з землеустрою та включення процесів з землеустрою в основний процес господарської діяльності підприємств нашої країни (рис. 1).

Застосування землеустрою як екологічно-економічного інструменту забезпечення сталого розвитку територій (рис. 1) включає в себе всі основні етапи впровадження будь-якого екологічно-економічного інструменту в господарську діяльність:

1) *планування* – включення до проектів землеустрою елементів, які забезпечать в процесі їх реалізації екологічну та економічну складові підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва;

2) *виробництво* – безпосередня реалізація запланованих заходів в процесі сільськогосподарського виробництва;

3) *контроль* – всі здійснені природоохоронні заходи на підприємстві повинні контролюватись як внутрішніми підрозділами, так і зовнішніми перевіряючими; необхідність внутрішньогосподарського

Рис. 1. Схема функціонування екологічно-економічного інструменту землеустрою

Джерело: власна розробка автора

контролю зумовлена тим, що контроль зовнішній, з огляду на вибірковість та недостатню періодичність перевірок, не в змозі надати достатньо оперативної інформації для прийняття управлінських рішень; а оперативні, раціональні та науково обґрунтовані управлінські рішення є запорукою підвищення ефективності як самого виробництва, так і природоохоронних заходів, що реалізовуються на підприємствах;

4) *впровадження результатів контролю* – важливо пам'ятати, що контроль (як зовнішній, так і внутрішній) – це не самоціль, а лише механізм збирання та накопичення інформації про діяльність сільськогосподарського підприємства. Використання цієї інформації для внесення коригуючих змін в планування наступних виробничих циклів забезпечує удосконалення процесів сільськогосподарського виробництва та природоохоронних заходів.

Впровадження екологічних та економічних заходів в систему розробки та затвердження документації з землеустрою відбувається з метою пошуку та обґрунтування такого варіанту земельних відносин в процесі сільськогосподарської діяльності, який би задовольнив усі вищеперераховані аспекти та створив умови для сталого розвитку територій та збалансованого землекористування з мінімальним втручанням зовнішніх органів контролю.

Оцінити ефективність того чи іншого варіанту використання екологічно-економічних інструментів в процесі сільськогосподарської діяльності можливо таким чином: коли йдеться про економічну складову, потрібно оцінити приріст доходів від впровадження природоохоронних заходів та порівняти його з понесеними на ці заходи витратами. Аналогічно потрібно розрахувати і екологічний ефект. Проте в такому разі оцінюються не отримані додаткові доходи, а попереджені збитки, які для ефективності здійснених заходів мають бути більшими, ніж обсяг витрат, що був понесений на попередження таких збитків. Зрештою, коли розраховані показники ефективності кожного з варіантів, серед них обирається те, що передбачає найвищу ефективність, та затверджується відповідними документами, які потім стануть частиною документації з землеустрою та сформують наукове обґрунтування природоохоронної діяльності суб'єктів господарювання.

Проте необхідно зазначити, що не завжди найбільш економічно вигідний проект буде оптимальним в тому чи іншому випадку. Тому для вибору оптимального проекту існує два різні підходи:

– досягнення максимального економічного ефекту;

– орієнтація на мінімізацію витрат для забезпечення максимального екологічного ефекту.

Перший підхід описано вище, тому додаткового пояснення він не потребує. А от другий підхід необхідно розкрити детальніше, аби прояснити його переваги перед першим в деяких випадках. Другий підхід застосовується у випадках, коли йдеться про збереження та охорону навколишнього природного середовища. Тобто економічний ефект від використання земельних ресурсів може бути досить позитивним та переважати над розмірами розрахункових збитків, проте погіршення якості земельних ресурсів і довкілля загалом може запустити негативну ланцюгову реакцію, збитки від якої будуть колосальними і водночас непередбачуваними. А отже, і невідображеними в планових розрахунках, що ставить економічну та екологічну ефективність такого варіанту під велике питання.

Висновки. Для забезпечення підвищення екологічно-економічної ефективності використання земельних ресурсів необхідно здійснити такі удосконалення у сфері землеустрою:

– забезпечити повноту та достовірність вхідної інформації, на базі якої затверджуються проекти землеустрою загальнодержавного, регіонального та місцевого значення;

– удосконалити положення чинного законодавства стосовно економічного стимулювання суб'єктів господарювання до створення актуальних та дієвих проектів землеустрою для забезпечення збалансованого розвитку земельних відносин в Україні;

– створити ефективний механізм контролю за процесом сільськогосподарського виробництва відповідно до такого виробництва проектам з землеустрою загальнодержавного, регіонального та місцевого значення.

Зазначені вище удосконалення дадуть змогу землеустрою розкритись як екологічно-економічний інструмент забезпечення сталого розвитку як окремих територій, так і країни загалом. Запропоновані заходи дадуть змогу забезпечити ефективне функціонування екологічно-економічних механізмів сталого розвитку територій та збалансованого землекористування в галузі сільського господарства.

Науково обґрунтовані підходи до створення та затвердження документації з землеустрою дадуть змогу створити стабільну основу для оперативного та ефективного регулювання екологічної та економічної рівноваги агровиробництва, забезпечити умови для вирішення екологічно-економічних проблем розвитку сучасних сільськогосподарських підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про землеустрій : Закон України / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/858-15.
2. Волков С.Н. Землеустройство. Теоретические основы землеустройства : [учебник для студентов высших учебных заведений по землеустроительным специальностям] / С.Н. Волков. – М. : Колос, 2001. – 496 с.
3. Добряк Д.С. Проблеми сучасного землеустрою / Д.С. Добряк //

Землевпорядний вісник. Державний комітет України по земельних ресурсах. – 2012. – № 1. – С. 30–34.
4. Лісова Т.В. Землеустрій як засіб охорони та відновлення земель сільськогосподарського призначення / Т.В. Лісова // Розвиток організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі : матеріали «круглого столу», присвяч. пам'яті проф., д-ра юрид. наук, акад. НАПрН України О.О. Погрібного. – Х., 2014. – С. 117–119.
5. Тихенко Р.В. Землеустрій як наукова основа організації еколого-безпечного використання та охорони земельних ресурсів / Р.В. Тихенко, А.М. Колесник // Землеустрій, кадастр и моніторинг земель. – 2012. – № 3–4. – С. 28–32.
6. Третяк А.М. Основні напрями змін та удосконалення державної земельної політики в Україні / А.М. Третяк // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 3. – С. 58–63.

УДК 330.15

Іщенко О.А.
доктор економічних наук,
директор
Товариства з обмеженою відповідальністю «СММ»

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ПРОГРАМНА РЕАЛІЗАЦІЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ЕКОЛОГО-ЕКСПЕРТНИХ ПРОЦЕДУР

У статті розглянуто інформаційно-програмне забезпечення еколого-експертних процедур. Обґрунтовано необхідність автоматизації процесу проведення еколого-експертних процедур. Проаналізовано вітчизняний досвід використання багатоцільових та спеціалізованих автоматизованих програмних продуктів для здійснення еколого-експертних процедур. Наведено основні програмні продукти, побудовані на базі використання сучасних ГІС-технологій, систем передачі, збору та аналізу інформації, які можуть використовуватися для здійснення еколого-експертних процедур. Виявлено проблемні питання у реалізації автоматизації еколого-експертних процедур. Визначено напрями подальших досліджень.

Ключові слова: екологічна експертиза, еколого-експертна процедура, ГІС-технології, інформаційні системи, навколишнє природне середовище, комп'ютерна програма, багатоцільові програмні продукти, спеціалізовані програмні продукти.

Ищенко А.А. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ЭКОЛОГО-ЭКСПЕРТНЫХ ПРОЦЕДУР

В статье рассмотрено информационно-программное обеспечение эколого-экспертных процедур. Обоснована необходимость автоматизации процесса проведения эколого-экспертных процедур. Проанализирован отечественный опыт использования многоцелевых и специализированных автоматизированных программных продуктов для осуществления эколого-экспертных процедур. Приведены основные программные продукты, построенные на базе использования современных ГИС-технологий, систем передачи, сбора и анализа информации, которые могут использоваться для осуществления эколого-экспертных процедур. Выявлены проблемные вопросы в реализации автоматизации эколого-экспертных процедур. Определены направления дальнейших исследований.

Ключевые слова: экологическая экспертиза, эколого-экспертная процедура, ГИС-технологии, информационные системы, окружающая природная среда, компьютерная программа, многоцелевые программные продукты, специализированные программные продукты.

Ichshenko O.A. INFORMATION TECHNOLOGIES AND IMPLEMENTATION OF AUTOMATION SOFTWARE OF ENVIRONMENTAL EXPERT PROCEDURES

In the article the information and software providing of eco-expert procedures examined. The necessity of automating the process of environmental expert procedures justified. National experience of using of specialized multi-use automated software to perform environmental expert procedures analyzed. The basic software products which based on the using of modern GIS technology, systems of communication, collection and analysis of information that can be used to perform environmental expert procedures, shown. Problems in implementing of eco-expert automation procedures detected. The directions for further researches defined.

Keywords: ecological expertise, eco-expert procedure, GIS-technology, information systems, environment, software, multi-software, specialized software products.

Постановка проблеми. Зростання антропогенного впливу на навколишнє середовище та надмірне використання природних ресурсів потребують постійного пошуку шляхів удосконалення у сфері системи управління екологічною безпекою.

Вихід із кризової екологічної ситуації вимагає широкого впровадження новітнього інформаційного забезпечення процесу управління природокористуванням в частині здійснення екологічного моніторингу, експертизи, аналізу ризиків та прогнозування стану навколишнього природного середовища, що створить необхідні умови для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Наявна система управління природокористуванням має бути істотно модернізована за рахунок використання сучасних можливостей комп'ютерної техніки із застосуванням ГІС-технологій, систем передачі, збору та аналізу інформації.

Об'єктом дослідження виступає діяльність з впровадження інформаційних технологій під час здійснення еколого-експертних процедур.

Предметом дослідження є система інформаційного забезпечення управління природокористуванням в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впродовж останніх років спостерігається значна зацікавленість науковців до проблематики здійснення екологічних експертиз за допомогою сучасних комп'ютерних технологій. Велику увагу цим питанням приділили такі українські вчені, як, зокрема, О.Я. Лазор, І.В Кондратьєва, А.Л. Бобровський, С.С. Рижков, М.І. Шерман, Д.Ю. Касаткін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас аналізу сучасного стану здійснення еколого-експертних процедур з використанням наявних інформаційних технологій приділя-

ється недостатньо уваги, що зумовлює актуальність дослідження.

Мета статті полягає в аналізі вітчизняного досвіду впровадження сучасних інформаційних технологій з точки зору застосування в еколого-експертних процедурах та виявлення наявних проблем у сфері автоматизації процесу оцінки впливу господарської діяльності на навколишнє середовище.

Виклад основного матеріалу дослідження. Задекларована інтеграція України в європейський та загальносвітовий цивілізаційний простір зумовлює потребу в переході від застарілої практики вирішення проблем збереження довкілля до моделі сталого розвитку, яка передбачає використання досягнень інформаційних технологій в інтересах вирішення комплексу завдань у цій сфері.

Сьогодні одним із важливих завдань реалізації ефективної екологічної політики України є модернізація процесу здійснення еколого-експертних процедур шляхом впровадження сучасних інформаційних технологій та автоматизованого програмного забезпечення. Розвиток інформаційних систем екологічного управління має велике значення у сфері захисту навколишнього середовища та раціонального природокористування, а також дає змогу розроблення та постійного коригування стратегій покращення стану довкілля.

Необхідність максимальної автоматизації процесу оцінки впливу господарської діяльності на стан навколишнього середовища викликана потребою в обробці значного масиву різноманітної або однотипної інформації, передбаченої діючими нормативно-правовими та методичними документами в цій сфері. Яскравими прикладами в цьому сенсі можна розглядати Порядок визначення величин фонових концентрацій забруднювальних речовин в атмосферному повітрі та нормативи граничнодопустимих викидів забруднюючих речовин із стаціонарних джерел [1; 2].

З урахуванням принципової подібності розв'язання поставлених завдань створені програмні комплекси для вирішення вищезазначених проблем можуть бути успішно використані для потреб проведення еколого-експертних процедур.

У дослідженні проводиться аналіз сучасних інформаційних систем та програмних комплексів, що використовуються в Україні і можуть бути найбільшою мірою вжиті для здійснення еколого-експертних процедур. Застосовувані програмні продукти умовно можна поділити на багатоцільові, що виконують комплекс задач щодо визначення впливів на всі або декілька компонентів навколишнього природного середовища, та спеціалізовані, які зорієнтовані на вирішення специфічних завдань.

В НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського» розроблено комплексний програмний продукт у вигляді електронного додатку до «Посібника до розробки матеріалів оцінки впливів на навколишнє середовище» – програмний комплекс, який надає інформаційну підтримку під час розроблення проекту ОВНС, під час проведення експертизи або під час пошуку нормованих показників забруднюючих речовин. Цей комплекс дає змогу автоматизувати процеси оцінки забруднення атмосфери, водних ресурсів, ґрунтів та енергетичних забруднень та містить згрупований перелік нормативних актів щодо охорони навколишнього природного середовища і перелік літературних джерел, що можуть допомогти під час здійснення оцінки впливу на навколишнє середовище. Роботу комплексу забезпечують актуалізовані бази даних за діючими нормативними документами [3].

Державним науково-дослідним інститутом автоматизованих систем у будівництві створено програмний комплекс «ЕКОЛОГІЯ» на основі програми «АРМ-ЕКО», яка була схвалена Міністерством екології та природних ресурсів України. Комплекс дає змогу автоматизувати процес формування екологічної звітності (документів з інвентаризації джерел викидів та розділу ОВНС проектної документації), а також проводити розрахунок розсіювання за затвердженими методиками ОНД-86. Автоматизація роботи з даними та графічний інтерфейс виключають розбіжності та відхилення у вихідних формах, які надаються у форматі RTF, доступному для редагування у більшості текстових редакторів. Програма містить у своєму складі базу нормативно-довідкової інформації та широко використовується для проведення процесу екологічної експертизи [4].

Значні можливості для проведення експертних процедур дають різні версії відомої групи систем розрахунку забруднення «ЕОЛ», розробленого ТОВ «Софт Фонд», що дають змогу здійснювати математичне моделювання процесу розсіювання забруднюючих речовин в атмосфері. Зокрема, для оцінки впливу шкідливих викидів проектованих та діючих (або тих, що реконструюються) підприємств на забруднення приземного шару атмосфери призначена «ЕОЛ 2000» – автоматизована система розрахунку розсіювання викидів шкідливих речовин в атмосферному повітрі, яка використовується підприємствами для отримання права на ведення господарської діяльності, пов'язаної з будівництвом об'єкта архітектури. Для проведення розрахунків не тільки в приземних, але й у верхніх шарах атмосфери призначена версія «ЕОЛ 2000[h]», що дає змогу здійснювати розрахунки на територіях з багатоповерховою забудовою. Використання окремої утиліти «Показник ризику» дає змогу здійснити оцінку ризиків запланованої діяльності та соціальних ризиків за фактором атмосферного повітря. Крім цього, програмний комплекс «Екозвіт» автоматизує процес підготовки матеріалів, що обґрунтовують обсяги викидів для отримання дозволу на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами.

Система «ЕОЛ (ГАЗ) 2000» розширює традиційний набір моделей джерел викидів моделлю джерела газокомпресорної станції і дає змогу враховувати трансформацію оксиду азоту в діоксид азоту в атмосферних умовах, розраховувати коефіцієнт трансформації окису азоту в двуокис азоту, здійснювати каскадне копіювання джерел викиду, включаючи склад викиду.

Стандартна архітектура системи «ЕОЛ 2000» розбита на три логічні рівні: рівень додатку, рівень розрахунку та рівень доступу до бази даних. З урахуванням цього для розробки додатків, що використовують розрахунок розсіювання, розроблено прикладний програмний інтерфейс "ЕОЛ 2000 Designer", який дає змогу інтегрувати зовнішні додатки, які можуть використовувати розрахунок розсіювання як вбудований інструментальний засіб.

Для визначення фонових концентрацій та автоматизації складних розрахунків викидів, відповідно до Методики розрахунку концентрацій в атмосферному повітрі шкідливих речовин, що містяться у викидах підприємств (ОНД-86), та Порядку визначення величин фонових концентрацій забруднювальних речовин в атмосферному повітрі, призначена автоматизована система розрахунку розсіювання викидів шкідливих речовин в атмосферному повітрі «ЕОЛ 4.3 + ФОН». Цей автономний програмно-моделюючий комплекс дає змогу вирішувати завдання екологічного моніто-

рингу на регіональному і локальному рівнях, який забезпечує комплексну оцінку екологічного стану досліджуваних територій, математичне моделювання техногенних навантажень на місто (або район), визначення ризиків для здоров'я населення, пов'язаних із забрудненням атмосферного повітря. Система дає можливість здійснювати розрахунок фону як на окремих територіях, так і по місту загалом [5].

Слід зауважити, що зазначені програмні продукти групи «ЕОЛ» можуть постачатися для споживачів у інтернет-варіанті, що забезпечує зменшення витрат ними на підтримку власної інформаційної інфраструктури. Крім того, є можливість створення локальних версій, максимально пристосованих до місцевих умов. Наприклад, таким є програмний продукт «ЕкоГІС-Київ», який створений на базі «ЕОЛ 2000» і охоплює такі сфери екологічного управління, як економіка, атмосферне повітря, водні ресурси, тверді відходи та біота. Цей комплекс дає змогу здійснювати облік та забезпечує необхідною інформацією аналітичну підсистему, за допомогою якої можна оцінити забруднення атмосферного повітря в м. Києві [6].

З метою автоматизованого формування документів, у яких обґрунтовуються обсяги викидів, для отримання дозволів на викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами для підприємств, установ, організацій та громадян-підприємців підприємством «Топаз» розроблено програми родини «Норма» («Норма 6», «Норма 6Х+», «Норма 6 XML»). Програмні продукти дають змогу враховувати вплив значної кількості факторів для обґрунтування обсягів викидів, зокрема особливостей виробництва, застосовуваних матеріалів, речовин та палива, джерел викидів, зокрема залпових, і виділення, метеоумови та наявні генеральний план і санітарно-захисні зони. Крім цього, є можливість автоматизації процесу заповнення даних, їх повторного використання, контролю, експорту-імпорту даних до інших програм [7].

Для проведення екологічної експертизи може бути використана Єдина автоматизована система Державної екологічної інспекції та підрозділів аналітичного контролю територіальних органів Мінприроди із отриманням результатів вимірювань стану забруднення довкілля, викидів, скидів і відходів, їх накопичення, оброблення та аналізування (АСУ «ЕкоІнспектор»), яка розроблена у Вінницькому національному технічному університеті. Три основні підсистеми АСУ («Викиди», «Вода та скиди», «Ґрунти та відходи») дають змогу автоматизувати весь процес обробки даних акта відбору проб, результатів виконання вимірювань, формування протоколу вимірювань, ведення реєстраційних журналів багатьох видів, створення різноманітних звітів про екоінспекційну діяльність та стан природних і зворотних (стічних) вод. Автоматизація системи проводиться на основі затверджених в екоінспекції форм вхідних та вихідних даних – форм акта відбору проб, протоколу, журналів та звітів [8].

Автоматизацію процесу введення, аналізу та систематизації даних водокористування, зокрема даних щодо якості стічних та зворотних вод, забезпечує система 2-ТП «Водгосп», розроблена підприємством «Укрводсервіс». Система містить інформацію щодо річок – об'єктів водокористування, підприємств, які є джерелами водопостачання і використання води, підприємств, якими здійснюється водовідведення, підприємств, які є приймачами води (інформація про забруднюючі речовини у відведеній воді). Зазначена інформація може бути використана під час оцінки можливого негативного впливу на водні об'єкти [9].

Завдання екологічної експертизи можуть успішно вирішуватися з використанням багатоцільової комп'ютерної інформаційно-аналітичної системи (ІАС) «Хімічний склад та якість поверхневих вод України», що розроблена Українським науково-дослідним гідрометеорологічним інститутом НАН України. Система дає змогу систематизувати та схематизувати наявну басейнову гідрохімічну та гідрологічну інформацію з використанням сучасних стандартних інформаційних технологій і апаратних засобів, забезпечувати взаємозалежний багатофункціональний аналіз та інтерпретацію інформації, представляти первинну та оброблену гідрохімічну інформацію з різними масштабами часового та просторового розділення [10].

В Українському науково-дослідному інституті екологічних проблем на основі ГІС розроблено бази даних мереж спостережень Мінприроди України – інформаційно-аналітичні бази «Гідросфера» і «Атмосфера» [11].

Значного поширення набули програмні комплекси, спрямовані на вирішення специфічних завдань оцінки антропогенного впливу на окремі компоненти навколишнього середовища або окремих чинників впливу. Так, в Українському науково-дослідному інституті радіо і телебачення розроблена комп'ютерна програма «Оцінка впливу електромагнітних випромінювань на навколишнє середовище» (OV1NS), яка призначена для передпроектного дослідження впливу на населення електромагнітного поля, яке створює радіотехнічний об'єкт або радіоелектронний засіб. Програма містить унікальний ітераційний метод пошуку максимального радіусу зони обмеження забудови під час використання різних значень граничнодопустимої густини потоку потужності та здійснює розрахунок впливу електромагнітного поля від декількох передавачів на різних фазових центрах антен [12].

Для забезпечення високого рівня екологічності туристичних перевезень з одночасним збереженням економічної рентабельності в Дніпропетровському національному університеті залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна розроблено інформаційно-аналітичну систему підтримки управлінських рішень «Система аналізу екологічних ризиків на залізниці» (SAER). Система дає одержувати інформацію про стан об'єктів і територій, залучених до процесу туристичних перевезень, зокрема водних об'єктів, ґрунтів, лісових та рекреаційних ресурсів, метеоумов на даний момент, а також прогнозувати вплив туристичних маршрутів на навколишнє середовище та проводити комплексну аналітичну оцінку для обґрунтування прийнятих рішень [13].

В Інституті проблем моделювання в енергетиці ім. Г.Є. Пухова НАН України розроблена автономна спеціалізована інформаційно-аналітична система еколого-енергетичного моніторингу ("AISEEM"), яка може працювати на будь-якому ПК під управлінням ОС Windows (95 і вище). "AISEEM" дає змогу здійснювати визначення розподілів концентрацій забруднення та, відповідно, проводити їх математико-картографічне моделювання за різними сценаріями для одного чи декількох підприємств, прогнозувати небезпечні ситуації від викидів техногенних підприємств, створювати електронну екологічну карту техногенних навантажень для досліджуваної території, обчислювати екологічні та техногенні ризики [14].

Для специфічних потреб еколого-експертних процедур, пов'язаних із оцінкою можливих радіаційних

забруднень може бути використаний програмний комплекс для оцінки та прогнозування радіаційної ситуації в Чорнобильській зоні відчуження, представлений Державним науково-технічним центром з ядерної та радіаційної безпеки Держатомрегулювання України та НАН України та на базі фізико-математичних моделей емісії, атмосферного переносу і осадження радіонуклідів. Комплекс дає змогу розраховувати поля концентрації радіонуклідів в приземному повітрі, щільності випадань на земну поверхню, дози опромінення як під час аварійних викидів з радіаційно-небезпечних об'єктів, так і у разі переносу радіонуклідів з поверхні землі за екстремальних погодних умов (сильний вітер, лісові пожежі тощо) [15].

Вищенаведений перелік інформаційних ресурсів, що можуть бути використані для потреб еколого-експертних процедур, не є вичерпним, але відображає найбільш помітні програмні продукти у цій сфері.

Аналіз функціонування та застосування програмних комплексів, спрямованих на вирішення різних екологічних завдань та встановлення можливості їх використання для проведення еколого-експертних процедур, дає змогу виокремити ряд проблемних питань процесу впровадження автоматизованих систем у природоохоронній сфері, які потребують вирішення. До них можна віднести такі:

1) відсутність єдиного переліку програмно-апаратних засобів у сфері екологічної безпеки; перелік програмних продуктів у галузі охорони атмосферного повітря, розміщений на офіційному сайті Міністерства екології та природних ресурсів України [16], не задовольняє об'єктивну потребу в інформації щодо наявних інформаційних ресурсів;

2) низький рівень впровадження програмних комплексів у діяльності суб'єктів екологічної безпеки, викликаний відсутністю інформації про ці інформаційні продукти;

3) використання застарілих інформаційних технологій та несвоєчасне оновлення версій програмних продуктів через відсутність єдиного методичного, технологічного та інформаційно-аналітичного забезпечення з боку компетентних інституцій.

Усунення зазначених недоліків доцільно досягти шляхом використання вже передбачених законодавством механізмів. Зокрема, це стосується використання можливостей Національного реєстру електронних інформаційних ресурсів [17] та покращення діяльності Міністерства екології та природних ресурсів України в частині організації інформаційної діяльності, пропагування досягнень і передового досвіду, сприяння створенню і впровадженню сучасних інформаційних технологій та комп'ютерних мереж з питань, що належать до його компетенції [18].

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки.

Ефективна оцінка впливу на навколишнє середовище побудована на використанні складного методологічного апарату та потребує автоматизації основних складових еколого-експертних процедур. В Україні створено ряд програмних комплексів, орієнтованих на вирішення прикладних екологічних завдань, зокрема моніторинг стану компонентів навколишнього природного середовища, які можуть бути використані для потреб екологічної експертизи. Водночас спостерігається відсутність комплексного підходу до впровадження інформаційних засобів через відомчі, технологічні та інформативні бар'єри.

Подальші дослідження у цьому напрямі повинні спрямовуватися на пошук створення єдиних інформаційних платформ у природоохоронній сфері, обґрунтування найбільш ефективних технологічних рішень, визначення основних напрямів кадрового забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження нормативів граничнодопустимих викидів забруднюючих речовин із стаціонарних джерел : Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища України від 27 червня 2006 року № 309 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 31. – С. 236. – Ст. 2259.
2. Про затвердження Порядку визначення величин фонових концентрацій забруднювальних речовин в атмосферному повітрі : Наказ Міністерства екології та природних ресурсів України від 30 липня 2001 року № 286 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 33. – С. 201. – Ст. 1575.
3. Розробки кафедри КХТП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kxtp.kpi.ua/index.php/uk/science/software.
4. ПК «Екологія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.asdev.com.ua/dndiasb/produkcz%D1%96ya-%D1%96nstitutu/programne-zabezpechennya/kompyuterna-programa-ekolog%D1%96ya.html.
5. СФ «Продукти» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.sfund.kiev.ua/rus/products/ecology.htm.
6. Сучасні інформаційно-комп'ютерні технології радіоекологічного моніторингу об'єктів ядерної енергетики / [О.О. Попов, А.В. Яцишин, В.О. Артемчук] // Збірник наукових праць Інституту проблем моделювання в енергетиці ім. Г.Є. Пухова НАН України. – К., 2014.
7. Довідка користувача програми «Норма6Х+» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://armbti.com.ua/download/armeco/norma_6_xpl_100908.pdf.
8. Автоматизація формування звітності у підсистемі «Викиди» АСУ «Екоінспектор» Держекоінспекції Мінприроди України за допомогою web-сервісів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eco.com.ua/content/avtomatizatsiya-formuvannya-zvitnosti-u-pidsistemi-%E2%80%9Evikidi%E2%80%9D-asu-ekoinspektor-derzhekoinspekt.
9. Система підтримки прийняття управлінських рішень керівниками водогосподарських організацій для басейну річки Дністер з використанням геоінформаційних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vbmokin.vk.vntu.edu.ua/file/Book/bf4b16776c3a8fa0e9f3a263f0a4200c.pdf.
10. Осадчий В.І. Методологічні основи дослідження чинників та процесів формування хімічного складу поверхневих вод України : автореф. дис. … докт. геогр. наук : спец. 11.00.07 «Гідрологія суші, водні ресурси, гідрохімія» / В.І. Осадчий ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2008. – 32 с.
11. Сектор засобів та методів моніторингу і контролю навколишнього природного середовища [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niiep.kharkov.ua/sektor-zasobiv-ta-metodiv-monitoringu-i-kontrolyu-navkolishnogo-prirodnogo-seredovishcha.html.
12. Розробки ДП «УНДІРТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uniirt.ddns.net/drupal6/uk/avtorskiy.
13. Екологічна оцінка перспективи організації залізничних туристичних перевезень в закарпатському регіоні / [Ю.В. Зеленько, С.Ю. Трєпак, А.В. Самарська] // Science Rise : scientific journal. – 2015. – № 10/2.
14. Інститут проблем моделювання в енергетиці ім. Г.Є. Пухова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ipme.kiev.ua/doc/2-AISEEM.pdf.
15. Программный комплекс для оценки и прогнозирования радиационной ситуации в Чернобыльской зоне отчуждения / [Н.Н. Талерко, Е.К. Гаргер, А.Г. Кузьменко] // Ядерна та радіаційна безпека. – 2010. – № 3. – С. 45–49.
16. Перелік програмних продуктів в галузі охорони атмосферного повітря [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/protection/protection3/regulation/255-perelik-prohramnykh-produktiv-v-haluzi-okhorony-atmosfernoho-povitria.
17. Національний реєстр електронних інформаційних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-resurs.gov.ua.
18. Про затвердження Положення про Міністерство екології та природних ресурсів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 січня 2015 року № 32 // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 100.

УДК 338.48(477)

Ступень Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри кадастру територій
Національного університету «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГО-ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті здійснено аналіз передумов еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій як бази для формування механізму його стимулювання. Виявлено основні принципи еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій. Оцінено систему індикаторів сталого розвитку рекреаційної території. Розроблено структурно-логічну модель функціонування механізму стимулювання еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій, яка базується на підході до забезпечення екологічних якостей рекреаційних територій як до економічного ресурсу. Такий підхід, дозволяє забезпечити стимулюючий вплив органів управління в системі рекреаційного природокористування та підвищити інвестиційну привабливість рекреаційних територій.
Ключові слова: еколого-збалансований розвиток, стимулювання, механізм, рекреаційні території, принципи.

Ступень Н.М. ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ
В статье проведен анализ предпосылок эколого-сбалансированного развития рекреационных территорий как базы для формирования механизма его стимулирования. Выявлены основные принципы эколого-сбалансированного развития рекреационных территорий. Оценено систему индикаторов устойчивого развития рекреационной территории. Разработана структурно-логическую модель функционирования механизма стимулирования эколого-сбалансированного развития рекреационных территорий, основанная на подходе к обеспечению экологических качеств рекреационных территорий как к экономическому ресурсу. Такой подход позволяет обеспечить стимулирующее влияние органов управления в системе рекреационного природопользования и повысить инвестиционную привлекательность рекреационных территорий.
Ключевые слова: эколого-сбалансированное развитие, стимулирование, механизм, рекреационные территории, принципы.

Stupen N.M. PECULIARITIES OF ECONOMIC STIMULATING ECO-SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RECREATIONAL AREAS
This paper deals with analysis of prerequisites for eco-sustainable development of recreational areas as a base for the formation of a mechanism of its stimulating. The author investigates basic principles of ecologically balanced development of recreational areas. The author evaluates the indicators system of sustainable development of recreational area. Structural-logical model of functioning mechanism on stimulation of eco-sustainable development of recreational areas, based on the approach to ecological quality of recreational areas as to economic resource, has been developed in this article. This approach allows to provide a stimulating effect of management authorities in the system of recreational nature management as well as to increase investment attractiveness of recreational areas.
Keywords: eco-sustainable development, stimulating, mechanism, recreational areas, principles.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть відбувається безперервне зростання техногенного та антропогенного навантаження на навколишнє природнє середовище, що в свою чергу призводить до зниження збалансованості соціально-економічних систем на будь-якому територіальному рівні [1]. Для вирішення комплексу даних проблем найбільш ефективним напрямом є стимулювання еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій. Це в свою чергу обумовлює важливість обґрунтування теоретико-методичного базису та формуваня структурно-логічної моделі функціонування механізму еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій.

При цьому дана проблематика набуває особливого значення стосовно процесів розвитку рекреаційних територій, які безпосередньо пов'язані із забезпеченням еколого-економічної рівноваги на даних територіях, що у сучасних умовах є актуальним завданням наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика еколого-збалансованого розвитку в останні десятиліття знаходиться в центрі пильної уваги представників економічної думки. Серед зарубіжних авторів, що займаються нею, можна відзначити таких, як Р. Браймер, Х. Ван де Керк, А.Б. Вебер, Е. Пенроуз, Ф. Флетчер та інші. Дослідженню еколого-економічних проблем розвитку рекреаційних територій присвячені наукові праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як С.А. Боголюбова, В.В. Горлачук, О.І. Гулич, О.А. Корба, І.В. Полякова, С.П. Фурса, Л.М. Черчик та інші. Однак, підходи до формування інструментів стимулювання еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територіях до теперішнього часу не отримали належного висвітлення в літературі.

Постановка завдання. Мета статті – виявити особливості стимулювання еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територіях в умовах загострення соціо-еколого-економічних протиріч.

Виклад основного матеріалу. Погіршенню еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій сприяють такі основні фактори, як становлення ринкових відносин, реформування економіки та відповідного механізму господарювання в Україні. Формуванню дієвого господарського механізму в еколого-економічній сфері сприятиме стимулювання процесу еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій. На основі стимулювання цього процесу можлива реалізація та узгодження економічних інтересів великого кола зацікавлених суб'єктів [2]. Еколого-збалансований розвиток рекреаційних територій ґрунтується на досягненні рівноважного стану в процесі реалізації екологічних, економічних та соціально-культурних цілей розвитку територій.

Основні принципи еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій наведено в табл. 1.

Для оцінювання розвитку рекреаційних території відповідно до принципів еколого-збалансованого розвитку запропоновано використовувати індикатори. Індикатори еколого-збалансованого розвитку рекре-

аційних території – це показники, які використовують для оцінки стану здоров'я та рівня життя людей, стану довкілля на окремій території, кількісна оцінка впливу людської діяльності на стан довкілля і на стан здоров'я людей, якість і тривалість їхнього життя [3]. Для загальної оцінки рекреаційної території або для порівняння декількох рекреаційних територій мають буди застосовані загальні показники. Система індикаторів, що відображає процес еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій, зображена на рис. 1.

Для визначення ефективності дій влади, щодо впровадження принципів еколого-збалансованого розвитку, проводиться моніторинг індикаторів еколого-збалансованого розвитку, який ґрунтується на відстеження змін індикаторів у часі через певні проміжки часу для однієї і тієї самої рекреаційної території. На основі цих даних відбувається корегування методів впровадження та напрямів розвитку рекреаційної території, а також змін у політиці управління рекреаційною територією.

Основи еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій мають можливість поєднувати розосереджені ресурси в системні елементи. Це надасть можливість територіям володіти певними конкурентними перевагами. Будь-яка територіальна система, для досягнення своїх цілей, може взаємодіяти з навколишнім природним середовищем. Це і є її головним чинником соціально-економічного розвитку. На нашу думку, дану взаємодію, можна розглядати через призму ресурсних обмежень. Ресурсні обмеження обумовлюють необхідність використання альтернативних напрямів задоволення потреб, які виникають.

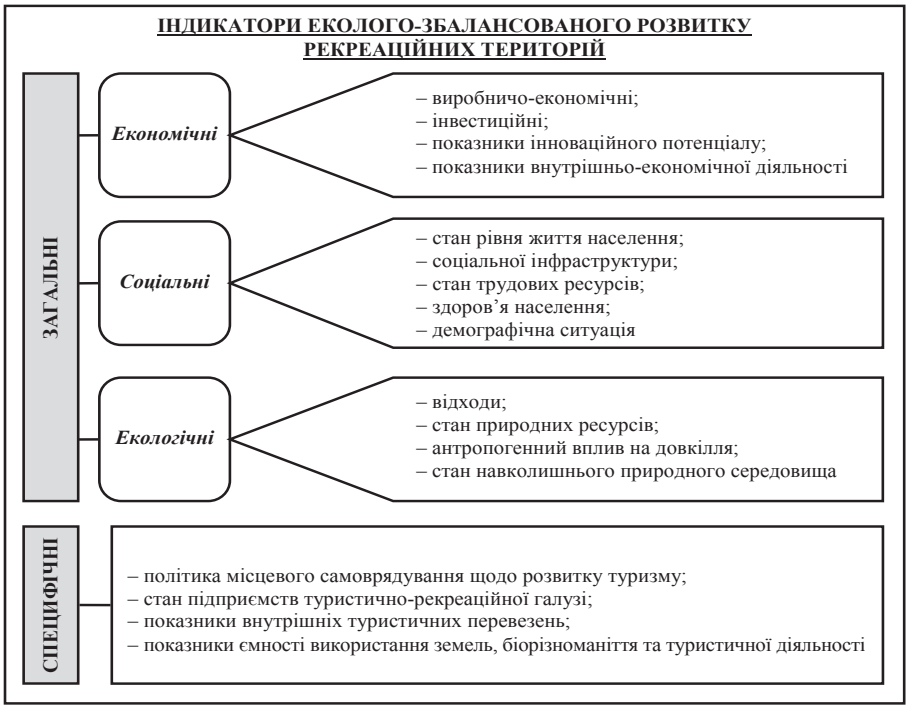


Рис. 1. Система індикаторів еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територіях

Джерело: сформовано на основі [3]

Таблиця 1

Основні принципи еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій

Складові	Принципи						
	збереження природно-ресурсного потенціалу	**соціалізації рекреаційної діяльності**	**ефективності рекреаційної діяльності**	**мінімізації можливих негативних наслідків**	**максимізації задоволення потреб відпочиваючих**	**пріоритету інноваційної діяльності в відтворювальних процесах**	**взаємного обміну і співпраці**
Екологічна	сприяння охороні довкілля	знайомство туристів з місцевими екологічними умовами	досягнення зниження антропогенного навантаження і забезпечення розвитку рекреаційних ресурсів	збереження біологічної різноманітності і біологічних процесів в місцях надання послуг	створення системи екологічної освіти	впровадження новітніх технологій, що сприяють підвищенню ефективності захисту довкілля	забезпечення екологічного співробітництва в рекреаційній сфері
Економічна	забезпечення збереження та розширеного відтворення рекреаційних ресурсів	вирішення економічних проблем, пов'язаних з використанням людських ресурсів	забезпечення економічної ефективності рекреаційної діяльності	запобігання поширенню негативної думки, яка носить соціально-економічний характер	забезпечення ефективності обслуговування відпочиваючих	повсюдне використання і впровадження досягнення науково-технічного прогресу в рекреаційну галузь	забезпечення технічної і економічної співпраці в рекреаційній сфері
Соціально-культурна	сприяння охороні з соціально-культурного середовища	участь місцевих жителів і отримання доходів від рекреаційної діяльності	місце соціально-культурного аспекту в розвитку рекреаційного потенціалу	збереження місцевої самобутності і культурних цінностей	забезпечення поваги до прибуваючих відпочиваючих	використання прогресивних технологій для підвищення якості наданих рекреаційних послуг	забезпечення культурно-соціального обміну

Джерело: сформовано на основі [3; 4]

Однією з специфічних груп ресурсів є рекреаційні ресурси. Вони являють собою сукупність соціально-економічних, природно-технічних систем та їх елементів, які можуть бути використані для організації рекреаційної діяльності.

Рекреаційний потенціал конкретної території, яка є фундаментом еколого-збалансованого розвитку, формується на основі сукупності рекреаційних ресурсів та інструментів, з використанням інноваційних підходів.

Торкаючись суті даного поняття, відзначимо, що Т.К. Гречко і С.А. Лісовський визначать рекреаційний потенціал, як сукупність природних і соціокультурних передумов для організації рекреаційної діяльності на певній території [5]. У свою чергу, Т.П. Галушкіна трактує дане поняття, як відношення між фактичною і гранично можливою чисельністю туристів, яка визначається виходячи з наявності рекреаційних ресурсів [6]. В електронному словнику "Knowledge base" рекреаційний потенціал розглядається, як властивість природної території впливати на людину фізично і психологічно [7].

Для багатьох територій рекреаційний потенціал є головним джерелом еколого-збалансовано розвитку рекреаційних територій. Особливе значення він набуває в процесі розвитку дотаційних територій [8, с. 141]. Багато в чому це обумовлено тим, що, з одного боку, територія виступає в якості цільового комплексного ресурсу для еколого-збалансованого функціонування і розвитку рекреаційного потенціалу, а з іншого – індустрія оздоровлення, володіючи мультиплікативним ефектом, здатна створити передумови для еколого-збалансовано розвитку рекреаційних територій через вирішення його соціально-економічних та екологічних проблем.

У той же час, сформовані підходи до забезпечення розвитку рекреаційного потенціалу територій не розглядають його як елемент цілісної відкритої системи еколого-збалансовано розвитку рекреаційних територій, що не тільки не дозволяє вирішити весь комплекс проблем, що виникають у процесі переходу до подібного розвитку, але й здатне породити негативні тенденції, які призводять до екологічної незбалансованості розвитку рекреаційних територій [9].

Встановлено, що комплекс планових дій, на основі яких відбувається розширене відтворення на даній території ресурсного потенціалу, є головною метою стимулювання еколого-збалансовано розвитку рекреаційних територій. Стимулювання еколого-збалансовано розвитку рекреаційних територій проводиться для того, щоб задовольняти потреби населення і господарюючих структур рекреаційних територій у соціальній, економічній та екологічній сфері, не завдаючи шкоди його ресурсній базі. Це досягається через ланцюг «потреба рекреаційної території – результат розвитку рекреаційної території» [10].

Доцільно зазначити, що на основі скоординованої діяльність усіх суб'єктів стимулювання розвитку рекреаційних територій відбувається синергетичний ефект. Він дозволяє отримати якісну віддачу від зусиль, направлених на поліпшення стану рекреаційної сфери. Повноцінна діяльність територіальних господарюючих суб'єктів можлива під впливом стимулів і мотивів, які випливають з загальних інтересів рекреаційних територій [11]. Кінцева мета еколого-збалансовано розвитку рекркеційних територій спрямована на задоволення потреб рекркеційних територій (соціальних, екологічних, економічних) через активну діяльність територіальних суб'єктів під впливом стимулюючих каталізаторів.

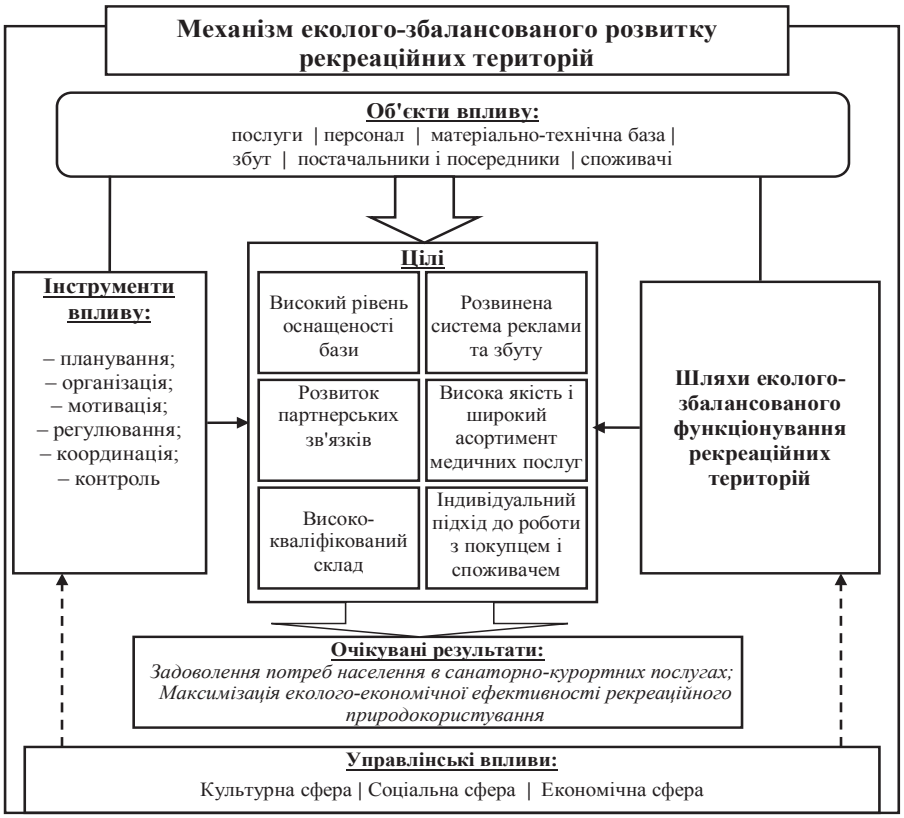


Рис. 2. Структурно-логічна модель функціонування механізму еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій

Джерело: авторська розробка

Існує ряд певних обставин, які впливають на розвиток рекреаційних територій, а саме: необхідність рівного положення рекреаційних території для досягнення еколого-збалансованого розвитку, на основі ефективної територіальної політики стимулювання еколого-збалансованого розвитку; використання різних методів стимулювання; 3) задоволення всіх видів потреб (соціальних, економічних, екологічних) без шкоди для кожного з них [12].

Еколого-збалансований розвиток рекреаційних територій можна вважати оптимальним, якщо всі складові системи володіють конкурентними перевагами та функціонують гармонійно і збалансовано. Для них є характерним впровадження інноваційних технологій та забезпечення екологінчої безпеки.

Таким чином, процес стимулювання еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій доцільно, насамперед, розглядати через призму теорії мотивації. Якщо на систему впливають стимулюючі заходи, то відбувається повне

задоволення потреб. На основі цих заходів системою еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій можливе досягнення стану збалансованості, стабільності, конкурентоспроможності, безпеки та мотивації для активізації внутрішніх потенційних можливостей. При цьому, механізм еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій можна представити у вигляді структурно-логічної схеми (рис. 2).

Система рекреаційного природокористування виступає основою еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій. Вона відрізняється зростанням ролі громадськості в організації рекреаційних територій та постійним ускладненням галузевої, функціональної, територіальної структури. На сьогодні головним завданням перспективного розвитку рекреаційного природокористування виступає обґрунтування та реалізація моделей еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій на основі досягнення збалансованості економічних, екологічних та соціальних інтересів, ефективного використання природно-рекреаційного потенціалу та збереження рекреаційного середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, еколого-збалансований розвиток рекреаційних територій на основі концепції рекреаційного природокористування досягається шляхом усунення протиріч між елементами системи природокористування та балансування соціальних, економічних та екологічних інтересів. Концепція розвитку рекреаційного природокористування має ґрунтуватися на рекреаційних та екологічних ресурсах рекреаційної території. Також вона повинна враховувати територіальні особливості та бути географічно обґрунтованою. В залежності від механізму рекреаційного природокористування, корисність еколого-збалансованого розвитку визначається на основі принципів задоволення рекреаційних потреб населення, збереження властивостей існуючого рекреаційного потенціалу, економічної ефективності та конкурентоспроможності рекреаційних території.

Стимулювання процесу формування основ еколого-збалансованого розвитку рекреаційних територій, забезпечуючи реалізацію та узгодження економічних інтересів зацікавлених суб'єктів, дозволяє сформувати дієвий механізм в еколого-економічній сфері, де існують суперечності економічних інтересів, необхідність вирішення яких ставить питання про способи погодження зазначених інтересів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Винар Н.В. Врахування критерів сталого розвитку в управлінні туристично-рекреаційними територіями Карпатського регіону / Н.В. Винар // Науковий вісник Ужгородського Університету. – Ужгород, 2015. – Вип. 2(46). – С. 132–136. – (Серія: "Економіка").
2. Горлачук В.В. Теоретико-методологічні засади управління раціональним використанням рекреаційних територій / В.В. Горлачук, О.М. Гайдаєнко // Наукові праці. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили. – 2007. – Т. 72. – Вип. 59. – С. 7–15. – (Серія: "Економічні науки").
3. Корба О.А. Стимулирование устойчивого развития рекреационной территории: дис. … кандидата экон. наук: 08.00.05 / Корба Ольга Александровна. – Майкоп, 2014. – 178 с.
4. Тенянская М.Л. Формирование принципов устойчивого развития курортно-рекреационного и туристического потенциала региона / М.Л. Тенянская // Экономика и управление анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – №6. – С. 138.
5. Публічне управління в забезпеченні сталого (збалансованого) розвитку: [навч. посіб.] / Т.К. Гречко, С.А. Лісовський, С.А. Романюк, Л.Г. Руденко. – Херсон : Грінь Д.С., 2015. – 264 с.
6. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційний механізм): [монографія] / під ред. Т.П. Галушкіної. – Одеса: Видавництво ТОВ "ІНВАЦ", 2006. – 184 с.
7. Knowledge base [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rstroy.info/faq142.htlm.
8. Кобанець Л.О. Динаміка сучасного світового розвитку рекреаційної діяльності / Л.О. Кобанець // Вісник ДІТБ. – 2006. – № 10. – С. 140–149. – (Серія: "Економіка, організація і управління підприємствами").
9. Гостева Л.Ф. Туризм как фактор экономического развития региона / Л.Ф. Гостева, Н.Д. Середа // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. – №15. – С. 92.
10. Полякова І.В. Оцінка тенденцій рекреаційного природокористування та механізм стимулювання екологозбалансованого розвитку курортно-рекреаційних територій / І.В. Полякова, С.П. Фурса // Екологічний менеджмент у загальній системі управління: Х щорічна Всеукр. наук. конф. 20-21 квіт. 2010 р.: тези доп.: Ч. 2. – СумДУ, 2010. – С. 50–53.
11. Рекреаційна географія: [навч. посіб.] / М.М. Поколодна. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 275 с.
12. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В.М., Андрєєва Н.М., Алимов О.М. та ін.]. – СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ИТ "АРИАЛ", 2011. – 589 с.

СЕКЦІЯ 5
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 338.761(477)

Андрєєва О.І.
аспірант кафедри економічної теорії,
національної та міжнародної економіки
Класичного приватного університету

ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті здійснено обґрунтування складових стратегії розвитку страхового ринку України шляхом визначення пріоритетних напрямів та заходів їх реалізації в контексті реформування інституційної структури та реалізації умов Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.
Ключові слова: страховий ринок, стратегія розвитку, державний нагляд, інституційні зміни.

Андреева О.И. ОБОСНОВАНИЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ
В статье осуществлено обоснование составляющих стратегии развития страхового рынка Украины путем определения приоритетных направлений и мер их реализации в контексте реформирования институциональной структуры и реализации условий Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом.
Ключевые слова: страховой рынок, стратегия развития, государственный надзор, институциональные изменения.

Andreeva O.I. JUSTIFICATION OF STRATEGY COMPONENTS OF UKRAINIAN INSURANCE MARKET
This article provides justification part of the strategy of Ukraine's insurance market by defining priorities and measures for their implementation in the context of reforming the institutional framework and implementation conditions of the Association Agreement between Ukraine and the European Union.
Keywords: insurance market development strategy, public supervision and institutional changes.

Постановка проблеми. Розвиток страхового сектору є однією з найважливіших засад стабільності й ефективності соціально–економічної системи, оскільки даний фінансовий інститут займається перерозподілом коштів, зменшуючи навантаження на державу та забезпечуючи фінансову стабільність громадян, а також захист на майбутнє. Проте формування ефективного розвитку страхового ринку неможливе без значних інституційних, зокрема законодавчих змін, а також втручання зі сторони держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній літературі проблеми розвитку страхового ринку в цілому та інституціональних аспектів зокрема відображені в працях таких науковців та практиків, як В.Д. Базилевич, О.В. Козьменко, Л.М. Гутко, А.О. Єпіфанов, А.М. Єрмошенко, О.Д. Заруба, Н.І. Машина, М.В. Мних, С.С. Осадець, А.Л. Самойловський, Н.В. Ткаченко, В.П. Унинець-Ходаківська, В.М. Фурман, С.І. Юрій та інших.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ефективності функціонування інституціональної основи страхового ринку для визначення актуальних напрямів удосконалення державних програм розвитку страхового ринку України.

Виклад основного матеріалу. Становлення й розвиток вітчизняного страхового ринку відбувався в умовах тяжкої політичної й економічної ситуації в державі і найголовніше за відсутності належної законодавчої бази. Загалом розвиток страхового ринку України у літературних джерелах [1, 2, 3, 9] ділиться на певні етапи:

– перший 1991 – 1993 рр.;
– другий 1993 – 1996 рр.;
– третій з1996 по 2002 рік
– четвертий з 2002 по сьогоднішні дні.

Такий поділ, на нашу думку, характеризується перш за все динамікою законодавчих трансформацій, зокрема щодо внесення вдосконалення Закону України «Про страхування» затвердженого Верховною Радою України від 07.03.1996р. № 85/96–ВР.

Проте, слід відмітити, що свідченням зацікавленості держави в розвитку страхування було прийняття та ухвалення урядом Програми розвитку страхового ринку України на1998 – 2000 роки (далі – Програма на 1998–2000 рр.). затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 14.09.1998 № 1428 [6]. По суті ця Програма стала першим поштовхом подальшого інституціонального розвитку страхового ринку України.

Документ був необхідний для коригування основних напрямків реформування державної політики зі страхування. Програма на 1998–2000 рр. визначала головні завдання та пріоритети галузі і складалася з таких головних розділів:

– удосконалення нормативної бази;
– підвищення платоспроможності страхових організацій;
– удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності;
– вимоги до створення і діяльності страхових організацій;
– розвиток інфраструктури страхового ринку.

У цілому Програму було виконано, хоча з багатьох об'єктивних і суб'єктивних причин окремі її пункти було не реалізовано або реалізовано не повністю. Аналіз стану виконання державних програм розвитку страхового ринку представлено у додатку.

Серед завдань, що були виконані і посприяли подальшому розвитку страхового ринку можна виділити наступні:

– статтю 6 Закону України «Про страхування» (85/96–ВР) доповнено пунктом 28 такого змісту:

«28) державне обов'язкове особисте страхування осіб рядового і начальницького складу та працівників кримінально–виконавчої системи»;

– прийнято Закон України Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття від 02.03.2000 № 1533–III;

– створено й зареєстровані об'єднання страховиків у вигляді Моторного, Морського, Авіаційного бюро;

– створено й зареєстровано гарантійний фонд з експортно–імпортних ризиків;

– прийнято відповідну Постанову Уряду щодо діяльності аварійних комісарів і розгорнуто їх підготовку в Україні;

– посилилися контакти з міжнародним страховим ринком;

– почалася державна реорганізація страхових посередників, у тому числі й іноземних,а саме визначено умови діяльності страхових брокерів;

– розпочалася робота з уніфікації страхових продуктів;

– налагоджено систему public relations.

Щодо інших завдань, визначених Програмою на 1998–2000 рр., то їх реалізація так і не відбулася. Серед причин можна виділити відсутність адекватної системи контролю за виконанням рішень Кабінету Міністрів України та неготовність вітчизняного споживача до нових незнайомих досі страхових форм, зокрема це стосується провалу наміченого у Програмі заходу щодо розвитку системи взаємного страхування та співстрахування.

Не вдалося виконати також один із найістотніших пунктів Програми: на страховому ринку не знайшло належного йому місця соціальне страхування – у пенсійному, медичному, страхуванні від нещасних випадків тощо. Закони, які приймалися щодо соціального страхування, не передбачали жодної участі страхових компаній у виконанні відповідних програм. Водночас ігнорування в соціальному страхуванні страхового ринку призвело до того, що законодавство із соціального страхування стало дуже важко впровадити. Його основний тягар лягав на бюджет та доходи підприємств.

Наступним нормативним документом, що визначав напрямки розвитку страхової галузі стала Програма розвитку страхового ринку України на 2001 – 2004 роки (далі – Програма 2001–2004 рр.) затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 02.02.2001 р. № 98 [7].

Мета програми повністю відповідає Стратегії економічної та соціальної політики на 2000–2004 рр. Україна: поступ у XXI століття. А задачі представлені наступними положеннями:

– удосконалення системи державного регулювання страхової діяльності

– підвищення ефективності державного нагляду за страховою діяльністю

– підвищення фінансової надійності страховиків

– відновлення довіри до страхової галузі

– кадрове забезпечення страхової діяльності.

Аналізуючи ступінь виконання завдань визначених Програмою 2001–2004 рр., треба зазначити, що всі сили й засоби були спрямовані на реалізацію перших трьох. Щодо вдосконалення кадрового забезпечення, слід відмітити, що наприкінці 2003 р. розпорядженням Держфінпослуг були визначені «Положення про навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації та складання екзаменів особами, які провадять діяльність на ринках фінансових послуг» від 25.12.2003 № 183. Нажаль питання відновлення довіри до страхової галузі так і залишилося декларативними лозунгом.

Законопроектна діяльність державних органів в цілому була направлена на подальшу адаптацію національного страхового законодавства до норм ЄС. Зокрема це стосується недержавного пенсійного страхування, страхування цивільно–правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страхування відповідальності експортера, медичного страхування, страхування життя.

Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року (далі – Концепція)затверджена Кабінетом Міністрів України від 23.08.2005 № 369–р [10] є продовженням реалізації головних стратегічних цілей розвитку країни, визначених у Програмі діяльності Кабінету Міністрів України «Назустріч людям», хоча в самому документі акцент зроблено на розвиток соціального та недержавного пенсійного страхування, а також на розбудову надійних та прозорих ринків фінансових послуг.

Прийняття даної Концепції викликало бурхливі обговорення серед професійних учасників ринку. Зокрема генеральний директор «Асоціації страховиків України» Леонід Хорін у статті «Концепция развития страхового рынка: из неизвестного прошлого в непонятное завтра» [4] зазначає, що: «Дана концепція повторює недоліки попередньої програми, не містить ніяких конкретних показників розвитку ринку, виконання яких може бути проконтрольовано, що робить Концепцію по суті відверто декларативною, а за формою – набором гасел». Погоджуючись з думкою автора щодо недосконалості даної Концепції, виділимо основні причини:

– відсутність консолідованої взаємодії державних органів і професійних учасників при розробці положень Концепції;

– обмежені дані офіційної статистики щодо окремих показників ринку, зокрема формування інвестиційних ресурсів.

Проте, проаналізувавши основні положення даної Концепції, можна твердити, що вона залишила свій відбиток в історії розвитку страхового ринку України. Зупинимось детальніше на позитивних моментах від впровадження та реалізації положень Концепції:

1) для підвищення захисту інтересів споживачів страхових послуг:

– внесено зміни до порядку ліцензування страхової діяльності, зокрема:

а) внесено вимоги щодо встановлення розміру плати за видачу ліцензії на проведення конкретного виду страхування;

б) визначено вимоги щодо страхової діяльності філіями страховиків–нерезидентів;

в) встановлено вимоги щодо переоформлення ліцензій та видачі ліцензій на проведення видів обов'язкового державного страхування;

г) встановлено порядок дій у разі змін у статутному фонді і вартості чистих активів.

– впроваджено систему пруденційного нагляду, орієнтиром обрано Директиву Європейського Парламенту та Ради № 2008/138/ЕС щодо здійснення діяльності зі страхування та перестрахування – Solvency II;

– удосконалено нормативно–правову базу щодо формування та розміщення страхових резервів, порядку купівлі валюти, а саме:

а) встановлено порядок визначення вартості активів розміщених у страхових резервах (за видами таких активів);

б) представлено методику розрахунку резерву збитків, які виникли, але не заявлені;

в) встановлено вимоги щодо купівлі валюти страховиками-резидентами, які мають статус страховиків із страхування відповідальності перевізників – учасників Асоціації міжнародних автомобільних перевізників України та страховими (перестраховими) брокерами-нерезидентами і страховими (перестраховими) брокерами-резидентами.

– затверджено вимоги до рейтингу фінансової надійності (стійкості) страховика-нерезидента;

– визначено заходи для захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг.

2) для забезпечення стабільності розвитку страхового ринку:

– узаконено діяльність страхових та перестрахових брокерів, актуаріїв та аварійних комісарів;

– встановлено порядок проведення страховиками розслідувань обставин настання страхових випадків;

– урегульовано проблемні питання щодо порядку укладання договорів обов'язкового страхування цивільно–правової відповідальності власників наземних транспортних засобів та розрахунку резервів незароблених премій, що проводиться за такими договорами;

– затверджено зміни в оподаткуванні страховиків, зокрема змінено базу оподаткування з доходу на прибуток. Проте дані зміни набули юридичної сили з 01 січня 2001 р.

3) для підвищення капіталізації страховиків та конкурентоспроможності національного страхового ринку:

– встановлено вимоги щодо гарантійного депозиту страховика на рахунках уповноважених банків-резидентів;

– підвищено поріг мінімального розміру статутного фонду (гарантійного депозиту) страховика до 1 млн. євро – за видами страхування іншими, ніж страхування життя, 10 млн. євро – за страхуванням життя;

– визначено вимоги до поетапного переходу страхових компаній на міжнародні стандарти фінансової звітності.

4) для підвищення прозорості діяльності учасників страхового ринку:

– визначено вимоги та установлено порядок оприлюднення інформації про результати діяльності страховиків та страхових посередників, а також інформації про їх фінансове становище, у т.ч. і у спеціалізованих друкованих виданнях.

Нажаль питанням формування адекватної системи фахової підготовки і сертифікації фахівців із страхування та забезпечення державної підтримки проведення науково-дослідних робіт у цій сфері та підвищення рівня страхової культури населення не було приділено достатньої уваги зі сторони держави чи професійних учасників, тому їх вирішення залишається актуальними і сьогодні.

Фактично Концепція стала останнім документом, що визначав стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку України. У подальшому спроби розробити і впровадити комплексну стратегію розвитку страхового ринку України мали місце з боку професійних об'єднань страховиків, проте не знайшли належної підтримки з боку держави, тому й залишилися проектними роботами. Такими документами стали «Програма розвитку страхового ринку», розроблена Лігою страхових організацій України (ЛСОУ), а також «Стратегія розвитку страхового ринку», підготовлена учасниками Української федерації страхування (УФС).

Таким чином на сьогоднішній день не існує жодного документа, який би встановлював пріоритетні напрями розвитку страхового ринку України. Тому існує необхідність у розробці такої стратегії розвитку, яка б дозволила комплексно підійти до визначення стратегічних орієнтирів на довгострокову перспективу.

У ході подальшого дослідження при визначенні основних напрямів стратегічного розвитку страхового ринку України ми будемо орієнтуватись на цілі й завдання, що визначені Стратегією розвитку страхового ринку України на 2011 – 2021 рр., але потребують подальшого вдосконалення. Цей документ, на нашу думку, відрізняється від усіх попередніх документів, передусім науковою обґрунтованістю, а також спрямованістю на пріоритетний розвиток соціально та економічно важливих видів обов'язкового страхування за активної участі страхових компаній.

Як зазначалося раніше, дана Стратегія так і не набула чинного статусу. Проте, слід зазначити, що ті нормативи, які були прийняті після затвердження її на Загальних зборах Членів УФУ від 25 травня 2010 року № 9 формалізують деякі заходи, що в ній задекларовані. Зокрема у виконання завдання інтеграції страхового ринку України до світового фінансового простору розпорядженням Держфінпослуг № 788 від 22.12.11 було [8]:

– затверджено План заходів щодо запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових установах;

– на сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг оприлюднено проект Методичних рекомендацій щодо застосування міжнародних стандартів фінансової звітності для страхових компаній в Україні.

Для розбудови передбачуваної, прозорої, ефективної та надійної системи страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою як ефективного інструменту державної політики в сфері сільського господарства було прийнято Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» № 4391-VI від 09.02.2011.

З метою впровадження реального захисту прав споживачів розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2011 р. № 867-р було схвалено «Стратегію реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2011-2017 роки».

Для забезпечення контролю за достовірністю фінансової звітності страховиків з метою впровадження реального захисту прав споживачів розпорядженням Нацкомфінпослуг 05.06.2013 р. № 1772 затверджено «Порядок проведення внутрішнього аудиту (контролю) у фінансових установах».

Хоча однозначно стверджувати, що така законодавча ініціатива спрямована на виконання заходів, що передбачені Стратегією розвитку страхового ринку України на 2011 – 2021 рр. дуже складно, оскільки вона так і не була офіційно затверджена Кабінетом Міністрів України, а вищезазначені нормативні акти можна зазначити лише як намагання реалізації деяких її положень.

В рамках Стратегії розвитку страхового ринку України на 2011 – 2021 рр. необхідно сформувати комплекс заходів щодо стимулювання розвитку страхування, у частині притаманних страховому ринку функцій в рамках макроекономічної політики, закріпити поняття страхового ринку як галузевого й визначити страхування як один з інструментів захисту інвестицій. Стимулюванню попиту на страхові послуги в даний час сприяє ряд чинників:

– обмеження державних гарантій через брак бюджетних коштів;

– зростання приватного сектора,

– зміна соціально-економічної політики, в частині активізації інвестиційних процесів в реальний сектор економіки.

До негативних чинників, що стримують попит відносяться:

– істотно обмежена платоспроможність споживачів страхових послуг;

– відсутність реальних перспектив для стрімкого підвищення рівня фінансової стабільності вітчизняних страхових компаній;

– відсутність активної державної політики у сфері страхування;

– підвищення вартості страхових продуктів;

– низький рівень довіри з боку потенціальних споживачів.

Аналіз зазначених аспектів, а також узагальнення думок експертів страхового ринку України дав можливість нам визначити пріоритетні напрями подальшого його розвитку в частині коригування інституційних засад та реалізації Стратегії розвитку страхового ринку України на 2011 – 2021 рр. (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки аналізу складових Стратегії, вважаємо, що реалі-

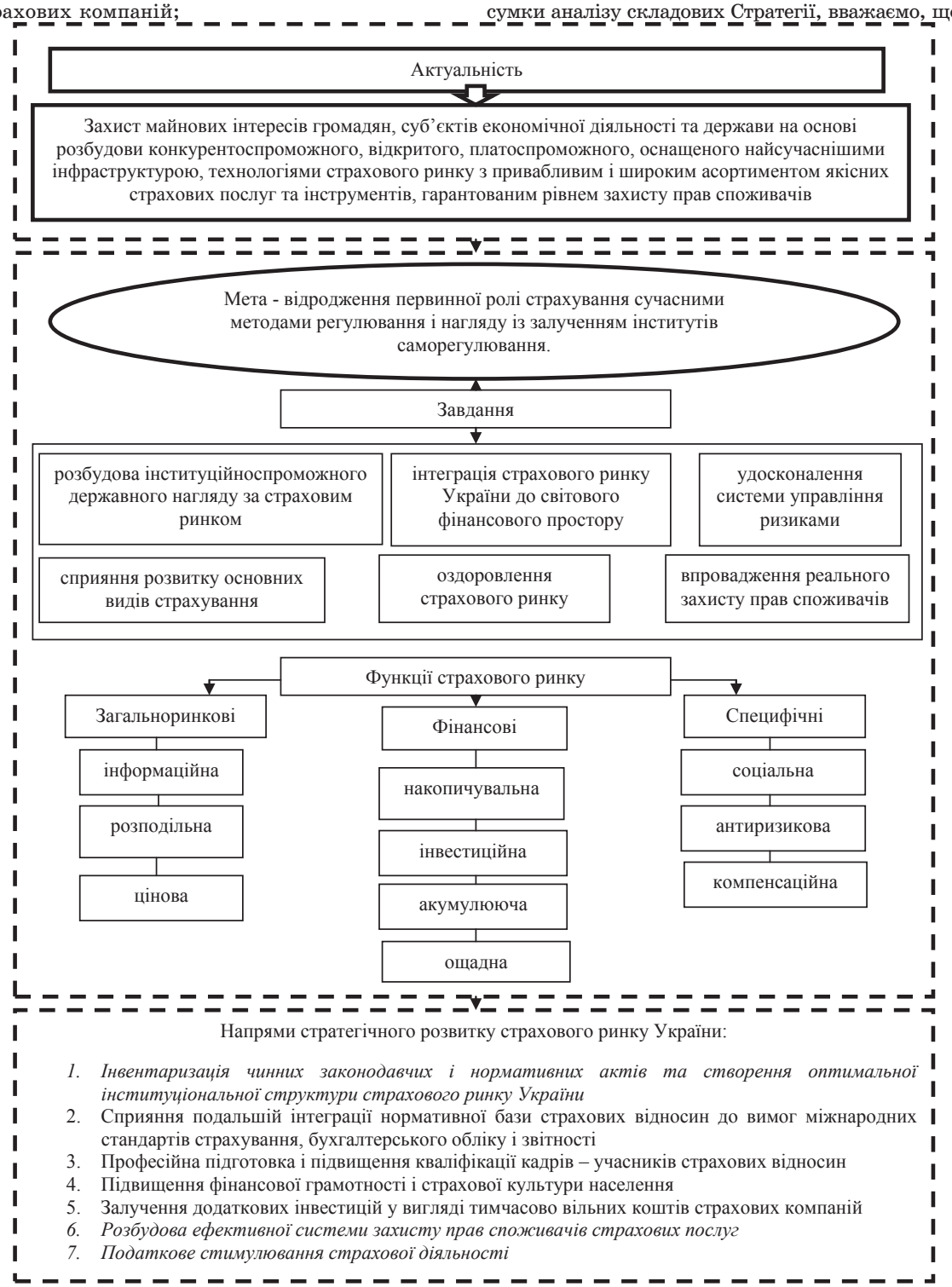


Рис. 1. Концепція розвитку страхового ринку України

зація заходів щодо визначених пріоритетних напрямів розвитку страхового ринку України дасть можливість:

- зміцнити стабільність та надійність страхових компаній на міжнародному страховому ринку;
- створити передумови підвищення попиту на страхові послуги;
- створити оптимальну інституціональну структуру страхового ринку;
- підвищити рівень страхової культури населення;
- поліпшити кадровий потенціал в сфері страхування;
- підвищити ефективність виконання функцій страхового ринку;
- підвищити соціальну захищеність населення;
- оптимізувати податкове навантаження на учасників страхового ринку, що забезпечить їм рівні умови серед суб'єктів підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова М.М. Страхування: навчально-методичний посібник / М.М. Александрова – К.: ЦУЛ, 2002. – 280 с.
2. Головко А.Т. Основи довгострокового страхування: навч. посібник/ А.Т Головко, М.П. Денисенко, І.О. Ковтун, В.Г. Кабанов. – Алеута, 2006. – 444 с.
3. Горбач Л.М. Страхова справа: Навч. посібник. / Л.М. Горбач – 2-ге вид., виправлене. – К.: Кондор, 2003. – 252 с.
4. Хорин Л. Концепція развития страхового рынка: из неизвестного прошлого в непонятное завтра / Л. Хорин // Журнал «Бизнес и безопасность» – № 6. – 2005 – С. 2-4.
5. Постанова КМУ «Про затвердження Програми розвитку страхового ринку України на 1998-2001 роки» від 14 вересня 1998 р. N 1428 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/ date_aa/pg_icnhos.htm
6. Постанова КМУ «Про затвердження Програми розвитку страхового ринку України на 2001-2004 роки» від 02.02.2001 № 98 [Електронний ресурс]. Режим доступу:http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/98-2001-%D0%BF
7. Розпорядження Держкомфінпослуг «Про затвердження Плану заходів щодо запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових установах» від 22.12.2010 р. N 788 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://document.ua/pro-zatverdzhennja-planu-zahodiv-shodo-zaprovadzhennja-mizhn-doc85018.html
8. Страхування: підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – КНЕУ, 2002. – 599 с.
9. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку страхового ринку України до 2009 року» від 23 серпня 2005 р. N 369-р [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/369-2005-%D1%80

УДК 336.143.01

Костенко О.А.
аспірант
Університету митної справи та фінансів

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ В РОЗВИТКУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

У статті досліджено механізм міжбюджетних відносин, який відіграє ключову роль в соціально-економічному розвитку країни. Визначено найважливіші зміни, які суттєво вплинули на механізм формування місцевих бюджетів. Розглянуто класифікацію міжбюджетних трансфертів з урахуванням змін, внесених до бюджетного законодавства. Виявлено позитивні та негативні аспекти бюджетно-податкової реформи в Україні на зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування.

Ключові слова: механізм міжбюджетних відносин, бюджетна децентралізація, методи, інструменти, міжбюджетні трансферти.

Костенко Е.А. НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

В статье исследован механизм межбюджетных отношений, который играет ключевую роль в социально-экономическом развитии страны. Определены важнейшие изменения, которые существенно повлияли на механизм формирования местных бюджетов. Рассмотрена классификация межбюджетных трансфертов с учетом изменений, внесенных в бюджетное законодательство. Выявлены положительные и отрицательные аспекты бюджетно-налоговой реформы в Украине на укрепление финансовой базы местного самоуправления.

Ключевые слова: местные бюджеты, механизм межбюджетных отношений, бюджетная децентрализация, методы, инструменты, межбюджетные трансферты.

Kostenko E.A. NEW DEVELOPMENTS IN INTER-BUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE

The paper studied the mechanism of intergovernmental relations, which plays a key role in socio-economic development of the country. Determine the important changes that significantly affected the mechanism of formation of local budgets. The classification of intergovernmental transfers, taking into account changes to the budget law. The positive and negative aspects of fiscal reform in Ukraine to strengthen the financial base of local government.

Keywords: local budgets, mechanism of intergovernmental relations, fiscal decentralization, methods, tools, intergovernmental transfers.

Постановка проблеми. Одними із важливих завдань місцевих бюджетів нині є забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та формування міжбюджетних відносин з метою підвищення рівня фінансової самодостатності шляхом посилення бюджетної децентралізації.

Механізм міжбюджетних відносин відіграє ключову роль в соціально-економічному розвитку. Він визначає пропорції розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи та повинен бути орієнтованим на забезпечення збалансованості і стійкості місцевих бюджетів. Тому особливої актуальності в умовах економічної нестабільності набуває необхідність запровадження нового механізму міжбюджетного регулювання та упорядкування складу діючих міжбюджетних трансфертів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретико-методологічних аспектів формування місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин займалися такі видатні українські вчені, як, зокрема, О. Василик, І. Волохова, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Малько, В. Опарін, Ю. Пасічник, І. Сало, С. Слухай, В. Федосов, С. Юрій. Питання розвитку фінансової бази місцевих бюджетів як необхідної умови посилення соціальної захищеності населення регіону висвітлюють Л. Баранник та Т. Рудянова [2]. Проте в умовах проведення бюджетної реформи є необхідність у подальшому дослідженні проблем міжбюджетних відносин.

Мета статті полягає у формуванні ефективного механізму міжбюджетних відносин для успішного розвитку та забезпечення прогресивних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм міжбюджетних відносин перебуває у постійному процесі вдосконалення і розвитку під дією потреб вирішення завдань соціально-економічного зростання адміністративно-територіальних одиниць і держави загалом, усунення розбіжностей у фактичному розвитку регіонів шляхом підвищення керованості фінансового забезпечення місцевого самоврядування. У зв'язку із цим регулювання міжбюджетних відносин є важливою ланкою бюджетної політики держави.

Механізм міжбюджетних відносин будується на основі Бюджетного кодексу України, його елементами є моделі та форми, методи та інструменти, а також інституціонально-правові структури організації міжбюджетних відносин (рис. 1).

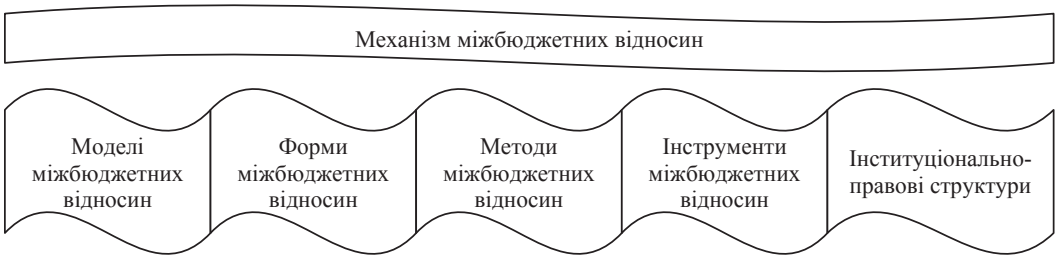


Рис. 1. Структурні елементи механізму міжбюджетних відносин

Джерело: складено автором за джерелом [8]

Механізм організації міжбюджетних відносин має:

– сприяти гармонійному соціально-економічному розвитку регіонів;

– враховувати зацікавленість місцевих органів влади;

– не лише базуватися на нинішньому економічному стані регіонів, але й враховувати потенційні можливості.

Важливим фінансовим інструментом державного регулювання міжбюджетних відносин є міжбюджетні трансферти.

В. Кравченко вважає, що трансферти – головний інструмент організації міжбюджетних взаємовідносин, проведення державної регіональної політики, а дотації, субсидії та субвенції є інструментами міжбюджетних відносин, які регулюють доходи місцевих бюджетів [6, с. 260].

Система трансфертних інструментів визначає взаємодію між державним і регіональними бюджетами, яка дає змогу кожному громадянину держави отримувати певний рівень суспільних послуг незалежно від того, на території якого регіону він проживає.

Дисбаланс у фінансовому забезпеченні регіонів, безумовно, вимагає відповідного реагування з боку держави, яка повинна забезпечити додержання встановлених соціальних гарантій.

Як стверджують Л. Баранник, Т. Рудянова, частка грошей, створених у регіоні та формуючих місцевий бюджет, повинна бути значно більшою, ніж є сьогодні. Збільшення фінансової бази місцевих бюджетів дасть змогу передати вирішення багатьох завдань з державного бюджету до місцевих і повноцінно здійснювати ними соціальне забезпечення територіальних громад [2, с. 103].

Міжбюджетні трансферти обираються залежно від того, з якого рівня бюджетної системи розпочинається планування та затвердження бюджетів. Формування бюджетів «знизу догори» властиве, як правило, розвиненим країнам, що характеризуються постійним стабільним розвитком. Для кризового періоду характерне формування бюджету «згори донизу», що супроводжується посиленням централізації державної влади та управління публічними фінансами. Така система нині діє в Україні [3, с. 25].

Поняття офіційних (міжбюджетних, бюджетних) трансфертів в українську практику було вперше запроваджено у 1996 р. разом із введенням нової бюджетної класифікації [5], згідно з якою їх поділяли на дві групи залежно від цільового спрямування коштів, а саме на поточні й капітальні. До поточних офіційних трансфертів зараховували грошові допомоги (дотації), які одержували бюджети нижчих рівнів за недостатньої ефективності дохідних джерел. На відміну від поточних, капітальні офіційні трансферти (субвенції) передбачали цільове використання одержаних коштів. Цілі, на які спрямовувалися субвенції, переважно були пов'язані з виконанням органами місцевого самоврядування делегованих державою повноважень.

Характерною особливістю сучасного трактування бюджетних трансфертів є те, що до них зараховують не лише кошти, які одержують місцеві бюджети з державного бюджету, але й перерахування коштів, що здійснюється у зворотному напрямку – від місцевих бюджетів до державного бюджету.

Бюджетний кодекс України змінив концептуальні підходи до класифікації трансфертів. Насамперед відбулося уточнення термінології: замість «офіційні трансферти» нині використовують термін «міжбюджетні трансферти», який визначають як кошти, що безоплатно і безповоротно перераховуються з одного бюджету в інший [1].

Міжбюджетні трансферти є основою трансфертного методу реалізації механізму взаємовідносин бюджетів держави, який дає можливість виділити фінансову допомогу місцевим бюджетам, збалансувати їх та здійснити бюджетне вирівнювання.

Змінами, внесеними до чинного законодавства у 2014 р., зокрема до Бюджетного кодексу, передбачено запровадження нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів і нових підходів у взаємовідносинах державного бюджету з місцевими бюджетами [8].

Такі зміни суттєво вплинули на весь механізм формування місцевих бюджетів у 2015 р.

Так, систему балансування бюджетів замінено системою міжбюджетного вирівнювання, яка передбачає горизонтальне вирівнювання податкоспроможності територій залежно від рівня надходжень на одного жителя лише по податку на прибуток підприємств для обласних бюджетів та податку на доходи фізичних осіб – для бюджетів міст, районів та обласних бюджетів (рис. 2).

Обрахунок дохідної спроможності ґрунтується на індексі відносної податкоспроможності, проте методика розрахунку обсягу базової та реверсної дотації передбачає визначення індексу окремо щодо ПДФО та податку на прибуток підприємств. Ще одна відмінність нового алгоритму від попереднього стосується кількості груп місцевих бюджетів, у межах яких розраховується індекс податкоспроможності. Якщо раніше індекс розраховувався в межах трьох груп місцевих бюджетів (обласні, районні, бюджети міст обласного значення), то внесеними змінами передбачається об'єднання груп бюджетів міст та районних бюджетів для проведення розрахунку значень індексу. Зазначене сприятиме забезпеченню місцевих бюджетів достатніми фінансовими ресурсами і стимулюватиме місцеві органи влади до залучення додаткових надходжень та розширення бази оподаткування.

Згідно з новими змінами горизонтальне вирівнювання передбачає поділ місцевих бюджетів на

Таблиця 1

Нові види міжбюджетних трансфертів в Україні з 2015 р.

Назва трансфертів	Базова дотація	Освітня субвенція	Субвенція на підготовку робочих кадрів	Медична субвенція	Субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм	Реверсна дотація з місцевих бюджетів державному бюджету
Обласні бюджети	✓	–	✓	✓	✓	✓
Бюджет м. Києва	–	✓	✓	✓	✓	–
Бюджети обласного значення, районів	✓	✓	–	✓	–	✓
Бюджети об'єднаних територіальних громад	✓	✓	–	✓	–	✓

Джерело: складено автором за джерелом [8]

три групи. До першої групи віднесено бюджети, які можуть отримувати базову дотацію (замість дотації вирівнювання), що мають рівень надходження податку на доходи фізичних осіб на 1 особу менше 0,9 середнього показника по Україні. При цьому базова дотація розраховується в розмірі 80% суми, необхідної для досягнення показника 0,9.

До другої групи віднесено місцеві бюджети з рівнем надходжень у межах від 0,9 до 1,1, для яких не передбачено здійснення вирівнювання.

До третьої групи віднесено місцеві бюджети, для яких передбачена реверсна дотація до державного бюджету за умов, якщо рівень надходжень податку на доходи фізичних осіб на 1 особу більше 1,1 середнього показника по Україні. При цьому реверсна дотація складатиме 50% перевищення індексу податкоспроможності 1,1 до середнього значення по Україні.

Система вирівнювання податкоспроможності, на нашу думку, є більш прогресивною, ніж система балансування, бо має на меті сприяти зацікавленню органів місцевої влади у додатковому залученні коштів (оскільки вилучається 50% суми перевищення, а не 100%, як було раніше) [7, с. 21–23].

Новими видами міжбюджетних трансфертів з 1 січня 2015 р. є базова та реверсна дотації. Хоча за своєю суттю ці міжбюджетні трансферти не дуже змінились. Так, базова дотація – це трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій.

Реверсна дотація – це кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій.

Як видно, поняття субвенції і не стало новим, але з'явились її нові види.

Зміна механізму фінансування видатків на освіту та охорону здоров'я викликана необхідністю реформування та вдосконалення стратегії видатків у зазначених сферах, підвищення рівня ефективності їх використання та покращення структури таких видатків.

За надання медичних та освітніх послуг та їх якість разом з місцевими органами влади нестимуть відповідальність також профільні міністерства, оскільки своєчасність розрахунків із медичними та педагогічними працівниками, а також визначення умов їх оплати праці в межах доведених до міністерств граничних показників видатків ляже на їх плечі [8].

Недоліком механізму перерахування трансфертів залишається низка неурегульованих питань:

– для обрахунку розміру міжбюджетних трансфертів не враховуються внутрішньо переміщені особи з тимчасово окупованих територій;

– під час обрахунку розміру фінансового вирівнювання використані статистичні дані щодо фактичного надходження ПДФО та податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки за 2013 р.; з огляду на погіршення макроекономічної ситуації в Україні порівняно з 2013 р. це не відображає реального стану надходження податків;

– у розрахункових показниках міжбюджетних трансфертів не передбачено кошти на здійснення індексації заробітної плати;

– плановий обсяг субвенцій не враховує подорожчання комунальних тарифів на енергоносії, що створює загрозу для повноцінного функціонування бюджетних установ [7, с. 10].

Позитивним моментом нової системи міжбюджетного вирівнювання є те, що залишки коштів субвенцій на кінець бюджетного періоду зберігаються на рахунках відповідних місцевих бюджетів і використовуються у подальшому бюджетному періоді з урахуванням цільового призначення [8].

Рис. 2. Вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів замість системи балансування

Джерело: складено автором за джерелом [8]

Висновки. Отже, підсумовуючи, можна відзначити, що на перехідному етапі здійснення процесу бюджетної децентралізації в Україні досягнуто певних позитивних зрушень; прийняті відповідні зміни до законодавства, змінено механізми бюджетного фінансування та вирівнювання.

Але, як зазначає Я. Казюк [4, с. 47], говорити про ефективність державного управління системою перерозподілу бюджетних ресурсів між бюджетами, зокрема через трансферти, можна буде тоді, коли вона стимулюватиме місцеві бюджети до нарощування дохідної бази, а не до утриманської політики, дасть змогу місцевим органам влади забезпечити населення відповідних територій якісними послугами та забезпечити фінансування інвестиційних проектів.

В умовах сучасного періоду органи місцевого самоврядування повинні брати активну участь у мобілізації податків, залученні інвестицій, уміти аналізувати ті процеси і явища, що пов'язані з формуванням, розподілом і використанням грошових фондів, бачити ті форми, методи і засоби, за допомогою яких можна найбільш повно використовувати місцеві фінанси як один з інструментів ефективного впливу на всі процеси соціально-економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI / Верховна Вада України // Голос України. – 2010. – 4 серпня.
2. Баранник Л. Розвиток фінансової бази місцевих бюджетів як необхідна умова посилення соціальної захищеності населення регіону / Л. Баранник, Т. Рудянова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 1. – С. 92–104.
3. Волохова І. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / І. Волохова. – О. : Атлант, 2010. – 233 с.
4. Казюк Я. Державне управління системою перерозподілу бюджетних ресурсів в Україні / Я. Казюк // Вісник Акад. митної служби України : наук. зб. – 2013. – № 1 (8). –С. 40–48.
5. Кириленко О. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / . Кириленко. – К. : НІОС, 2000. – 381 с.
6. Кравченко В. Місцеві фінанси України / В. Кравченко. – К. : Знання ; КОО, 1999. – 487 с.
7. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні аналітична доповідь / [О. Власюк, Л. Шемаєва, Н. Корень та ін.] ; за ред. О. Власюка. – К. : НІСД, 2015. – 80 с.
8. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28 грудня 2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79-19.

УДК 330.33.012:336.77

Кретов Д.Ю.
аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЦИКЛІЧНІСТЬ РУХУ КРЕДИТУ

У статті розкрито поняття циклічності руху кредиту. Проведено дослідження чинників, які завдають найбільшого впливу розвитку кредитних циклів в економіці. Визначено відмінності між поняттями циклічного руху кредиту та загальним діловим циклом. Охарактеризовано структуру циклічності руху кредиту. Класифіковано чинники впливу на циклічність руху кредиту.

Ключові слова: кредит, кредитний цикл, циклічність, кредитні ресурси, кредитна експансія, чинник циклічності, фінансова глобалізація.

Кретов Д.Ю. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ЦИКЛИЧНОСТЬ ДВИЖЕНИЯ КРЕДИТА

В статье раскрыто понятие цикличности движения кредита. Проведено исследование факторов, которые наиболее существенно влияют на развитие кредитных циклов в экономике. Определены различия между понятиями циклического движения кредита и общим деловым циклом. Охарактеризована структура цикличности движения кредита. Классифицированы факторы влияния на цикличность движения кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитный цикл, цикличность, кредитные ресурсы, кредитная экспансия, фактор цикличности, финансовая глобализация.

Kretov D.Yu. THE ANALYSES OF FACTORS INFLUENCE ON THE CYCLICITY MOVEMENT OF CREDIT

In the article has been disclosed the concept of cyclical movement of the loan. Researched the factors that cause the greatest impact on the development of credit cycles in the economy. Determined difference between a cyclical movement of credit and general business cycle. Described the structure of the cyclical movement of credit. Classified factors influence on the cyclical movement of credit.

Keywords: credit, credit cycle, cyclicity, loans, credit expansion, cyclical factors, financial globalization.

Постановка проблеми. Аналіз результатів останньої світової економічної кризи дає змогу дійти висновку щодо відсутності теоретичних положень, які б слугували основою для визначення сучасних закономірностей формування кредитних відносин в умовах протиріч глобальних економічних процесів. Насамперед це стосується специфіки руху кредитних ресурсів, які формуються та змінюються під впливом багатьох чинників, основним з яких є загальносвітова фінансова глобалізація. До фінансово-економічної кризи 2008 р. основним постулатом теорії фінансово-кредитних відносин було те, що діяльність банків та інших фінансових інститутів не може бути внутрішнім потенціалом формування шокових явищ. При цьому визначалось, що діяльність фінансових посередників заснована виключно на прагненні уникнути надмірного ризикового навантаження та є захищеною від різноманітних спекулятивних тенденцій у розвитку своїх кредитних відносин. Зазначене не сприяло формуванню чітких та обґрунтованих методів антициклічного управління кредитними відносинами, підходів до аналізу кредитних трендів. Крім того, обмеженість теоретичних розробок до визначення ролі та впливу кредитної діяльності

банків на процеси розвитку світової та національних економік перешкоджали формуванню інструментів і механізмів виявлення змін у закономірностях руху кредитних ресурсів.

Таким чином, стрімкий розвиток кризи, який довів усю помилковість наявних поглядів та неефективність систем макропруденційного регулювання фінансово-кредитної діяльності учасників кредитного ринку, засвідчив необхідність розвитку нових наукових підходів до управління кредитними ресурсами, їх циклічного руху. Зазначене актуалізує визначення основних джерел формування циклічності руху кредиту та чинників, які приводять до змін у динаміці цього руху.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню циклічності руху кредиту та чинників, що впливають на цей процес, присвятили наукові праці такі зарубіжні вчені, як, зокрема, Ч. Кіндельбергер, Н. Кійотакі та Дж. Мур, Г. Гортон, Д. Бураков.

Наприклад, Ч. Кіндельбергер у своїх дослідженнях акцентує увагу на теорії циклічності руху кредиту та однозначно визначає роль ейфорії та паніки серед інвесторів і кредиторів, які приводять до формування «бульбашок», в основі яких лежить задоволений спекулятивний попит на кредит [1, с. 35].

Н. Кійотакі та Дж. Мур розробили модель кредитного циклу, згідно з якою коливання в кредитних потоках є наслідком змін у ринковій ціні активу, що формує основу забезпечення в кредитних відносинах [2, с. 55]. Г. Гортон у своїх дослідженнях формує модель банківського циклу, основою якого є рух кредитних ресурсів [3, с. 43]. Д. Бураков визначає циклічність руху кредиту як безперервний процес накопичення і вирішення протиріч, що виникають під час руху кредиту як системи відносин між кредитором та позичальником щодо зворотного руху запозиченої вартості [4, с. 47].

До вітчизняних вчених, чиї праці присвячені проблемам циклічності руху кредиту, слід віднести Т. Черничко, яка в своїх дослідженнях виділяє кредитний негативний та позитивний цикл з точки зору його впливу на реальний сектор економіки та визначає основні чинники, які прямо та опосередковано впливають на його розвиток [5, с. 363].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку зарубіжних та вітчизняних вчених, необхідно відзначити, що сьогодні кількість досліджень феномена кредитної циклічності зростає. Однак при цьому не існує уніфікованого підходу до визначення циклічності руху кредиту та чинників впливу на нього. Тому стаття присвячена питанням визначення сутності поняття «циклічність руху кредиту» та чинників, що впливають на неї.

Мета статті полягає в аналізі чинників, які завдають найбільшого впливу на розвиток кредитних циклів в економіці. Для досягнення мети у статті вирішені такі завдання: визначено відмінності між поняттями циклічного руху кредиту та загальним діловим циклом; охарактеризовано структуру циклічності руху кредиту; класифіковано чинники впливу на циклічність руху кредиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Певною кількістю сучасних дослідників визнається існування такого феномена, як циклічність руху кредиту, при цьому відбувається ототожнення його з кредитним циклом як специфічного виду динаміки руху кредитних ресурсів, що є коливаннями в якості та кількості кредиту. Також, поняття циклічного руху кредиту пов'язують із загальним діловим циклом, в основі якого лежить коливання сукупного обсягу виробництва товарів та послуг.

Зазначимо, що існують певні відмінності між цими поняттями.

По-перше, циклічність руху кредиту є абсолютним, безперервно повторюваним процесом, що характеризується певними етапами, на яких забезпечується відносна стійкість в русі кредиту, свого роду стан спокою. Кредитний же цикл, або цикл руху кредиту, є відносною формою руху, частиною загального безперервного процесу, зафіксованою в часі і просторі. Це є сукупністю фаз розвитку кредитного ринку, які характеризуються зростанням та зменшенням обсягів пропонованих кредитних ресурсів, попиту на них, а також швидкості їх руху та норми позичкового відсотку протягом відповідного періоду.

По-друге, циклічність руху кредиту є відмінною від усіх інших видів циклічності, адже її специфічною рисою є об'єкт – кредитні ресурси, щодо яких виникають відносини між суб'єктами – кредитором та позичальником, що відрізняє її від економічних циклів, торгових циклів, виробничих циклів тощо. Тобто тільки кредитним циклам притаманний рух позичкових коштів, тому що інтерес суб'єктів відносин і їх статус пов'язані з наданням та отриманням коштів у тимчасове користування, а не з процесом виробництва благ, їх споживання або обміну.

По-третє, специфічною рисою, що притаманна кредиту, є наявність учасників відносин – кредитора та позичальника, а також об'єкта відносин – кредитних ресурсів, які є постійними за всіх форм прояву кредиту. Однак цикл руху кредиту є не стільки системою відносин, скільки процесом руху цих відносин, змінами в пропорціях цих відносин, рівноваги на кредитному ринку. Для його сутності важлива не сама наявність кредитора і позичальника, а зміна їх потреб і готовності позичати й залучати кошти за заданого рівня ставлення до ризику. При цьому незмінним у циклічності руху кредиту є сам факт мінливості, який залишається стійким за будь-якого вигляду кредитного циклу. Таким чином, цикл руху кредиту не може існувати поза процесом змін, тому що тоді він перестане бути процесом руху кредиту.

Отже, виходячи з цього, можна сказати, що циклічність руху кредиту є специфічним відтворювальним та повторювальним процесом руху кредитних ресурсів, фаз обсягів її стиснення та розширення, що відбуваються під впливом певних чинників, які безпосередньо впливають на розмір амплітуди коливань та швидкість її розвитку.

З огляду на це можна допустити, що структура циклічності руху кредиту є симбіозом структури кредиту як системи відносин і структури циклічності як процесу змін в русі об'єкта відносин. Відштовхуючись від того, що структура циклічності руху кредиту характеризує мінливість запозиченої вартості та поведінки кредиторів і позичальників, необхідно виділити такі різновиди змін:

1) на відміну від структури кредиту, де до руху схильний тільки об'єкт, тобто кредитні ресурси, структура циклічності руху кредиту є процесом змін всієї структури відносин за збереження її цілісності; циклічність руху кредиту як абсолютний рух має на увазі зміну всіх форм і видів кредитних відносин і виявляється в них;

2) зміна в структурі відносин є результатом наявності взаємозв'язку і цілісності змін, що відбуваються; зміни в готовності кредитора позичати кошти знаходять своє відображення у змінах характеристик кредитних ресурсів [5];

3) процес змін в структурі кредитного циклу носить багатогранний характер і відображає сукупність кількісних та якісних змін; перші відображають зміну в потребах позичальників в позикових коштах; для кредиторів кількісні зміни відображаються у формі готовності позичити певну кількість кредитних ресурсів; ці зміни знаходять відображення у змінах об'єкта запозиченої вартості, її кількісних характеристик.

Якісні ж зміни в русі кредиту є ключовими та пронизують усю структуру відносин, включаючи перш за все суб'єктів. Об'єкт відносин як зміна в русі кредитних ресурсів включає дані зміни і дає змогу відображати їх. Важливо відзначити, що якість і зміни в кредитних відносинах відіграють ключову роль в розумінні циклічності руху кредиту. Саме якість відносин і його зміни визначають кількісні характеристики відносин.

Отже, проаналізувавши особливості структури циклічності руху кредиту, проведемо дослідження чинників, що впливають на нього.

Як було зазначено вище, кредитна циклічність досить тісно пов'язана з циклічністю руху кредитного ризику як процесу його кумулятивного накопичення на висхідних фазах та подальшої трансформації в збитки на понижувальних фазах циклу під впливом шоку або шоків певної природи. Розглянемо чинники, які виступають свого роду каталізаторами та призводять до збільшення або зменшення амплітуди коливань кредитного циклу.

Проведений аналіз свідчить про те, що існують два основні підходи до визначення чинників, які впливають на циклічність руху кредиту. Представники першого підходу (Б. Бернарке, М. Гертлер, Н. Кійотакі, М. Марті та Дж. Мур) вважають, що всі коливання кредитного циклу відбуваються винятково під впливом екзогенних чинників. Кредитний ринок при цьому є досконалим та здатним до саморегулювання, а також стверджується відсутність на ньому різноманітних спекулятивних мотивів поведінки суб'єктів. Циклічність при цьому є наслідком циклів активів тобто цін на нерухомість, землю, сировинні ресурси, цінні папери, споживчих циклів тощо. Кредитний ринок лише рухається за позитивними або негативними шоками, посилюючи та поширюючи їх на всю економічну систему.

Представники другого підходу (А. Ган, Ч. Кіндельбергер, Х. Мінскі, Р. Раджанта О. Уільямсон) мають протилежну думку та вважають природу кредитних коливань винятково ендогенною. Кредитний ринок при цьому розглядається як недосконалий механізм, не здатний до саморегулювання. При цьому суб'єкти кредитних відносин мають раціональне мислення та керуються спекулятивним мотивом. Коливання у циклічності руху кредиту при цьому є наслідками діяльності кредитних інститутів і регулятивного середовища. Кредитний ринок, будучи недосконалим, сам створює та підсилює шоки, а внаслідок надмірного прийняття ризиків стає головним поширювачем коливань по всіх ринках.

На думку Д. Буракова, природа циклічності руху кредиту є гетерогенною, або різнорідною. У своїх дослідженнях він стверджує, що в деяких випадках кредит має значний вплив на формування самих коливань, а в інших його вплив є несуттєвим. В одних умовах відповідальними за реалізацію кредитного ризику цілком і повністю є кредитори і регулятор, в інших – позичальники, тому що для банківських інститутів така сукупність ризикового навантаження є абсолютно непередбачуваною [4, с. 69].

Рис. 1. Групи чинників циклічності руху кредиту

Джерело: власна розробка

Ми згодні з думкою Д. Буракова та вважаємо, що коливання циклічності руху кредиту відбуваються як під впливом зовнішніх чинників, так і під впливом внутрішніх. На нашу думку, варто виділити та конкретизувати такі групи чинників зовнішнього та внутрішнього впливу на циклічність руху кредиту (рис. 1).

Як видно з даних рис. 1, чинники циклічності руху кредиту за їх походженням можна розділити на 2 групи: внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники включають в себе шокові чинники попиту та пропозиції, поведінкові, організаційні та регулятивні.

Шок попиту виявляється у вигляді масової реалізації дефолтів за раніше позиченими коштами, в рамках якої накопичення ризиків викликано кредитною політикою банківських інститутів під впливом визначених контекстних складових і передумов. Найчастіше це відбувається в результаті припливу капіталу, низької ставки рефінансування на національному рівні, дешевих кредитних ресурсів на світовому ринку, посиленого економічного зростання, підвищеної норми прибутку.

Шок пропозиції виявляється у вигляді різкого скорочення банками пропозиції кредитних ресурсів. Основними причинами цього найчастіше є погіршення фінансових показників позичальників і кредиторів, а саме зростання частки простроченої заборгованості, дефіцит ліквідності.

Інші групи внутрішніх чинників циклічності руху кредиту можна класифікувати залежно від основних причин, що породжують циклічність в русі кредитних ресурсів.

Перша група чинників (поведінкові) базується на мікроекономічних поведінкових аспектах – внутрішніх властивостях суб'єктів, які приймають кредитні рішення. До таких властивостей належать оптимістичне відхилення, ефекти недооцінки і переоцінки, помилки очікувань, а також інституційна пам'ять. Важливо відзначити, що зміна однієї фази руху кредитних ресурсів іншою визначається ендогенно і є абсолютно незалежною від стану середовища або ж інституційних властивостей суб'єктів, а також від специфіки взаємозв'язку між ними. Учасникам відносин при цьому внутрішньо властиві відхилення, пов'язані зі сприйняттям й урахуванням кредитного ризику, що породжує їх недооцінку на висхідних фазах циклу і переоцінку на понижувальних.

Друга група чинників (організаційні) базується на інституційній специфіці суб'єктів господарювання. В основу функції пропозиції кредиту при цьому закладаються не тільки чинники з обмеженою раціональністю або ж інформаційною асиметрією, але й чинники конфліктогенності між суб'єктами кредитних відносин. Кредитний менеджмент банку в такому разі носить нераціональний характер, що призводить до виникнення різних форм конфліктів інтересів та до дисбалансу в прийнятті ризику кредиторами [6, с. 155].

Третя група чинників (регулятивні) базується не на недосконалості суб'єктів відносин, а на специфіці стану середовища – контексту, в рамках якого ця система відносин має функціонувати. Одними з ключових елементів цієї групи є конкуренція та специфіка її впливу на поведінку заданого суб'єкта – кредитного інституту. Визнається, що, з одного боку, конкуренція змушує кредиторів до зниження якості позик, з іншого – є основою для формування ефекту стадної поведінки та породжує помилки в координації та інформаційні дисбаланси. Діяльність різних суб'єктів-конкурентів, а в кредитному ринку – регулятора, завдає негативного впливу на очікування кредиторів і позичальників, що суттєво впливає на ставлення до ризику, створюючи характер проциклічності руху кредитних ресурсів.

Проаналізувавши склад внутрішніх чинників, перейдемо до аналізу зовнішніх. Виділяють 3 головні групи зовнішніх чинників: фінансово-кредитні, регулятивні та кризові.

До цих груп належать чинники, які формуються під впливом головного зовнішнього чинника, а саме процесів фінансової глобалізації. Саме під впливом цих процесів збільшується вільних рух капіталу між країнами, посилюється вплив міжнародних фінансових інститутів та загальносвітових економічних процесів на внутрішній банківський сектор країни.

Перша група чинників включає в себе зміни, які виникають у фінансово-кредитному середовищі та впливають на динаміку руху кредитних ресурсів. У результаті процесів фінансової глобалізації великі притоки іноземного капіталу служать свого роду каталізатором збільшення амплітуди кредитного циклу, адже наявність великого обсягу дешевих кредитних ресурсів в іноземній валюті збільшує обсяги кредитування в системі загалом, яка в результаті цього поступово переходить на незабезпечене фінансування. Кредитори працюють в умовах інформаційної асиметрії та невизначеності ринку, що утворює проблему недооцінки рівня кредитного ризику і схильності кредитного ринку до помилкових дій з боку позичальників [7, с. 189].

При цьому повністю ігноруються поняття кількісних та якісних меж кредиту, що приводить до переважання обсягів кредитування над обсягом ВВП та загального погіршення якості кредитного портфеля національних банків. За допомогою ряду каналів проблеми позичальників виходять за межі банківського сектору, посилюються і поширюються по всій економічній системі. Різноманітні спекуляції на кредитному та фінансовому ринках приводять до поступового формування «бульбашки» з різних видів цінних паперів та операцій спекулятивного характеру.

Коли амплітуда циклу досягає своєї найвищої точки, тобто буму, починається різкий спад і наступає понижувальна фаза циклу. В результаті цього відбуваються масовий відтік іноземного капіталу з країни, збільшення облікової ставки, норми резервування тощо. Стрімкий відтік іноземних кредитних ресурсів підриває функціонування банківського сектору та призводить до девальвації національної валюти та ще більш стрімкого розповсюдження кризи. Відбуваються стрімке зростання обсягів простроченої заборгованості, невиплат по кредитах та значна нестача ліквідності в банках, що призводить до масового банкрутства останніх.

Ставши залежною під впливом процесів фінансової глобалізації, національна банківська система синхронно реагує на всі циклічні коливання, які відбуваються в міжнародному фінансовому просторі. Динаміка циклічності руху кредиту при цьому розвивається прямо пропорційно загальносвітовим кризовим тенденціям під впливом процесів фінансової глобалізації.

Друга група чинників (регулятивні) включає в себе зміни в політиці головного органу управління в особі держави, а саме зміну розміру облікової ставки, зміну норми резервування, ставки рефінансування, введення пільгового та пріоритетного кредитування тощо. За допомогою цих важелів держава може впливати на кількість кредитних ресурсів в обороті, а також прискорювати або сповільнювати його. Під час посилення або послаблення захисних

бар'єрів та методів й інструментів макропруденційного регулювання банківської системи держава впливає на кредитну діяльність банків, як на основний вид їх діяльності, та приводить до розширення або зменшення обсягів кредитування. В результаті цього відбувається посилення ролі міжнародних фінансових інститутів в регулюванні національної фінансово-кредитної політики. Під впливом глобалізації відбувається лібералізація економічних бар'єрів між країнами, що робить їх вкрай уразливими до великого притоку іноземного капіталу з боку розвинутих країн та різноманітного виду фінансово-кредитних криз. Кредитна експансія іноземного капіталу при цьому завдає руйнівної дії щодо національних грошово-кредитних систем, наповнює їх дешевими кредитними ресурсами та робить залежними від зовнішнього фінансування. В результаті цього відбуваються знецінення національної валюти, посилення ролі іноземних банківських груп.

Третя група чинників (кризові) включає в себе кризові явища як національного, так і наднаціонального характеру, котрі впливають на динаміку руху кредиту. Різноманітні види економічних, фінансових, політичних, соціальних, демографічних криз, а також війни, епідемії, стихійні лиха тощо впливають на циклічність руху кредитних ресурсів у країні, підсилюючи амплітуду його коливань.

Вплив зазначених чинників на циклічність кредитної діяльності банків України наведено на рис. 2.

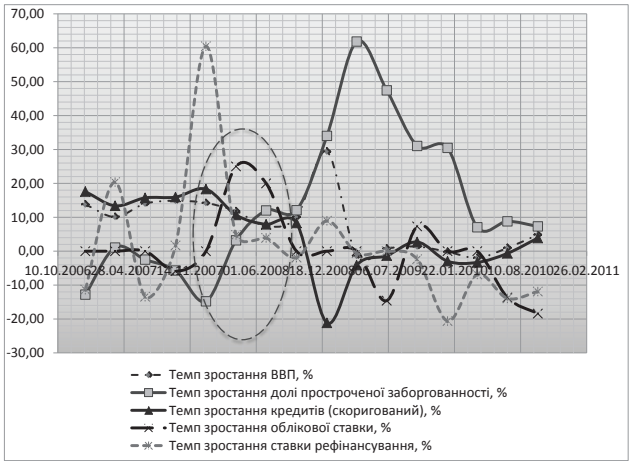


Рис. 2. Циклічний розвиток кредитної діяльності банків України з 1 січня 2007 р. по 1 січня 2011 р.

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Як видно з наведеного графіку, до початку 2008 р. в Україні відбувається стабільний розвиток кредитування. Темпи зростання облікової ставки та ставки рефінансування поступово знижуються та стають від'ємними. Прострочена заборгованість при цьому знаходиться в допустимих межах, а темпи її зростання є від'ємними. Економіка розвивається, про що свідчать стабільні щоквартальні темпи зростання ВВП. Однак поступово під впливом фінансової глобалізації відбувається приток іноземного капіталу, що приводить до появи дешевих кредитних ресурсів та надмірного розширення кредитування. Така ситуація призводить до погіршення якості загального кредитного портфеля банків, що чітко демонструють темпи зростання простроченої заборгованості в період з 1 січня 2008 р. по 1 липня 2008 р., темпи зростання якої збільшились на 25,2%. Зростання спекулятивних операцій суб'єктів кредитного ринку приводить до зростання кредитного ризику, що приводить до посилення амплітуди коливання кредитного циклу. Банки з метою отримання ще більшого прибутку розширюють кредитування, ігноруючи при цьому якісні межі кредиту. Саме тут починає формуватися основа для майбутньої кризи. Темпи зростання облікової ставки та ставки рефінансування також зростають.

Така ситуація триває аж до «точки перегріву» з 1 липня 2008 р. по 1 жовтня 2008 р., після якої темпи зростання кредитування поступово призупиняються на позначці 8,3%, темпи зростання простроченої заборгованості – на рівні 12%. Темпи зростання облікової ставки та ставки рефінансування також призупиняються та не зростають. В кінці цього періоду відбувається «лупання бульбашки», яка складається зі спекулятивних операцій з високим рівнем ризикованості. В результаті цього відбувається масова реалізація ризику неповернення та посилюється амплітуда кредитного циклу. Темпи зростання кредитування при цьому стають від'ємними, темпи ж зростання простроченої заборгованості досягають свого найвищого значення. Виходячи з цього, можна сказати, що масове накопичення ризику, а потім його реалізація у період з 1 січня 2008 р. по 1 квітня 2009 р. стали основними чинниками посилення коливань циклічності руху кредитних ресурсів у цей період.

Висновки. В результаті проведеного аналізу циклічності руху кредиту було визначено структуру, основні джерела формування, а також головні чинники, які впливають на амплітуду коливань цього феномена. В ході дослідження було запропоновано класифікацію чинників залежно від характеру їх впливу на рух кредитних ресурсів, а саме внутрішні та зовнішні чинники впливу. Головним джерелом внутрішніх чинників є кредитний ризик, який спонукає суб'єктів кредитних відносин до спекулятивних дій на кредитному ринку. В результаті цього відбувається масова реалізація ризику неповернення, яка приводить до зростання амплітуди коливань циклу та до виникнення кризових явищ. Головним джерелом зовнішніх чинників є процеси фінансової глобалізації, котрі приводять до зміни в грошово-кредитній політиці держави, притоку іноземного капіталу в банківський сектор та інформаційної асиметрії на кредитному ринку. Вплив цих чинників було виявлено в результаті аналізу кредитного циклу 2007–2011 рр., в процесі якого спостерігалась чітка динаміка погіршення якості загального кредитного портфеля у передкризовий період. Подальша масова реалізація ризику неповернення привела до підсилення амплітуди коливань кредитного циклу та його переходу до кризової фази.

Отже, з огляду на міжнародний та вітчизняний досвід банківській системі нашої країни необхідно враховувати явище циклічності руху кредиту на чинники, які приводять до посилення або послаблення амплітуди її коливань, що дасть змогу більш ефективно реагувати на зміни та запобігати кризовим явищам. Для цього вкрай необхідними є розроблення та впровадження системи контрциклічного регулювання, яка б дала змогу ефективно та швидко протидіяти коливанням у вітчизняному банківському секторі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kindleberger Ch. Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises / Ch. Kindleberger // Palgrave Macmillan. – 2005. – № 34 (8).
2. Kiyotaki N. Credit Cycles / N. Kiyotaki, J. Moore // Journal of Political Economy. – 1997. – № 105 (2).

3. Gorton G. Bank Credit Cycles / G. Gorton, P. He // Review of Economic Studies. – 2008. – № 75 (4).
4. Бураков Д. Управление цикличностью движения кредита : [монография] / Д. Бураков. – М. : Русайнс, 2015. – 288 с.
5. Черничко Т. Інституційні засади організації кредитних відносин в Україні / Т. Черничко // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 361–368.
6. Кузнєцова Л. Кредитний менеджмент : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. Кузнєцова. – О. : ОРІДУ НАДУ, 2007. – 332 с.
7. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації : [монографія] / [Л. Кузнєцова, Я. Андреєва, Л. Жердецька та ін.] ; за ред. Л. Кузнєцової. – О. : ОНЕУ, 2015. – 289 с.
8. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

УДК 336.226.11

Михайленко С.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту
Одеської філії ПВНЗ «Європейський університет»

Шрамко О.О.
старший викладач кафедри математики та інформаційних технологій
Одеського торговельно-економічного інституту

ФІСКАЛЬНІ ЕФЕКТИ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ МІЖ БЮДЖЕТАМИ

Статтю присвячено проблемам розподілу податку на доходи фізичних осіб між бюджетами в Україні. Проаналізовано динаміку та структуру податку на доходи фізичних осіб у доходах державного та місцевих бюджетів, оцінено фіскальні ефекти від надходження цього податку. Надано пропозиції щодо підвищення обсягу надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, доходи бюджету, місцеві бюджети, фіскальний ефект, децентралізація бюджетних ресурсів.

Михайленко С.В., Шрамко Е.А. ФИСКАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ МЕЖДУ БЮДЖЕТАМИ
Статья посвящена проблемам распределения налога на доходы физических лиц между бюджетами в Украине. Проанализированы динамика и структура налога на доходы физических лиц в доходах государственного и местных бюджетов, оценены фискальные эффекты от поступления этого налога. Даны предложения по повышению объема поступлений налога на доходы физических лиц в местные бюджеты.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, доходы бюджета, местные бюджеты, фискальный эффект, децентрализация бюджетных ресурсов.

Mykhailenko S.V., Shramko H.A. FISCAL EFFECTS DISTRIBUTION OF TAXES ON PERSONAL INCOME BETWEEN BUDGETS
The article is devoted to the problems of the distribution of the tax on personal income between budgets in Ukraine. The dynamics and structure of the tax on personal income in the income of the state and local budgets, estimated fiscal effects of the proceeds of this tax. Proposals to increase the level of income tax on personal income to the local budgets.

Keywords: tax on personal income, revenues, local budgets, fiscal effect, decentralization of budgetary resources.

Постановка проблеми. Європейський вектор розвитку економіки нашої країни, інтеграція України у світовий економічний простір на засадах партнерства, курс на децентралізацію та реформування бюджетної системи країни актуалізують питання розподілу бюджетних ресурсів між державою та місцевими органами влади. Основна вага інтеграційних процесів має бути перенесена з центральних органів виконавчої влади на регіони та територіальні громади.

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) є одним із найважливіших бюджетоутворюючих податків, за рахунок надходжень якого здійснюється фінансування загальнодержавних потреб та делегованих повноважень органів місцевої влади. У результаті перерозподілу доходів фізичних осіб, з одного боку, реалізується економічна доктрина щодо рівня добробуту різних верств населення, а з іншого – формується фінансова база держави та органів місцевого самоврядування. Реформа бюджетного та податкового законодавства, зокрема новації Бюджетного кодексу України, прийняття Податкового кодексу України та змін до них, зробили певні корективи у механізм справляння податку на доходи фізичних осіб та його розподіл між бюджетами. Це вимагає проведення ретельного аналізу надходжень податку на доходи фізичних осіб у складі доходів державного та місцевих бюджетів для визначення ефективності його функціонування на різних рівнях бюджетної системи та надання пропозицій щодо підвищення його ролі у зміцненні фінансової бази місцевих органів влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських учених, які досліджують питання оподаткування доходів фізичних осіб, доцільно виділити публікації С.Б. Гудковського та Д.Я. Остапенко [6]. Оцінюванню фіскальної ефективності функціонування податку на доходи фізичних осіб присвячено праці К.І. Швабій [12]. Роль податку на доходи фізичних осіб у доходах бюджетів у контексті адміністративно-територіальної реформи та децентралізації влади розглядають Н.А. Абрамченко [10], І.Л. Федун, Т.Б. Васина [3], І.О. Цимбалюк [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте перманентні зміни у податковому

та бюджетному законодавстві, сучасні економічні реалії, процеси децентралізації бюджетної системи потребують подальших досліджень, спрямованих на пошук шляхів оптимального розподілу фінансових ресурсів, зокрема податкових надходжень між бюджетами різних рівнів. Отже, актуальним постає питання дослідження впливу цих новацій на функціонування ПДФО та його роль у формуванні доходів бюджетів різних рівнів.

Мета статті полягає в аналізі та оцінці результатів змін і нововведень із точки зору фіскального ефекту від розподілу податку на доходи фізичних осіб між бюджетами та внесенні пропозицій щодо підвищення його ролі у формуванні доходів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податок на доходи фізичних осіб є загальнодержавним податком та займає провідне місце у податковій системі держави як її обов'язковий компонент. ПДФО – один із найважливіших податків у системі прямого оподаткування поряд із податком на прибуток підприємств. Податок на доходи фізичних осіб – це плата фізичної особи за послуги, які надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розташовано особу, що утримує цей податок. Механізм функціонування цього податку в сучасних умовах визначається нормами Податкового кодексу України [1].

Відповідно до ст. 64 Бюджетного кодексу України від 21червня 2001 р., прибутковий податок із громадян (із 2004 р. – податок на доходи фізичних осіб) забезпечує надходження ресурсів до дохідної частини місцевих бюджетів, повністю закріплюється за бюджетами місцевого самоврядування, що й закладає основу формування міських, сільських та селищних бюджетів, а також їх об'єднань. До доходів бюджетів міст Києва і Севастополя зараховується 100% загального обсягу прибуткового податку з громадян, що справляється на території цих міст. До бюджетів міст республіканського (в Автономній Республіці Крим) та обласного значення цей податок зараховується в обсязі 75% від загальної суми податку, що сплачується на території відповідних міст. Дохідна частина бюджетів міст районного значення, сіл, селищ та їх об'єднань отримує 25% від загального обсягу податку з доходів фізичних осіб, що сплачується на їх території [2; 3, с. 48].

До доходів бюджету Автономної Республіки Крим та областей зараховується 25% від суми зібраного на цій території податку для забезпечення реалізації спільних соціально-економічних і культурних програм територіальних громад, а 50% від загального обсягу прибуткового податку з громадян (ПДФО), що справляється на території сіл, селищ, міст районного значення та їх об'єднань, надходять до районного бюджету (бюджету відповідного району) [2; 3, с. 48].

Таким чином, нормами Бюджетного кодексу податок на доходи фізичних осіб став закріпленим податком, надходження від якого у фіксованих частках розподіляються в регіоні між бюджетами адміністративно-територіальних одиниць різного рівня для забезпечення фінансування делегованих державою видаткових повноважень [4, с. 144; 5]. ПДФО посідає провідне місце у формуванні фінансових ресурсів місцевих бюджетів, оскільки понад 75% податкових надходжень, або майже 45% усіх доходів, які акумулюються в місцевих бюджетах, становлять надходження від цього податку [6, с. 39]. Обсяги надходжень ПДФО до того чи іншого виду місцевого бюджету залежать від його місця в структурі бюджетної системи України.

Якщо до 2011 р. податок на доходи фізичних осіб розглядався як ресурс виключно місцевих бюджетів і зараховувався до них у розмірі 100%, то новаціями Бюджетного кодексу України від 2010 р. внесені незначні зміни у перерозподіл податку на доходи фізичних осіб між бюджетами. Вони стосуються тільки бюджету міста Києва, до доходів якого починаючи з 2011 р. зараховується 50% податку на доходи фізичних осіб, що сплачується (перераховується), згідно з Податковим кодексом України, на території міста Києва. Інші 50% від загального обсягу податку на доходи фізичних осіб, що сплачується (перераховується) на території міста Києва, включаються до доходів державного бюджету України [7].

Податок на доходи фізичних осіб є вагомим джерелом доходів зведеного бюджету України. Його надходження мають сталу тенденцію до зростання. Так, за 2011 р. надходження від сплати ПДФО становили 60,2 млрд. грн., тоді як за 2015 р. – уже 100,0 млрд. грн., тобто збільшилися на 39,8 млрд. грн., або на 66,1% (табл. 1).

Незважаючи на щорічні зростання обсягів надходжень від ПДФО в доходах зведеного бюджету, його частка у ВВП залишається на рівні близько 5,0%. Питома вага податку в доходах зведеного бюджету має тенденцію до зростання від 15,1% у 2011 р. до 16,5% у 2014 р. Однак у 2015 р. частка ПДФО в доходах зведеного бюджету різко знизилася під впливом змін у податковому та бюджетному законодавстві, а також зі зростанням надходжень від оподаткування імпортних операцій: податку на додану вартість, акцизного податку та ввізного мита. Загалом ПДФО відіграє значну роль у формуванні доходів та податкових надходжень зведеного бюджету України, поступаючись лише податку на додану вартість.

Серед прямих податків зведеного бюджету України також переважають надходження від податку на доходи фізичних осіб, що вказує на те, що основний тягар прямого оподаткування, незважаючи на невисокі особисті доходи, перекладається на населення, що не відповідає рівню життя пересічних українців.

Таблиця 1

Податок на доходи фізичних осіб у доходах зведеного бюджету України

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, млрд. грн.	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0
Податкові надходження, млрд. грн.	334,7	360,6	354,0	367,5	507,6
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), млрд. грн.	60,2	68,1	72,2	75,2	100,0
Частка ПДФО у ВВП, %	4,6	4,8	5,0	4,8	5,1
Частка ПДФО в доходах зведеного бюджету, %	15,1	15,3	16,3	16,5	15,3
Частка ПДФО в податкових надходженнях зведеного бюджету, %	18,0	18,9	20,4	20,5	19,7

Джерело: розраховано та складено за даними [8]

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів, %

Доходи	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові надходження, у тому числі:	40,3	38,1	41,3	37,7	33,4
- податок на доходи фізичних осіб	29,8	27,1	29,2	27,0	18,6
Неподаткові надходження	6,0	5,6	5,5	5,3	6,8
Доходи від операцій із капіталом	1,0	0,8	0,6	0,5	0,6
Цільові фонди	0,4	0,2	0,2	0,1	0,1
Трансферти	52,3	55,3	52,4	56,4	59,1
Всього доходів	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано та складено за даними [8]

Таблиця 3

Нормативи відрахувань від податку на доходи фізичних осіб до бюджетів місцевого самоврядування, %

Місцеві бюджети	2001–2010 рр.	2011–2014 рр.	2015 р.
Обласні бюджети	25	25	15
Бюджети міст обласного значення	75	75	60
Районні бюджети	25	25	60
Бюджети сіл, селищ, міст районного значення	25	25	0
Бюджет міста Києва	100	50	40
Бюджет міста Севастополя	100	100	100
Бюджети об'єднаних територіальних громад			60

Джерело: складено за даними [2; 7; 10]

Характеризуючи фіскальне значення податку на доходи фізичних осіб, слід зазначити, що він не лише формує суттєву частину доходів зведеного бюджету, але й є основним джерелом доходів місцевих бюджетів (табл. 2).

Частка податку на доходи фізичних осіб у структурі доходів місцевих бюджетів в останні роки має стійку тенденцію до зниження з 29,8% у 2011 р. до 27,0% у 2014 р., а з унесенням змін до Бюджетного кодексу щодо реформи міжбюджетних відносин цей показник знизився до позначки 18,6% у 2015 р. Якщо питома вага ПДФО в структурі податкових надходжень місцевих бюджетів перевищувала 70% у 2011–2014 рр., то в 2015 р. частка ПДФО у складі податкових надходжень становить лише 55,7%.

Таке становище призводить до скорочення закріплених доходних джерел місцевих бюджетів, за рахунок яких здійснюється фінансування делегованих повноважень органів місцевого самоврядування. Аналіз показників формування і розподілу доходів місцевих бюджетів указує на значне зниження рівня фінансової децентралізації за доходами, пряму залежність місцевих органів влади від центрального уряду, а доходів місцевих бюджетів – від трансфертів із державного бюджету [9, с. 89].

Законом України від 28.12.2014 № 79-VIII було внесено зміни до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин [10]. Нововведення Бюджетного кодексу несуть кардинальні зміни у перерозподілі грошових коштів між ланками бюджетної системи і спрямовані на децентралізацію фінансів та розширення доходної бази місцевих бюджетів шляхом закріплення за ними або збільшення відсотка окремих податкових надходжень та зборів.

Зазначимо, що практика формування бюджетів місцевого самоврядування за рахунок надходжень ПДФО наявна в багатьох європейських країнах: у такий спосіб місцеві громади зацікавлені у стимулюванні підприємницької активності на своїй території [11, с. 89]. Проте дещо проблематичним із точки зору наповнення місцевих бюджетів є зміни, за якими місцеві бюджети втрачають частину доходів від податку на доходи фізичних осіб (табл. 3).

У 2011–2014 рр. державному бюджету України належало тільки 50% податку на доходи фізичних осіб, який сплачувався на території міста Києва. У 2015 р. до державного бюджету зараховується 25% податку на доходи фізичних осіб, який сплачується на територіях усіх регіонів, та 60% податку в місті Києві. Проте бюджети сіл, селищ та міст районного значення залишилися без надходжень цього податку, якщо вони не підуть на добровільне укрупнення.

Розподіл податку на доходи фізичних осіб між державним та місцевими бюджетами (табл. 4) показує, що за результатами 2015 р. до державного бюджету надійшло 45,1 млрд. грн. податку на доходи фізичних осіб, що на 32,4 млрд. грн., або в 3,5 рази, більше, ніж у попередньому році.

Такий фіскальний ефект зростання зумовлений не економічними чинниками, а перерозподілом коштів між державним та місцевими бюджетами, а саме частковим зарахуванням надходжень ПДФО до державного бюджету. Раніше ці кошти надходили до місцевих бюджетів.

Таблиця 4

Розподіл ПДФО між державним та місцевими бюджетами

Роки	ПДФО, всього	Державний бюджет		Місцеві бюджети	
		млн. грн.	% до загальної суми	млн. грн.	% до загальної суми
2010	51029,3	-	-	51029,3	100,0
2011	60224,5	6159,5	10,2	54065,0	89,8
2012	68092,4	7026,4	10,3	61066,0	89,7
2013	72151,0	7565,0	10,5	64586,0	89,5
2014	75203,0	12645,8	16,8	62557,2	83,2
2015	99983,2	45062,0	45,1	54921,2	54,9

Джерело: складено за даними [8]

Найбільшим складником ПДФО державного бюджету в 2015 р. (23,0 млрд. грн.) є податок на доходи у вигляді заробітної плати, який становить половину всіх надходжень податку. П'ята частина надходжень – це військовий збір (9,2 млрд. грн.), уведений у 2014 р. як тимчасовий засіб наповнення бюджету в надзвичайних умовах. Суттєву частку посідають надходження від оподаткування процентів (8,2 млрд. грн.). Фіскальний ефект від ПДФО може бути і вище, якщо податкове навантаження на доходи найбагатших платників (річний дохід перевищує 1 млн. грн.) буде корелювати з їх доходами.

Податок на доходи фізичних осіб попри переспрямування його значної частки до державного бюджету продовжує зберігати позицію найвагомішого джерела доходної частини місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів – 45,6%). Надходження цього податку в 2015 р. становило 54,9 млрд. грн., що на 7,6 млрд. грн., або на 12,2%, менше, ніж у 2014 році. Питома вага ПДФО місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України за п'ять років зменшилася майже в два рази: від 100% у 2010 р. до 54,9% у 2015 р. (рис. 1).

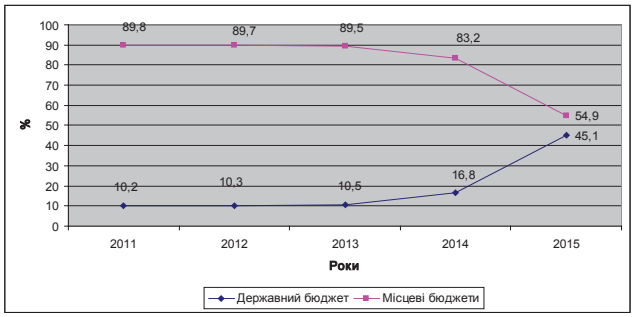


Рис. 1. Частка ПДФО державного та місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, %

Таким чином, державному бюджету відійшло передбачуване та достатньо стабільне джерело податкових надходжень місцевих бюджетів, що призвело до негативного фіскального ефекту для місцевих бюджетів за цим податком.

Як компенсацію цих утрат місцеві бюджети отримають із державного бюджету нові цільові платежі: медичну та освітню субвенції, субвенцію на підготовку робітничих кадрів, механізм розрахунку яких визначається порядком розподілу, встановленим Законом України «Про державний бюджет України на 2015 рік». Однак вилучення коштів із місцевих бюджетів та зустрічний рух цільових трансфертів із державного бюджету на виконання делегованих повноважень знижують фінансову самостійність та фінансову незалежність місцевих органів влади.

Важливим напрямом підвищення фіскальної ефективності ПДФО є запровадження диференційованих ставок оподаткування залежно від розміру доходів, оскільки, за даними науковців, частка доходу, що належить мільйонерам, становить понад 50%, а частка сплаченого ними ПДФО в загальній сумі надходжень зведеного бюджету України коливається в межах 2,0-2,5% [12, с. 33].

Для підвищення фіскального ефекту від ПДФО для місцевих бюджетів та зміцнення фінансової самостійності місцевих органів влади пропонуємо перевести податок на доходи фізичних осіб до складу місцевих податків та стовідсотково перераховувати у місцеві бюджети органів місцевого самоврядування. Така пропозиція зумовлена тим, що, по-перше, ПДФО є основним бюджетоутворюючим податком на місцях; по-друге, він прямо залежить від доходів громадян окремих територій та рівня їхнього життя; по-третє, має широку податкову базу; по-четверте, досвід розвинених країн свідчить, що цей податок є потужним фінансовим ресурсом саме місцевих органів влади.

Вважаємо за доцільне змінити систему розподілу ПДФО між місцевими бюджетами та передавати його до бюджету не за місцем походження доходу платника податку (тобто за місцем здійснення діяльності працівника), а за місцем його реєстрації (проживання). Аргументом на користь такого підходу є те, що органи місцевої влади під час формування бюджету повинні орієнтуватися на потреби місцевих жителів в отриманні суспільних благ, які змінюються зі зміною рівня доходів. У такому разі податок на доходи фізичних осіб буде виконувати функцію плати за користування місцевою інфраструктурою, оскільки відмінності в податковому навантажені визначають відмінності в обсягах та якості надання місцевих суспільних благ та послуг.

Висновки. Податок на доходи фізичних осіб є основним фінансовим ресурсом органів місцевої влади, за рахунок якого формується значна частка податкових надходжень місцевих бюджетів. Запровадження нових нормативів розподілу ПДФО між державним та місцевими бюджетами призвело до зниження фіскального ефекту від ПДФО у доходах місцевих бюджетів на 7,6 млрд. грн. у 2015 р. У контексті процесів децентралізації державного управління та бюджетної системи, реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади парадоксальним є централізація бюджетних ресурсів від податку на доходи фізичних осіб. Ця ситуація потребує виправлення в напрямі підвищення фінансової самостійності та фінансової незалежності місцевих бюджетів, у тому числі за рахунок зміни механізму розподілу ПДФО між бюджетами та підвищення фіскального ефекту від його застосування.

Перспективами подальших досліджень є розроблення рекомендацій щодо диференціації ставок оподаткування доходів фізичних осіб та пошук шляхів підвищення фіскальної ефективності формування і розподілу коштів місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show.
2. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 № 2542-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2542-14.
3. Федун І.Л. Фіскальна роль податку на доходи фізичних осіб в контексті адміністративно-територіальної реформи в Україні / І.Л. Федун, Т.Б. Васина // Економіка та держава. – 2012. – № 1. – С. 47–50.
4. Карлін М.І. Проблеми та напрями вдосконалення формування доходів бюджету депресивного регіону (на прикладі Волинської області) / М.І. Карлін, І.В. Воєвода // Науковий вісник Волинського державного ун-ту імені Лесі Українки. – 2007. – № 12. – С. 144–152.
5. Цимбалюк І.О. Значення податку на доходи фізичних осіб у системі територіальних фінансів / І.О. Цимбалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/1_2012/12.pdf.
6. Гудковський С.Б., Остапенко Д.Я. Податок на доходи фізичних осіб в Україні: суперечки та перспективи / С.Б. Гудковський, Д.Я. Остапенко // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2012 . – № 56(962). – С. 38–43.

7. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/.
8. Звіти про виконання зведеного, державного та місцевих бюджетів України / Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index.
9. Батажок С.Г. Доходи місцевих бюджетів як основа фінансової незалежності органів місцевого самоврядування / С.Г. Батажок // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – Вип. 2. – С. 86–91.
10. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
11. Абрамченко Н.А. Податок на доходи фізичних осіб у системі децентралізації державного управління / Н.А. Абрамченко // Молодий вчений. – 2015. – № 12(27). – Ч. 1. – С. 88–91.
12. Швабій К.І. Фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб / К.І. Швабій // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 31–37.

УДК 336.71:005(477)

Мільчакова А.С.
аспірант
Інституту бізнес-технологій
Української академії банківської справи
Сумського державного університету

Назаренко Л.В.
аспірант
Української академії банківської справи
Сумського державного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ТА МЕТОДОЛОГІЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКУ

У статті розглянуто сутнісну характеристику поняття «антикризове управління». Визначено основі рівні реалізації антикризових заходів. Виділено основні та найбільш ефективні інструменти антикризового управління в банку, розкрито зміст кожної із зазначених груп інструментів та їх застосування в процесі банківської діяльності.

Ключові слова: антикризове управління, банк, криза, інструменти антикризового управління, ліквідність, прибутковість.

Мильчакова А.С., Назаренко Л.В. ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКА

В статье рассмотрена сущностная характеристика понятия «антикризисное управление». Определены основные уровни реализации антикризисных мер. Выделены основные и наиболее эффективные инструменты антикризисного управления в банке, раскрыто содержание каждой из указанных групп инструментов и их применение в процессе банковской деятельности.

Ключевые слова: антикризисное управление, банк, кризис, инструменты антикризисного управления, ликвидность, прибыльность.

Milchakova A.S., Nazarenko L.V. INVESTIGATION OF THE CONCEPTS AND METODOLOGICAL TOOLS OF BANK ANTI-CRISIS MENAGEMENT

The paper exemines essential characteristics of "anti-crisis management» concept. It is determined base level of anti-crisis measures realization. It is outlined basic and most effective tools of anti-crisis management at the bank, the content of each groups of tools and their application in the process of banking activity.

Keywords: anti-crisis management, bank, crisis, anti-crisis management tools, liquidity and profitability.

Постановка проблеми. В умовах загострення кризової ситуації у фінансово-економічному секторі України діяльність банківських установ пов'язана з постійним підвищенням ризику та загрозами зниженню рівня фінансової стабільності через значний відтік депозитів, погіршення якості активів, зменшення рівня ліквідності, втрату корпоративних клієнтів та зниження курсу національної грошової одиниці тощо. Значний негативний вплив чинить політична нестабільність у країні, результатом якої є збільшення дефіциту бюджету, зростання державного боргу та відтік капіталу з країни. Дані фактори викликають дефіцит фінансових ресурсів як в економіці держави, так і безпосередньо в банківському секторі, і виявляються у загостренні конкурентної боротьби за вільні фінансові ресурси серед державних та фінансово-кредитних установ. У таких умовах особливої актуальності набуває перегляд системи банківського управління кризовими ситуаціями та перехід до пошуку нових ефективних методів антикризового менеджменту в банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань антикризового управління було зроблено такими вченими, як О.Б. Афанасьєва [1], О. Барановський [2], В.Я Вовк [3], Р.І. Данилов [4], В. Джулай, А.М. Литвиненко [8], Ю.С. Ребрик [6; 7], Н.В. Тарасевич [8], П. Чуб [9], H. Lothrop [10] та ін.

Однак високо оцінюючи наукові дослідження, слід зауважити, що система антикризового управління діяльністю банку є недостатньо розробленою як у теоретичному, так і в практичному аспекті, тому дана тема є доволі дискусійною та залишається актуальною.

Мета статті полягає у систематизації теоретичних розробок учених щодо визначення сутності поняття антикризового управління банком, а також виділенні інструментарію для попередження і подолання

кризових явищ у процесі банківської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільність діяльності банківських установ є однією з основних умов успішного розвитку економіки України. Саме тому ефективне управління, прогнозованість та прозорість є найважливішими запоруками стабільності та привабливості банку як для інвесторів, так і для клієнтів. На думку науковців, кризовий стан в економіці України був викликаний передусім проблемами в банківському секторі. Потенціал життєдіяльності банків виявився не зовсім достатнім, щоб протидіяти несприятливим умовам. Як результат, відбулося різке зростання проблемних банківських кредитів, відтік банківських депозитів та девальвація гривні. У таких умовах особливої значимості набуває не тільки створення певного буферу капіталу та резервів під кредитні ризики, але й здатність керівництва банку спрогнозувати потенційні загрози, пристосовувати банк до змін у ринковому середовищі та швидко реагувати та проводити необхідні зміни у діяльності банку, тому важливого значення набуває проведення антикризового управління для підвищення ліквідності банку, збільшення прибутковості, покращення якості кредитного портфеля, вдалого управління активами та зобов'язаннями та збільшення привабливості серед населення [9].

Рис. 1. Інструменти антикризового управління банком

Термін «антикризове управління» широко використовується в економічній літературі, але на практиці тлумачення його сутності є неоднозначним, тому під час його застосування банку спершу необхідно визначити чітку позицію щодо тлумачення даної дефініції. Досить багато праць зарубіжних та вітчизняних науковців присвячено дослідженню поняття «антикризове управління банком», але найчастіше вони не охоплюють усі його аспекти. У табл. 1 наведено найбільш поширені тлумачення даного терміну.

Таким чином, під антикризовим управлінням банком слід розуміти систему (комплекс) заходів, які спрямовані передусім на попередження несприятливих явищ, а у разі їх настання – застосування спеціальних процедур для ліквідації негативних наслідків.

Зазначений комплекс заходів повинен розроблятися відповідно до особливостей кризи, гостроти та сфери її впливу. Саме тому він може бути ефективним за умови виконання єдиного плану дій на всіх управлінських рівнях банку.

Антикризове управління повинно здійснюватися на трьох рівнях:

- макрорівні – реалізація стратегічних заходів антикризового управління держави;
- мезорівні – застосування системи заходів щодо фінансового оздоровлення банків;
- макрорівні – створення в окремих банках комплексної системи антикризового управління залежно від обраної банком стратегії, яка включає заходи з фінансового оздоровлення, зміни стратегії банку або реорганізації чи ліквідації банку [3].

У процесі антикризового управління використовують фінансові, організаційні, маркетингові та аналітичні інструменти подолання кризового стану (рис. 1).

Основною метою фінансових інструментів антикризового управління є забезпечення фінансової стабільності банку. До таких інструментів належить управління ліквідністю, який є досить актуальним через значну нестачу фінансових ресурсів у фінансовому секторі нашої країни. У процесі управління ліквідністю банки повинні уникати такого явища, як дефіцит та надлишок ліквідних коштів, оскільки дефіцит ліквідних коштів призводить до появи ризику втрати ліквідності банку, тоді як надлишок свідчить про нераціональне розміщення. Для мінімізації ризику незбалансованої ліквідності банк зобов'язаний підтримувати оптимальне співвідношення між рівнем ліквідності та прибутковості [9].

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «антикризове управління банком»

Автори	Визначення
В.Я. Вовк	Це комплекс заходів щодо виявлення кризоутворюючих факторів, профілактики, своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризових явищ, спрямований на досягнення цілей діяльності комерційного банку, реалізацію його стратегії та прогресивний розвиток [3].
Ю.С. Ребрик	Процес застосування відповідних економічних та соціальних процедур із профілактики і/або оздоровлення банку для запобігання чи виведення банку з кризового стану в результаті підвищення його платоспроможності [8].
О.Б Афанасьєва	Управління, яке спрямоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками [1].
Р.І. Данилов, С.О. Мормуль	Система управлінських заходів діагностики та нейтралізації кризових явищ та їх чинників на всіх рівнях економіки [4].
О.І. Барановський	Система управління, що має всебічний характер та спрямована на попередження та усунення несприятливих явищ із використанням наявних ресурсів та потенціалу організації або реалізації спеціальних процедур (таких як санація, банкрутство, ліквідація) [2].

Відповідно до законодавства, для підтримки ліквідності банків НБУ використовує такі інструменти: 1) операції з рефінансування, у т. ч. надання банкам кредитів овернайт та проведення кількісного або процентного тендеру для надання кредитів терміном до 14 днів, до 90 днів та якщо НБУ приймає належне рішення до 360 днів; 2) операції прямого репо, які передбачають, що НБУ купує у комерційного банку державні облігації України з портфеля банку або банківські метали з подальшим зобов'язанням банку викупити державні облігації чи банківські метали за певною ціною на певну дату [7].

Міжнародні кредити є ще одним засобом поповнення ліквідності банків, перевага якого полягає у відносно низькій вартості. Дані запозичення надаються через резервні та синдиковані кредити. Але суттєвим недоліком залучення коштів таким шляхом є те, що дане запозичення, як правило, доступне для банків із високим кредитним рейтингом, тоді як інші банки не мають змоги виходити на міжнародні ринки капіталу. Більш того, в умовах загострення системної фінансової кризи зменшується рейтинг країни і, як результат, зменшується можливість отримання міжнародного кредитування навіть для системних банків. Також у кризовий період обмежується ще один досить привабливий засіб залучення фінансових ресурсів – випуск та емісія боргових зобов'язань банком, які виступають у вигляді облігацій, банківських векселів, євробондів або ж депозитарних розписок [9].

Ще одним фінансовим інструментом є управління прибутковістю, яке має на меті забезпечення ринкової вартості банку та максимального прибутку за дотримання необхідного рівня ліквідності. Для цього банк повинен постійно та жорстко контролювати вартість залучених ресурсів та розміщувати ресурси за відповідними ставками, які б відшкодували їх вартість та відсоткову маржу, яка буде достатньою для належного функціонування та розвитку банку, а також дотримуватися системи лімітів, що обмежують рівень прийнятих ризиків.

Ще один напрямом антикризового управління у розрізі фінансових інструментів є підвищення рівня капіталізації. Це досягається шляхом: систематичного генерування чистого прибутку, яке передбачає ефективне управління спредом із боку банку; підвищення операційної ефективності; контроль витрат; розроблення планів реінвестування дивідендів; залучення коштів за найвигіднішими умовами та на умовах субординованого боргу; створення програми щодо купівлі акцій службовцями банку.

Відповідно до вимог Базельського комітету, банкам у процесі управління власним капіталом потрібно: 1) постійно збільшувати капітальну базу, враховуючи обсяги активних операцій та взяті на себе ризики; 2) проводити рекапіталізацію прибутку; 3) розробляти внутрішні методики розрахунку обсягу регулятивного капіталу з урахуванням ризиків [11].

Оптимізація управління активами та зобов'язаннями передбачає мінімізацію відсоткового ризику за рахунок використання банком таких методів: сек'юритизації; періодичного бек-тестування даних відносно обсягу відсоткового ризику; стрес-тестування; аналізу дюрацій.

До організаційних інструментів антикризового управління належить проведення реорганізації неплатоспроможних банків, яке відбувається шляхом злиття, виділення, приєднання, перетворення та реструктуризації. Для цього необхідно провести оцінку діяльності банків; створити методологічну, інформаційну та аналітичну базу та розробити рекомендації щодо реорганізації та реструктуризації в банківському секторі; проаналізувати нормативно-правове забезпечення участі неплатоспроможних банків у процесі реструктуризації та реорганізації; оцінити переваги реорганізації у розрізі максимізації вартості діяльності банку; визначити умови, напрями та методи, що впливають на інтенсивність та ефективність реорганізаційних та реструктуризаційних процесів [2].

До наступного блоку організаційних інструментів слід віднести управління персоналом. Одним із напрямів управління персоналом в умовах кризи є його скорочення. Даний метод буде раціональним та ефективним, якщо буде відбуватися скорочення підрозділів, без яких банк зможе функціонувати у кризовий період, а не окремих працівників. Важливим є визначення кадрової структури банку, що найбільшою мірою відповідає ситуації, яка склалася в ньому. Потрібно сформувати найбільш ефективний кадровий потенціал. Також можливим варіантом є скорочення тривалості робочого дня або тижня.

Важливий вплив на стабільність діяльності банку чинить належне функціонування організаційних підрозділів, таких як:

- комітет управління активами та пасивами: визначає необхідність у ліквідних коштах, оцінює обсяг та достатність капіталу, прогнозує й аналізує зміни відсоткових ставок;
- казначейство: реалізує прийняті управлінські рішення вищезазначеного комітету, до повноважень яких належить управління прибутковістю, ліквідністю активами й пасивами банку;
- підрозділ управління проблемними активами: є відповідальним за формування та реалізацію кредитної та інвестиційної політики; розробляє стратегію та методи роботи банку з проблемними активами; реалізує відповідні схеми протермінованої заборгованості; впроваджує методи мінімізації та уникнення ризику появи проблемних активів;
- підрозділ ризик-менеджменту: розробляє політику управління ризиком; на стратегічному та операційному рівнях забезпечує управління ризиком; нагромаджує дані для порівняльного аналізу; виявляє порушення лімітів ризику [4].

До організаційних інструментів антикризового управління в банку слід також віднести проведення аутсорсингу, який являє собою процес повної або часткової передачі банком окремих функцій або процесів сторонній організації, яка виступає виконавцем покладених на неї завдань у межах своєї діяльності. Основні причини використання аутсорсинга в банках: зменшення витрат, підвищення якості послуг, використання новітніх технологій та досвіду інших компаній, залучення ресурсів для інших проектів, скорочення часу для пошуку нових ресурсів.

Банківський аутсорсинг часто використовується як частина антикризової політики. Він дає змогу сконцентрувати увагу на основній діяльності та передати частину ризику компанії-аутсорсеру, що дає змогу зменшити видатки, підвищити ефективність виконання завдань, спростити організаційну структуру, підвищити прибутки. Аутсорсинг може бути короткостроковим або довгостроковим. У певний час може бути необхідним відмовитися від допоміжної компанії або змінити її, тому кредитна установа повинна постійно перевіряти, чи виконуються функції та обов'язки, які покладені на іншу компанію [11].

До основних маркетингових методів належить створення позитивного іміджу банку та застосування бенчмаркингу.

Один із найважливіших аспектів функціонування банку на мікрорівні – забезпечення позитивного іміджу банку за рахунок комплексу маркетингових заходів, а саме: рекламних заходів, які мають інформаційний влив на потенційних та наявних клієнтів банку; соціально-значимих аспектів діяльності банку, які формують позитивне ставлення та довіру населення до банків.

Бенчмаркинг у банківництві, як і в інших галузях, являє собою постійний процес пошуку та оцінки діяльності та видів продуктів своїх конкурентів тобто того, що інші банки роблять краще, а також визначення їх методів діяльності. За основу можуть братися не тільки банки конкуренти, а й фірми інших галузей. Грамотне використання оцінки діяльності конкурентів може позитивно вплинути на підвищення прибутку, оптимізувати витрати, скоротити час на пошук стратегії діяльності банківської установи. На жаль, в Україні бенчмаркинг використовують дуже мало банків і здебільшого – на рівні середньої ланки шляхом переговорів з іншими працівниками банків-конкурентів [11].

У процесі антикризового управління в банку доцільно використовувати аналітичні інструменти: метод вартісного аналізу, або VAR, аналіз розривів ліквідності, або GAP-аналіз, стрес- та бек-тестування.

Метод вартісного аналізу (VAR) використовується для оцінки собівартості та виявлення можливостей зниження вартості банківського продукту. Він дає змогу відшуковувати не обов'язкові витрати та відмовлятися від них, тим самим, зменшуючи витрати, не зменшувати якість самого продукту. Цей аналіз є не тільки засобом зниження вартості, але й засобом удосконалення прийняття управлінських рішень, що призводить до підвищення конкурентоспроможності [5].

GAP-аналіз – це комплекс заходів з управління розривом між активами та зобов'язаннями банку, які є чутливими до змін відсоткових ставок. Для встановлення контролю над рівнем ризику процентної ставки в процесі управління активами та зобов'язаннями всі активи та пасиви банку поділяють на чутливі та нечутливі до змін процентної ставки. GAP визначається як різниця між величиною чутливих активів та величиною чутливих зобов'язань у грошовому виразі. На рівень відсоткового ризику в банку вплив чинять такі зовнішні фактори, як зміна ставок на ринку, та внутрішні – структура балансу банку, яка аналізується з точки зору чутливості активів та зобов'язань до змін ринкових ставок. Тому в ході аналізу слід оцінити вплив даних факторів та вибрати найбільш сприятливу для банку стратегію управління ризиком [12].

Для перевірки стійкості банків на макрорівні використовують стрес-тестування. Необхідність використання стрес-тестування зумовлена можливістю оцінки потенційних збитків у разі настання певної події. Банк може самостійно розробити процедуру здійснення стрес-тестування, яка відповідає специфіці діяльності. Стрес-тестування дає змогу заздалегідь визначити величину збитків за окремими видами активів та в цілому, а також мінімізувати ці збитки.

Стрес-тестування здійснюється на основі кількісного та якісного аналізу. Кількісний аналіз визначає масштаби, послідовність та силу впливу різних несприятливих умов на результати діяльності банку. Якісний аналіз дає змогу мінімізувати втрати та оцінити величину капіталу для покриття можливих збитків, а також визначити заходи, які зменшать рівень ризику та дадуть змогу захистити капітал банку.

Для здійснення стрес-тестування використовують такі методики його проведення:

- аналіз чутливості (визначає вплив одного або декількох пов'язаних між собою несприятливих факторів, уразі настання яких банк зазнає значних утрат);
- сценарний аналіз (чітке визначення джерела стресової події, основна увага приділяється факторам, які можуть завдати найбільш негативного впливу на фінансову діяльність банку).

Використання стрес-тестування банку дає змогу: визначити основні фактори ризику, які впливають на фінансову-економічну діяльність, визначити масштаби збитків та можливості їх покриття, оцінити розмір власного капіталу, підвищити рівень фінансової стійкості, зміцнити безпеку банку, підвищити фінансову стійкість [11].

Бек-тестування – це процес, який використовується для перевірки коректності моделі вартісного аналізу на предмет його відповідності ринковим умовам. Тобто це віртуальні результати праці в минулому, які розраховуються в тестері стратегій на основі наявних даних [6].

Отже, висока вірогідність появи кризових явищ у процесі банківської діяльності викликає необхідність запровадження спеціальних заходів для їх попередження та нейтралізації. Таким засобом протидії є антикризове управління банком.

Висновки. У сучасних умовах розвитку банківської діяльності цілі діяльності банківських установ дещо змінилися: якщо раніше банки були зорієнтовані передусім лише на підвищення ефективність діяльності та максимізації прибутку, то на сьогоднішній день важливого значення набуває питання стабілізації фінансового стану. Проблемам розроблення ефективної системи антикризового менеджменту повинна приділятися значна увага як на рівні держави, так і на рівні кожного окремого банку. Для реалізації даної системи заходів нами було запропоновано комплекс інструментів для попередження і подолання кризових явищ у банку. Виважене використання даних інструментів у процесі банківської діяльності дасть змогу попередити кризу або функціонувати в кризовий період із мінімальними втратами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєва О.Б. Методологічне підґрунтя реалізації системного підходу до антикризового управління / О.Б. Афанасьєва // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2009. – № 1. – С. 138–144.
2. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 4. – С. 8–19.
3. Вовк В.Я. Сутність і зміст антикризового управління діяльністю комерційного банку / В.Я. Вовк // Коммунальное хозяйство городов. – № 50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.ksame.kharkov.ua/2880/.
4. Данилов Р.І. Антикризове управління ресурсами комерційних банків / Р.І. Данилов, С.О. Мормуль // Сьома Всеукраїнська науково-практична Інтернет-конференція «Сучасний соціокультурний простір 2010» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/danilov-ri-mormul-so-antikrizove-upravlinnya-resursami-komertsiynih-bankiv.
5. Житний П.Є. Функціонально-вартісний аналіз у ризик-менеджменті комерційного банку / П.Є. Житний С.М. Шаповалова, Г.М. Карамишева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/pprbsu/2011_33/11_33_02.pdf.

6. Криклій О.А. Методологічне забезпечення ліквідності банку в посткризових умовах / О.А. Криклій, Д.О. Рябіченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1249.
7. Про затвердження Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України : Постанова Правління Національного банку України від 30.04.2009 № 259 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1120-06.
8. Ребрик Ю.С. Система антикризового управління в банку / Ю.С. Ребрик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція. – 2009. – № 2(76). – С. 204–210.
9. Ребрик Ю.С. Сучасна парадигма антикризового управління банками в умовах ескалації системної фінансової кризи / Ю.С. Ребрик // Глобальні національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 1138–1144.
10. Тарасевич Н.В. Стрес-тестування ризиків як інструмент антикризового управління діяльність банків / Н.В Тарасевич, А.М. Литвиненко //Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1(20). – С. 255–263.
11. Чуб П.М. Методи антикризового управління банком / П.М. Чуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2011_18_27.pdf.
12. Lothrop H. Interest Rate Risk Gap Analysis / H. Lothrop [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2011_18_27.pdf.

УДК 338.23:336.74

Пасічний М.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ВПЛИВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ІНФЛЯЦІЙНУ ДИНАМІКУ

Статтю присвячено аналізу результативності використання інструментів і механізмів монетарної політики щодо забезпечення цінової стабільності в країні. Визначено основні причини інфляції та її наслідки для розвитку вітчизняної економіки. Здійснено дослідження особливостей запровадження монетарного режиму інфляційного таргетування. Обґрунтовано напрями вдосконалення грошово-кредитної політики у сфері досягнення низьких індикативних значень інфляції на середньострокову перспективу.
Ключові слова: монетарна політика, інфляція, інфляційне таргетування, монетизація економіки, облікова ставка, валютний курс.

Пасечный Н.Д. ВЛИЯНИЕ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА ИНФЛЯЦИОННУЮ ДИНАМИКУ
Статья посвящена анализу результативности использования инструментов и механизмов бюджетной политики для обеспечения ценовой стабильности в стране. Идентифицированы основные причины инфляции и ее последствия для развития отечественной экономики. Проведено исследование особенностей внедрения монетарного режима инфляционного таргетирования. Обоснованы пути усовершенствования денежно-кредитной политики в сфере достижения низких индикативных значений инфляции в среднесрочной перспективе.
Ключевые слова: монетарная политика, инфляция, инфляционное таргетирование, монетизация экономики, учетная ставка, валютный курс.

Pasichniy M.D. THE IMPACT OF MONETARY POLICY ON INFLATION DYNAMICS
The article deals with the analysis of effectiveness the monetary instruments and mechanisms to ensure price stability. Main causes of inflation and its consequences for economic growth are identified. The features of monetary regime of inflation targeting introduction are investigated. Priorities to improve monetary policy towards achieving the low level of inflation over medium term are justified.
Keywords: monetary policy, inflation, inflation targeting, monetization, key policy rate, exchange rate.

Постановка проблеми. На даному етапі розвитку фінансово-економічних відносин значну кількість наукових досліджень присвячено визначенню ролі державної фінансової політики в системі регулювання економіки. Науковцями та практиками встановлено, що для забезпечення стійкого економічного зростання слід забезпечити збалансованість фінансової системи та проводити послідовну і системну політику, яка має сприяти досягненню прогнозованого рівня макроекономічних показників. Зазначене проявляється у досягненні індикативних значень помірних показників інфляції, стабільності податкової системи, збалансованості бюджету, передбачуваного рівня валютного курсу, який сприяє посиленню конкурентоспроможності економіки та стабільної ситуації з платіжним балансом. Разом із тим слід констатувати, що єдиним чітко вимірним показником є індекс споживчих цін, решта показників не мають відповідних установлених нормативних значень. З огляду на зазначене, доцільним є аналіз динаміки інфляції, яка виступає вагомим індикатором спроможності державних фінансових інститутів управляти економікою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В. Крилова та О. Малютін [3] розглядають особливості переходу до режиму інфляційного таргетування в Україні. О. Кудрін [4] визначив основні причини зростання інфляції в країнах з емерджентною економікою та напрями державної політики щодо зниження і забезпечення її стабільності. В. Міщенко [5] дослідив роль монетарного трансмісійного механізму в процесі забезпечення цінової стабільності, обґрунтував напрями підвищення його ефективності. Я. Белінська та В. Биховченко [1] дослідили тенденції розвитку інфляційних процесів і визначили роль Національного банку України у забезпеченні стабільності національної грошової одиниці. Колектив авторів під керівництвом В. Стельмаха [6] акцентує увагу на необхідності реалізації послідовних заходів грошово-кредитної політики щодо досягнення низьких цільових значень індексу споживчих цін. Р. Дорнбуш та А. Джіованіні [8] пропонують заходи моне-

тарної політики щодо досягнення цінової стабільності для країн із трансформаційною економікою.

Мета статті полягає у дослідженні причин змін інфляційної динаміки та визначенні напрямів удосконалення вітчизняної монетарної політики у сфері забезпечення цінової стабільності на середньострокову перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою монетарної політики країни є забезпечення стабільності грошової одиниці. Для її реалізації Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. Зазначене потребує підтримання стабільних низьких темпів інфляції. Крім того, враховуючи ретроспективний досвід, фундаментальним завданням монетарних інститутів є забезпечення не лише цінової, а й фінансової стабільності у цілому [9]. На сучасному етапі розвитку перед державою постає питання забезпечення відповідних можливостей розкриття і реалізації економічного потенціалу з урахуванням інституційних обмежень для країн з емерджентною економікою. Для реалізації зазначеного перед монетарним інститутом постають, на нашу думку, три основні завдання: забезпечити стійку динаміку прогнозовано низьких темпів індексу споживчих цін, сприяти розвитку фінансового сектора економіки, підтримувати стійкість фінансової системи за умов доволі сильної волатильності потоків фінансового капіталу.

Р. Дорнбуш дійшов висновку, що низькі та стабільні темпи інфляції можуть бути досягнуті і в країнах із трансформаційною економікою, де фінансова політика піддається частим змінам [8]. Водночас коли економіка розвивається в умовах середньої, галопуючої та гіперінфляції, вона може перейти на непередбачуваний вектор розвитку. У такому разі економічні агенти піддаються деструктивному впливу інфляційних процесів, що посилює економічну нестабільність. Очікування економічних агентів щодо рівня інфляції відіграють значиму роль у їх подальшій активності на ринку та впливають на ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики. Один з аспектів гіпотези Фрідмана-Фелпса полягає у тому, що в короткостроковому періоді стійка інфляція посилює невизначеність підприємств та домогосподарств у сфері прийняття рішень щодо розподілу та використання фінансових ресурсів, однак в довгостроковому періоді інфляційні очікування будуть пристосовуватися до будь-яких цінових коливань [2].

Слід зауважити, що з ростом індексу інфляції збільшується її волатильність. Невизначеність подальшої динаміки інфляції пов'язана з витратами для економіки, оскільки веде до підвищення процентних ставок, що, своєю чергою, негативно позначається на економічній активності і рівні добробуту населення. В умовах низької інфляції економіка функціонує максимально ефективно, й у інститутів, які формують та реалізують грошово-кредитну політику, є всі підстави намагатися зберегти її на цьому рівні. По-друге, з ростом інфляції підвищується динамічність зміни показників економічного розвитку, що знижує ефективність її функціонування в середньострокову періоді.

На початковому етапі інфляція набула галопуючого характеру, а згодом турбулентною спіраллю держава поринула в процес гіперінфляції: у 1992 р. інфляція становила 2 000%, у 1993 р. – 10 156,0%, у 1994 р. – 401,0%, у 1995 р. – 181,7%. У даний період часу на зростання показника інфляції впливали як монетарні чинники, що супроводжувалося прямим емісійним фінансуванням бюджетного дефіциту (1992–1994 рр.), так і відкладені немонетарні чинники: різке зростання цін на енергоносії, девальвація національної грошової одиниці, розбалансування складників фінансової системи. Після того як відбулося відкладене зростання цін на імпортовані товари, передусім на енергоносії, що знизило інфляційний тиск, бюджетна політика набула рис стабілізуючого характеру: дефіцит бюджету став фінансуватися за рахунок випуску державних боргових цінних паперів; грошово-кредитна політика набула більш системного характеру; було запроваджено грошову реформу, відповідно до Указу Президента від 25 серпня 1996 р., яка відродила довіру до національної грошової одиниці. В. Стельмах зазначає, що грошова реформа створила національну упорядковану систему грошового обігу та кредитну систему на основі діяльності приватних комерційних банків і центрального банку; відродила повноправні функції грошей, а також ринок, на якому панувала практика прямого товарного обміну, коли реалізація продукції здійснювалася практично на основі компенсаційних (бартерних) угод і ще діяла анахронічна офіційна система нормування, цін, торгівлі за купони і сурогатні гроші – карбованці виконували функцію засобу платежу тільки у сферах комунальних послуг, податків, квартирної плати [6]. У 1997 р. індекс споживчих цін становив 10,1%, у 1998 р. – 20,0%, у 1999 р. – 19,2%, у 2000 р. – 25,8%.

Сучасна стратегія монетарної політики полягає у використанні адаптивного механізму інфляційного таргетування, який передбачає реалізацію Національним банком відповідальної та системної політики щодо досягнення низького рівня інфляції у довгостроковій перспективі, не знижуючи його можливості впливати на активізацію росту реального валового внутрішнього продукту в короткостроковому періоді. Даний підхід полягає в офіційному оголошенні інститутом грошово-кредитного регулювання індикативних значень інфляції у визначених часових періодах. Окрім того, вагомим елементом інфляційного таргетування є посилення комунікації з громадськістю щодо планів реалізації заходів грошово-кредитного регулювання у сфері досягнення даних значень інфляції для посилення довіри економічних агентів. Слід зазначити, що досягнення цільових індикативних значень індексу споживчих цін, визначеному в основних засадах грошово-кредитної політики країни, є вагомим індикатором оцінки ефективності фінансової політики держави. Пріоритетність реалізації грошово-кредитного регулювання у даній сфері зумовлює актуальність аналізу спектру інструментів для досягнення цінової стабільності. Аналіз динаміки індексу споживчих цін в Україні свідчить про значну волатильність у 2001–2015 рр., за середнього значення інфляції у 12,13% стандартне відхилення становило 11,63% (табл. 1).

Значний рівень цінової нестабільності та коливання показника інфляції створює бар'єри для розвитку економіки в середньостроковому періоді. Наприклад, у 2007 р. показник індексу споживчих цін становив 12,80%, а в 2008 р. – 25,20%; у 2013 р. зафіксовано дефляцію у 0,30%, у 2014 р. інфляція була вже двозначною та становила 12,10%, а в 2015 р. набула галопуючого характеру та становила 48,70% (рис. 1). У розрізі п'ятирічних періодів середнє значення індексу споживчих цін становило для 2001–2005 рр. – 8,10%, 2006–2010 рр. – 14,48%, 2011–2015 рр. – 13,82%.

Таблиця 1

Індекс споживчих цін, монетизація та обмінний курс у 2001–2015 рр.

		2001-2005	2006-2010	2011-2015	2001-2015
Індекс споживчих цін	Середнє значення, %	8,10	14,48	13,82	12,13
	Стандартне відхилення	4,62	5,91	18,04	11,63
Показник монетизації (М2 до ВВП)	Середнє значення, %	33,22	52,85	56,09	47,39
	Стандартне відхилення	7,36	2,66	4,75	11,40
Обмінний курс гривні до долара США	Середнє значення	5,29	6,22	11,53	7,68
	Стандартне відхилення	0,08	1,35	5,36	4,21

Джерело: розраховано автором на основі даних Національного банку України

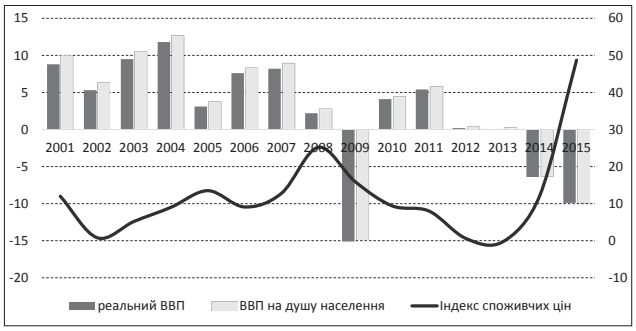


Рис. 1. Динаміка індексу споживчих цін (права шкала) та зростання валового внутрішнього продукту (ліва шкала)

Теорія раціональних очікувань підкреслює важливість того, що економічні агенти мають адаптувати та оптимізувати свою діяльність до нових умов із використанням власних прогнозів рівня інфляції на основі доступного обсягу інформації. Суттєві коливання індексу споживчих цін провокують посилення рівня інфляційних очікувань, тим самим стримуючи їх ділову активність. Загалом інфляційні очікування посідають важливе місце в процесі аналізу грошово-кредитного регулювання та його впливу на ділову активність економічних агентів.

Основними факторами інфляції є монетарні та немонетарні, які мають як і короткостроковий, так і довгостроковий період дії. Теоретичні постулати та значна кількість емпіричних досліджень указують на те, що важливим фактором впливу на показник індексу споживчих цін є збільшення кількості грошей в економіці. Відомий вислів М. Фрідмана, що інфляція завжди є монетарним феноменом. До монетарних факторів слід віднести переповнення каналів грошового обігу грошима, внаслідок чого відбувається знецінення грошей та зниження їх купівельної спроможності. До немонетарних факторів належить підвищення попиту на товари та послуги, збільшення витрат виробництва. Варто зазначити, що в 2008–2009 та 2014–2015 рр. на збільшення показника інфляції значний вплив здійснювали немонетарні чинники, зокрема девальвація національної грошової одиниці для обох приведених періодів та суттєве підвищення тарифів для населення на послуги житлово-комунального господарства.

Для зниження впливу немонетарних факторів важливим стало запровадження поступального переходу до режиму вільного курсоутворення, що упередить різке коливання курсу національної грошової одиниці, враховуючи досвід 1998–1999, 2008–2009, 2014–2015 рр. Окрім того, підвищення цін на енергоносії для населення, що відбулося різко та одночасно, є вимушеним заходом, проте у подальшому необхідне формування прогнозів тарифів природніх монополій на середньострокову перспективу, посилення рівня системної державної політики у регулюванні тарифів, що позитивно відобразиться на інфляційній динаміці.

Незважаючи на негативні ефекти немонетарного складника інфляції протягом останніх років, слід зауважити, що зниження світових цін на енергоносії, насамперед нафту і газ, а також інші сировинні ресурси дало змогу певним чином пом'якшити зростання цін. Виходячи зі світової практики, що таке явище є кон'юнктурним та недовготривалим, важливими є розробка та імплементація заходів стратегії забезпечення енергетичної незалежності, реалізація програм енергозбереження та заміщення імпортних енергоносіїв альтернативними джерелами. Реалізація наведеного позитивно сприятиме зниженню ефекту зростання світових цін на енергоносії на зміну інфляційної динаміки.

Фінансова політика має ґрунтуватися на використанні сукупності заходів грошово-кредитної політики, реалізації виваженої бюджетної політики для забезпечення низького цільового рівня інфляції. Важливим кроком стало запровадження в державі механізму інфляційного таргетування, що водночас є найбільш сприятливим монетарним режимом для створення середовища низької та стабільної інфляції. Досягнення цілей щодо зниження індексу споживчих цін відбуваються у середньостроковому періоді, тому заходи «швидкого реагування» не можуть забезпечити достатню результативність у короткостроковому періоді. Регулювання грошової пропозиції шляхом зміни ставки рефінансування, збільшення депозитів на рахунках центральних банків або зміна обмінного курсу здійснюють вплив на інфляційну динаміку з лагом у часі, тому ефект від їх застосування має більш відтермінований ефект та часовий горизонт порівняно з інструментами бюджетної політики держави.

Режим інфляційного таргетування передбачає надання інституту монетарної політики операційної незалежності в реалізації концептуальних завдань грошово-кредитної політики та посилення рівня відповідальності за досягнення поставлених цільових значень інфляції. Повноцінне впровадження режиму інфляційного таргетування потребує наявності довіри економічних агентів до державної грошово-кредитної політики, посилення прозорості та аргументованості прийняття рішень Національним банком та їх представлення громадськості, а також використання превентивного підходу до інфляції, який базується на ретельному аналізі значного масиву макроекономічних показників, визначенні тенденцій розвитку вітчизняної економіки та передбачення її перспектив. Окрім того, для зниження рівня інфляції у середньостроковій перспективі важливим є проведення структурних змін в економіці, у тому числі щодо лібералізації енергетичного ринку, транспортної галузі, розвитку фінансового ринку шляхом розширення спектру фінансових інструментів.

Рівень та структура грошової маси значним чином впливають на відтворювальні процеси в економіці, показник економічної кон'юнктури та обсяг внутрішнього сукупного попиту. Важливим є аналіз показника монетизації економіки, який дає підстави для визначення ступеню забезпеченості економіки грошовими агрегатами в кількості, що необхідні для здійснення розрахунків та платежів між суб'єктами відповідних економічних відносин. На даному етапі розвитку економічних відносин грошовий агрегат М3 використовується як основний об'єкт грошово-кредитного регулювання, співвідношення даного показника до обсягу валового внутрішнього продукту визначає показник монетизації економіки.

Разом із тим слід констатувати, що за допомогою показника М3 аналізується не тільки динаміка рівня монетизації економіки, але й інші важливі індикатори, які лежать в основі формування та реалізації грошово-кредитної політики країни. Зокрема, Національний банк України здійснює аналіз показника попиту на гроші і відхилення пропозиції грошей від попиту, визначає причини та перелік факторів впливу на відхилення фактичного значення грошового агрегату М3 від розрахункового рівня на основі сукупності макроекономічних показників розвитку. Своєю чергою, даний грошовий агрегат є індикатором впливу наступних макроекономічних тенденцій на обсяг попиту на гроші, пов'язаних із: динамікою реального валового внутрішнього продукту, індексом дефлятора-ВВП і споживчих цін, рівнем реальної процентної ставки, валютним курсом, схильністю населення до заощадження або накопичення, довірою до банківської системи.

За результатами проведеного аналізу визначено, що в період 2005–2015 рр. показник монетизації економіки збільшився до рівня 50,1% у валовому внутрішньому продукті, що відповідає значенню показника країн, що розвиваються. Разом із тим частка грошового агрегату М0 у валовому внутрішньому продукті за цей період також зросла і станом на кінець 2015 р. становить 14,2%. Однак значення показника питомої ваги грошового агрегату М0 у структурі М3 за останнє десятиліття майже не змінилося, даний показник у 2015 р. становив 28,4% проти 28,9% у 2006 р.

Значна кількість готівки у загальній структурі грошових агрегатів певною мірою зумовлена їх абсолютною ліквідністю, швидкістю оплати товарів та послуг, інших рахунків, значною часткою тіньової економіки, недовірою суспільства до банківської системи країни. Крім того, зміни в структурі грошової маси, яка визначається як співвідношення готівкових та безготівкових грошей, пов'язані з об'єктивними процесами, що відбуваються у вітчизняній економіці. Розвиток готівкового грошового обігу визначається динамікою основних макроекономічних показників: валового внутрішнього продукту, обсягу обороту роздрібної торгівлі, грошових доходів населення, індексу споживчих цін, рівнем фінансової стійкості банківської системи.

У сучасних умовах в країні реалізується сукупність заходів, спрямованих на зниження частки готівкового грошового обігу. Зокрема, відбувається поступове зниження виплат у готівковій формі заробітної плати, пенсій, соціальної допомоги та їх перерахунок на карткові рахунки в межах банківської системи країни, підвищується ефективність здійснюваних регулярних платежів, посилено вимоги до стандартів інкасації та зберігання готівки, запроваджено обмеження розрахунків у готівковій формі для придбання товарів. Так, із червня 2013 р. Національним банком України було визначено граничну суму розрахунків готівкою: протягом одного дня між підприємствами дана сума становить 10 тис. грн., а між фізичною особою та підприємством за товари (роботи, послуги) не має перевищувати 150 тис. грн. Окрім того, фізичні особи між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, можуть розраховуватися готівкою на суму, яка не перевищує 150 тис. грн. Зазначене створює передумови поступового зниження доларизації депозитів, певного зменшення обсягу показника обсягу готівкової іноземної валюти у населення, зниження частки готівки у структурі грошової маси, розширення обсягу коштів на рахунках у банках, що позитивно вплине на економіку країни.

У подальшому обґрунтоване зростання рівня монетизації повинно сприяти ефективному поповненню каналів грошового обігу необхідними коштами і створити основу для забезпечення зростання заощаджень населення. Реалізація зазначеного потребує досягнення безінфляційного приросту грошової маси у валовому внутрішньому продукті країни, зростання банківських депозитів, відповідного зниження доларизації економіки, збільшення обсягу інвестиційних потоків.

Процентна ставка є одним з основних монетарних інструментів центрального банку, за допомогою якого здійснюється вплив на вартість грошей. Вагомим інструментом грошово-кредитного регулювання, який використовується для регулювання попиту та пропозиції на грошові кошти шляхом зміни процентних ставок за своїми операціями та шляхом надання рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків, є процентна політика центрального банку. Процентна ставка є важелем впливу на економічні процеси і застосовується у сферах економіки, банківської та зовнішньоекономічної діяльності, а також як інструмент антиінфляційних заходів. Для ефективного управління грошово-кредитним ринком, обсягами грошової маси в обігу, виконання функції кредитора Національний банк України встановлює за своїми операціями такі процентні ставки: облікову, за кредитами овернайт, рефінансування, за стабілізаційними кредитами, за депозитами овернайт, ставки залучення тимчасово вільних коштів банків. Важливу роль у процентній політиці відіграє облікова ставка НБУ, яка є основною офіційною ставкою та орієнтиром для економічних агентів офіційної вартості кредитних фінансових ресурсів. Облікова ставка є одним з інструментів грошово-кредитного регулювання, за допомогою якого Національний банк встановлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів на відповідний період й є основною процентною ставкою, яка залежить від процесів, що відбуваються в макроекономічній, бюджетній сферах та на грошово-кредитному ринку. Облікова ставка є основною процентною ставкою Національного банку України. Дана ставка є важливим інструментом реалізації грошово-кредитної політики держави та орієнтиром ціни на гроші, чинником, що характеризує основні напрями змін грошово-кредитного регулювання та її розмір є найменшим серед усіх інших наявних процентних ставок, за якими центральний банк може підтримати ліквідність банків.

Слід зазначити, що облікова ставка здійснює відповідний вплив на інші процентні ставки, у тому числі на міжбанківському ринку, що призводить до

зміни значень ставок за банківськими кредитами та депозитами. Динаміку кореляції приведених показників наведено на рис. 2.

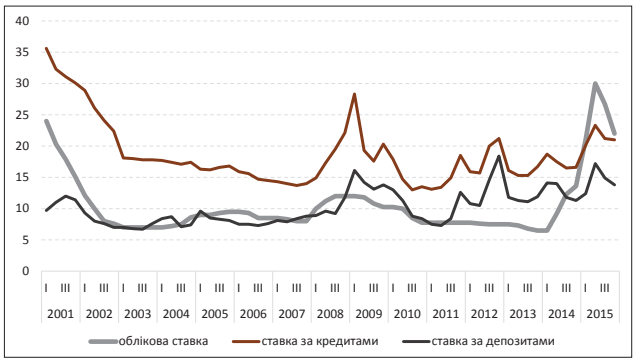


Рис. 2. Динаміка облікової ставки НБУ та процентних ставок за депозитами і кредитами в національній валюті в 2001–2015 рр.

За період 2001–2015 рр. зафіксовано високий рівень кореляції між значеннями процентної ставки за депозитами та кредитами у національній валюті. Рівень кореляції даних показників зі значеннями облікової ставки НБУ також був суттєвим, хоча в 2011–2013 рр. за зниження облікової ставки в річному вимірі ставки як за депозитами, так і за кредитами зростали, що було зумовлено достатньо вагомим рівнем кредитного ризику в банківській системі. У цілому за 2001–2015 рр. середньозважений показник облікової ставки становив 10,60%, процентної ставки за депозитами у національній валюті – 10,29%, за кредитами – 18,73%.

Подальше вдосконалення процентної політики пов'язане з визначеними перспективами переходу до режиму грошово-кредитної політики, що ґрунтується на ціновій стабільності. Реалізація зазначеного потребує переходу від кількісного управління грошово-кредитним ринком до управління через відсоткові ставки. Ці зміни мають відобразитися на структурі монетарного трансмісійного механізму, основним інструментом досягнення цінової стабільності мають стати офіційні відсоткові ставки центрального банку. При цьому досягнення цільового показника інфляції забезпечуватиметься через вплив державного фінансового інституту на рівень відсоткових ставок в економіці шляхом підтримання за допомогою грошово-кредитних інструментів узгодженості короткострокових процентних ставок міжбанківського ринку з основною відсотковою ставкою центрального банку.

Висновки. В умовах низької інфляції економіка функціонує максимально ефективно, й у інститутів, які формують та реалізують грошово-кредитну політику, є всі підстави намагатися зберегти її на цьому рівні. Аналіз динаміки індексу споживчих цін в Україні свідчить про значну волатильність у 2001–2015 рр., за середнього значення інфляції у 12,13% стандартне відхилення становило 11,63%. Сучасна стратегія монетарної політики полягає у використанні адаптивного механізму інфляційного таргетування, який передбачає реалізацію Національним банком відповідальної та системної політики щодо досягнення низького рівня інфляції у довгостроковій перспективі, не знижуючи його можливості впливати на активізацію росту реального валового внутрішнього продукту в короткостроковому періоді. Повноцінне впровадження режиму інфляційного таргетування потребує довіри економічних агентів до державної грошово-кредитної політики, посилення прозорості та аргументованості прийняття рішень Національним банком та їх представлення громадськості, а також використання превентивного підходу до інфляції. Крім того, для зниження рівня інфляції у середньостроковій перспективі важливим є проведення структурних змін в економіці, у тому числі щодо лібералізації енергетичного ринку, транспортної галузі, розвитку фінансового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белінська Я. Інфляційні тенденції та стабільність національної грошової одиниці України / Я. Белінська, В. Биховченко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 149. – С. 12–15.
2. Замулин О. Уроки Фелпса – для мира и для России / О. Замулин // Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 55–65.
3. Крилова В. Таргетування в умовах макроекономічної нестабільності / В. Крилова, О. Малютін // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 3 – С. 16–20.
4. Кудрин А.Л. Инфляция: российские и мировые тенденции / А.Л. Кудрин // Вопросы экономики. – 2007. – № 10. – С. 4–26.
5. Міщенко В.І. Роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпеченні цінової стабільності / В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2015. – № 1. – С. 29–46.
6. Монетарна політика Національного банку України: сучасний стан та перспективи змін : [монографія] / В.С. Стельмах [та ін.]. – К. : НБУ, 2009. – 404 с.
7. Юдаева К. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации / К. Юдаева // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 4–12.
8. Dornbusch, Rudiger, and Alberto Giovannini Monetary policy in the open economy // Handbook of Monetary Economics. – 1990. – № 2. – P. 1231–1303.
9. Kashyap, Anil K., and Jeremy C. Stein. The role of banks in monetary policy: A survey with implications for the European monetary union // Economic Perspectives-Federal Reserve Bank of Chicago. – 1997. – Vol. 21. – P. 2–18.
10. Malmendier U. Learning from inflation experiences / U. Malmendier, S. Nagel // The Quarterly Journal of Economics. – 2016. – Vol. 131(1). – P. 53–87.

УДК 336.012.23

Скок П.О.
кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Академії муніципального управління

ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто сутність пільгового кредитування, страхування і гарантування експортних операцій в системі фінансових інструментів зовнішньоторговельної політики держави. Розкрито роль і значення експортно-кредитних агентств (ЕКА) в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки. Проаналізовано досвід країн світу з організації діяльності ЕКА в системі державного регулювання зовнішньої торгівлі. Окреслено перспективи заснування ЕКА в Україні.
Ключові слова: фінансовий механізм, кредитування, страхування, гарантування, експорт, торгівля.

Скок П.О. ЭКСПОРТНО-КРЕДИТНЫЕ АГЕНТСТВА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА
В статье рассмотрена сущность льготного кредитования, страхования и гарантирования экспортных операций в системе финансовых инструментов внешнеторговой политики государства. Раскрыта роль и значение экспортно-кредитных агентств (ЭКА) в современных условиях развития отечественной экономики. Проанализирован опыт стран мира по организации деятельности ЭКА в системе государственного регулирования внешней торговли. Определены перспективы создания ЭКА в Украине.
Ключевые слова: финансовый механизм, кредитование, страхование, гарантирование, экспорт, торговля.

Skok P.O. EXPORT CREDIT AGENCIES IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MECHANISMS OF STATE TRADE POLICY
The article deals with the essence of preferential credits, insurance and guaranteeing of export operations in the system of foreign trade policy financial instruments. The role and importance of export credit agencies (ECA) under the current conditions of the national economy are revealed. Different countries' experience in organization of the ECA in the system of state foreign trade regulation is analyzed. Prospects of establishing the ECA in Ukraine are outlined.
Keywords: financial mechanism, financing, insurance, guaranteeing, export, trade.

Постановка проблеми. Вкрай складна економічна ситуація всередині країни у поєднанні із загостренням конкурентної боротьби на світових товарних ринках і посиленням протекціонізму з боку традиційних ринків збуту обумовили гостру необхідність активізації використання в Україні механізмів державної фінансової підтримки експорту. На відміну від усіх основних торговельних партнерів, Україна досі не має власної інституційної системи фінансової підтримки експорту з боку держави і тому не може в достатній мірі стимулювати його розвиток, що завдає відчутного удару по конкурентним позиціям вітчизняних товаровиробників на міжнародних ринках. Такий стан є особливо згубним для національної економіки України, де в умовах обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку вітчизняного бізнесу й зростання загального добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективного функціонування системи просування експорту з використанням фінансових методів і механізмів присвячено наукові праці багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема І.Я. Софіщенко [1], В.В. Шемаєва [2] Т.Б. Топольницької [3], І.А. Циналєвської [4], Д.А. Краснікова [5] та ін. Зазначеними вченими зроблено вагомий внесок у розробку концептуальних положень щодо формування економіко-організаційних основ для створення і забезпечення діяльності експортно-кредитних агентств. Однак віддаючи належне існуючому доробку, слід зазначити: особливостям створення і запуску роботи ЕКА в українських реаліях досі залишається приділено недостатню увагу, що обумовлює необхідність проведення подальших досліджень у даній сфері.

Постановка завдання. Мета статті полягає у з'ясуванні сутності та основних функцій експортно-кредитних агентств як фінансового механізму просування експорту, а також у визначенні на основі іноземного досвіду основних засад вбудовування експортно-кредитних агентств в державну систему сприяння експорту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне кредитування експортерів – це механізм регулювання зовнішньої торгівлі, який передбачає фінансове стимулювання розвитку експорту національних виробників. Такий механізм державного заохочення експортного виробництва та експортування за сучасних умов став органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Важливе місце в кредитуванні експортерів належить прямому державному кредитуванню міжнародних торговельних операцій, а також різноманітним засобам підтримки приватного кредитування. Основні види кредитування експортерів в залежності від строку кредитування та цільового призначення кредитів відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Види кредитування експортерів в залежності від терміну

Вид експортного кредиту	Строк надання кредиту	Призначення виду експортного кредиту
Короткостроковий	до1 року	Для кредитування експорту споживчих товарів та сировини
Середньостроковий	від 1 до 5 років	Для кредитування експорту машин та обладнання
Довгостроковий	понад 5 років	Для кредитування експорту інвестиційних товарів та великих проектів

Джерело: [6, с. 35]

Отже, строк надання експортного кредиту напряму залежить від продукції чи проекту експортера, котрому буде надане кредитування. Для забезпечення експортування машин та обладнання, підприємства-експортери зазвичай отримують середньострокові експортні кредити, в той час як на експорт споживчих товарів надаються здебільшого кредити строком до одного року.

Серед основних форм участі держави у в кредитуванні експорту слід виокремити:

– надання прямих експортних кредитів;

– рефінансування експортних кредитів, наданих комерційними банками;

– використання фондів допомоги для поліпшення умов кредитування експортних угод;

– виплата бюджетних субсидій з метою підтримання пільгових відсоткових ставок по експортних кредитах;

– страхування експортних кредитів шляхом надання державних гарантій на них [7, с. 20].

Експортний кредит, як фінансовий метод регулювання ЗЕЗ, може набувати форми зовнішньої допомоги іншим державам. Наприклад, практично всі двосторонні міжурядові кредити, які отримує Україна від іноземних держав, мають зв'язаний характер, тобто обумовлені закупкою певних товарів у країні, яка їх надала і тому може розглядатись як форма торгової політики стимулювання експорту.

Ефективність використання експортного кредитування, як фінансового методу регулювання зовнішньоторговельної діяльності напряму залежить від функціонування системи банківського кредитування експортної діяльності. При чому в забезпеченні максимальної ефективності належної кредитної підтримки експортерів в системі банківського кредитування мають функціонувати всі структурні елементи: установа, на яку покладені функції з організації експортного кредитування, комерційні банки, приватні та державні страхові компанії.

За активного використання фінансових методів та механізмів регулювання зовнішньої торгівлі та фінансової підтримки уряду розвиток кредитування експорту в багатьох країнах стимулюється й іншими методами заохочення, наприклад зниженням або заморожуванням процентних ставок на експортні кредити нижче за ставки, що діяли на внутрішньому ринку. Крім того, подовжується термін кредитування, зменшуються штрафні ставки за прострочення платежу, збільшується частка фінансування за рахунок пільгового кредиту, полегшується і спрощується процедура його отримання.

Ще одним ефективним фінансовим методом регулювання ЗЕЗ є страхування експортних кредитів. Страхування експортних кредитів – це вид страхування, сутність якого полягає в усуненні або зниженні ризиків, які пов'язані з кредитами, що забезпечують експортно-імпортні операції у міжнародній торгівлі [8, с. 465].

Характерною рисою сучасного страхування експортних кредитів є розширення його функцій, яке проявляється в тому, що видача гарантій по кредитах безпосередньо банкам, що фінансують експорт, стала неодмінною умовою отримання банківського кредиту і важливою умовою при укладанні експортного контракту. Крім того, на доповнення до гарантій стосовно традиційних комерційних ризиків (неплатоспроможність імпортера, стихійні лиха, відмова від товару тощо) страхування експортних кредитів покриває значну частину політичних ризиків (воєнні дії, революція, експропріація, націоналізація тощо).

У системі державного використання страхування експортних кредитів, як фінансового методу регулювання зовнішньоторговельної діяльності, найважливішими є два види гарантій:

– видача гарантій щодо кредитів безпосередньо банкам, що фінансують експорт. Ці гарантії стали неодмінною умовою отримання банківського кредиту;

– у доповнення до традиційних гарантій щодо більш-менш традиційних комерційних ризиків (стихійні лиха, відмова від товару, неплатоспроможність імпортера тощо) страхування охопило й багато інших видів політичних ризиків (військові дії, революція, експропріація, націоналізація тощо);

– надання державних гарантій на експортні кредити має першорядне значення для його отримання. Тому роль державного страхування, як фінансового методу регулювання, у зовнішній торгівлі постійно зростає, що дає змогу здешевити експортні операції.

Сучасна практика фінансового регулювання зовнішньоторговельних зв'язків практично немислима без страхування експортних кредитів. Це пояснюється також підвищенням вартості товарів на світовому ринку, насамперед високотехнологічних виробів і комплектного обладнання. Система кредитного заохочення експорту, як фінансового методу регулювання зовнішньоторговельних зв'язків має такі особливості:

– орієнтація передусім на найперспективнішу експортно-орієнтовану продукцію в кожній країні;

– поширення державної допомоги на короткострокове кредитування;

– порівняно широке використання міжурядових банківських організацій для збуту національної продукції [9, с. 111].

Підвищення ролі державного страхування експортних кредитів стало одним з найважливіших аспектів формування преференційних умов кредитування, що значною мірою пом'якшило для експортерів гостроту проблеми з'ясування платоспроможності їх зовнішньоторговельних партнерів.

Надання державних гарантій на експортний кредит в багатьох випадках є першочерговою умовою його отримання. Тому значення державного страхування, як фінансового методу регулювання ЗЕД в зовнішній торгівлі постійно зростає, а це, в свою чергу, дозволяє підвищити надійність та ефективність здійснення експортних операцій.

Досвід провідних країн світу свідчить, що ключова роль в системі державної підтримки експорту у сфері кредитування, страхування і гарантування кредитів національних компаній, що ведуть бізнес закордоном чи займаються зовнішньою торгівлею, належить спеціалізованим фінансовим установам – експортно-кредитним агентствам (ЕКА). Такі установи створені в багатьох країнах світу і безпосередньо беруть участь у забезпеченні виконання державної функції із стимулювання та сприяння розвитку експорту відповідної країни. ЕКА покликані покривати ризики, які можуть виникнути в разі прострочення платежу, а також в результаті банкрутства іноземних контрагентів вітчизняних експортерів.

Україна залишається однією з небагатьох країн у Східній Європі, яка не має належної системи державної фінансової підтримки експорту, і ця обставина негативно впливає на просування товарів і послуг українських підприємств на міжнародні ринки. Досі не ухвалено закону про створення ЕКА в Україні, а Державний «Укрексімбанк», створений для стимулювання українського експорту, прак-

тично не виконує свого прямого призначення, здійснюючи переважно розміщення державних облігацій та фінансування НАК «Нафтогаз» [10, с. 237].

За відсутності страхування українського ЕКА вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і передоплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченому ЕКА, немає: будь-які доступні фінансові інструменти мають певні недоліки у порівнянні з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цілей торгового фінансування. Крім того, доцільно зазначити, що зазначені інструменти використовуються банківськими установами в основному для фінансування імпортних операцій. І оскільки значні фінансові ресурси зосереджені на Заході, такі умови фінансування зовнішньої торгівлі завжди будуть означати для України переважання імпорту над експортом.

Таким чином, розвиваючи торговельне фінансування, українські банки сприяють збільшенню торговельного дефіциту, тому застосування його інструментарію зустрічається з жорсткими обмеженнями з боку керівних органів. Як наслідок, вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам, а українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон [11, с. 27].

Через відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні вітчизняні експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг. А враховуючи особливості сучасного стану економіки України, де внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку українських підприємств, необхідність створення відповідної інституціональної і фінансової державної підтримки для ефективної реалізації експортного потенціалу України через створення ефективно діючого ЕКА набуває все більшої актуальності [12, с. 178].

Звертаючись до міжнародного досвіду, необхідно зазначити, що відповідні установи з підтримки експорту різної форми власності діють майже у всіх розвинених країнах та країнах, що активно розвиваються (табл. 2).

Таблиця 2

Види та приклади світових експортно-кредитних агентств

Вид ЕКА	Приклад
Державні	Експортно-імпортний банк (Eximbank) – США, Японська компанія страхування експорту та інвестицій (NEXI), Департамент гарантії експортних кредитів (ECGD) – Велика Британія Китайське експортно-страхове агентство Sinosure
Приватні	«Гермес» (Euler Hermes) – Німеччина, «Атрадіус» (Atradius) – Голландія, Компанія страхування зовнішньої торгівлі (Coface) – Франція
Змішані	SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція), ECGE (Єгипет)

Джерело: [11, с. 99]

На сьогодні ЕКА успішно функціонують у понад 100 країнах світу. Найвідоміші серед існуючих у світі ЕКА є: Eximbank (США), NEXI (Японія), Euler Hermes (Німеччина), COFACE (Франція), Atradius (Нідерланди), SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція), Sinosure (Китай). Відповідні установи створені й у країнах Східної Європи, приміром, у Чехії, Польщі, Угорщині, Болгарії, Литві, Естонії. При цьому страхування, з одного боку, та надання банківських послуг, з іншого, зазвичай є взаємовиключними видами діяльності, які не надаються однією організацією. Тому можуть створюватися установи, які здійснюють відповідні виключні види діяльності – або банківські, або страхові. У цьому випадку для прямої та опосередкованої підтримки експорту існують одночасно кілька установ, діяльність яких пов'язана з кредитуванням та страхуванням експорту та які доповнюють одна одну. Наприклад, у Німеччині – це KfW (банк) та Euler Hermes (страхова установа), у Франції – Bpifrance (банк) та COFACE (страхова установа), у Чехії – Чеський експортний банк та Агентство по гарантуванню і страхуванню експорту.

Роль, яку відіграють ЕКА в розвитку міжнародної торгівлі у всьому світі, постійно зростає, про що свідчать активне зростання прибутків і масштабів діяльності провідних ЕКА. Так, Euler Hermes (EH) охоплює процеси управління ризиками на п'яти континентах. ЕКА має філії і своїх представників у 54 країнах світу. На сьогодні, укладені договори страхування кредитних ризиків забезпечують покриття поставок товарів і послуг в 245 країн. У компанії працює більше 6 000 співробітників, обслуговуючи близько 52 000 клієнтів. Чистий прибуток компанії постійно зростає і наразі сягає близько 500 млн. євро на рік, а власний капітал – 2,5 млрд. євро [13]. Успішний досвід діяльності іноземних ЕКА яскраво свідчить, що вони не є «дорогим» інструментом сприяння експорту, який потребує постійних фінансових вливань. А навпаки, можуть бути цілком самоокупними і навіть прибутковими.

З огляду на зазначене вбачаємо за необхідне невідкладне прийняття в Україні закону про створення ЕКА. Прийняття базового закону дасть змогу збільшити щорічні обсяги українського експорту товарів (робіт, послуг). За експертними оцінками, у середньому діяльність ЕКА може забезпечити додатково 12% приросту експорту країни, а один додатковий долар бюджету ЕКА – приблизно $302 додаткового експорту. Забезпечення стабільної роботи виробників експортної продукції сприятиме залученню додаткових інвестицій у реальний сектор економіки. Упровадження закону створить умови для активізації експортної діяльності вітчизняних підприємств, що приведе до зростання ВВП, кількості робочих місць (наприклад, за результатами роботи німецької ЕКА «Euler Hermes» було створено 240 тис. робочих місць) і доходів населення, а також надходжень до бюджету за основними податками і зборами.

Висновки з проведеного дослідження. Експортне кредитування, страхування і гарантування експортних кредитів на сьогодні як фінансові методи державного стимулювання експортного виробництва за сучасних умов стали органічною частиною механізму реалізації зовнішньоторговельних політик держав. Надання державних гарантій на експортний кредит в багатьох випадках є першочерговою умовою його отримання. Тому значення державного страхування в зовнішній торгівлі постійно зростає, а це, в свою чергу, дозволяє підвищити надійність та ефективність здійснення експортних операцій. Експортно-кредитні агентства є високоефективним інституційним механізмом державної політики сприяння

експорту в більшості країн світу. На шляху розбудови якісної системи просування експорту в Україні слід ухвалити закон про створення експортно-кредитного агентства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Софіщенко І.Я. Проблеми інституціоналізації державного сприяння експорту / І.Я. Софіщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 52-57.
2. Шемаєв В.В. Фінансова підтримка розвитку експорту на основі створення експортно-кредитного агентства / В.В. Шемаєв // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 50-55.
3. Топольницька Т.Б. Про створення експортно-кредитного агентства як інституційної основи сприяння експорту / Т.Б. Топольницька // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 2. – С. 117-120.
4. Циналєвська І.А. Інституційні проблеми розвитку експортної діяльності в Україні та регіонах (на прикладі Одеської області) / І.А. Циналєвська // Економічні інновації. – 2014. – Вип. 57. – С. 422-430.
5. Красніков Д.А. Розвиток експорту за збереження високого рівня протекціонізму: досвід Туреччини в контексті формування зовнішньоторговельної політики України / Д.А. Красніков, Н.О. Краснікова // Вісник Дніпропетровського університету. Сер.: Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2014. – Т. 22, Вип. 6. – С. 16-22.
6. Губський Б.В. Впровадження механізмів фінансового регулювання в економіку країни / Б.В. Губський. – К.: Наукова думка, 2011. – 392 с.
7. Конєв С.І. Забезпечення ефективності експортно-імпортної діяльності вітчизняних підприємств за умов членства в СОТ / С.І. Конєв // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 15-24.
8. Янчєв А.В. Активізація та стимулювання експортного кредитування зовнішньоекономічної діяльності в Україні / А.В. Янчев, Л.Л. Носач // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 463-470.
9. Волосович С.В. Інституційна підтримка розвитку кредитного страхування / С.В. Волосович // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4(1). – С. 110-113.
10. Непрядкіна Н.В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств / Н.В. Непрядкіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 25-29.
11. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине / А.С. Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96-103.
12. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі: монографія / І.Ю. Гужва. – К.: Зовнішня торгівля, 2015. – 236 с.
13. Гужва І.Ю. Слабка ланка: як Україні вмонтуватися в глобальні ланцюги доданої вартості / І.Ю. Гужва // Інформаційно-аналітичний тижневик «Дзеркало тижня. Україна». – 2016. – № 26. – С. 4.

СЕКЦІЯ 6
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 658.14/.17(047.32):631

Баришевська І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи, страхування
Миколаївського національного аграрного університету

Андрусик В.М.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті проаналізовано роль фінансової звітності як джерела інформації господарської діяльність підприємства. Доведено, що недостовірна фінансова звітність є причиною прийняття неправильних управлінських рішень. Обґрунтовано, що система обліку й звітності – визначальна при формуванні аграрної політики. Саме на її інформації базується державна статистика, що використовується в державному й галузевому управлінні. Автором згруповано рівні нормативного регулювання при формуванні облікової інформації.

Ключові слова: фінансова звітність, підприємницька діяльність, сільськогосподарські підприємства, державна аграрна політика, облікова інформація, управлінські рішення.

Барышевская И.В., Андрусик В.М. ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье проанализирована роль финансовой отчетности как источника информации хозяйственной деятельности предприятия. Доказано, что недостоверная финансовая отчетность является причиной принятия неверных управленческих решений. Обосновано, что система учета и отчетности – определяющая при формировании аграрной политики. Именно на ее информации базируется государственная статистика, используемая в государственном и отраслевом управлении. Автором сгруппированы уровни нормативного регулирования при формировании учетной информации.

Ключевые слова: финансовая отчетность, предпринимательская деятельность, сельскохозяйственные предприятия, государственная аграрная политика, учетная информация, управленческие решения.

Baryshevska I.V., Andrusik V.M. PECULIARITIES OF FINANCIAL REPORTING IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article analyzes the role of the financial statements as a source of economic activity of the enterprise. It is proved that misleading financial statements is the reason for the incorrect management decisions. It is proved that the system of accounting and reporting - which determines the formation of agrarian policy. This information is based on her state statistics used in the management of the public and industry. The author grouped requirements for the formation of accounting information.

Keywords: financial reporting, business activity, agricultural enterprises, state agricultural policy, account information management solutions.

Постановка проблеми. Процес господарської діяльності будь-якого підприємства, в тому числі і сільськогосподарського, призводить до отримання результату, який цікавить певне коло осіб (користувачів фінансової інформації). Для їх інформування складається звітність, де представлена інформація про фінансовий стан підприємства: наявність фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, дані про фінансові результати (прибутки або збитки), наявність та рух власного і позикового капіталу, грошові потоки, стан дебіторської і кредиторської заборгованості, стан та зміну основних і обігових коштів, нематеріальних активів і т. п.

У більшості випадків керівники підприємств повністю довіряють підготовку звітів працівникам бухгалтерії. Керівникам підприємств не обов'язково знати методи складання фінансової звітності, методику обліку господарських операцій, проте кожен керівник повинен володіти інформацією, закладеною у фінансовій (бухгалтерської) звітності, так як, підписуючи ці документи, він несе відповідальність за їх достовірність. Він повинен бути впевнений в правильності і реальності бухгалтерського балансу та інших форм фінансової звітності, вміти визначити фінансовий стан підприємства: ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість і рентабельність підприємства та їх зміну порівняно з минулим роком, бачити їх причини. У зв'язку з цим питання щодо особливостей і методики формування фінансової звітності набувають особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування звітності підприємств і методичні підходи до її складання досліджували у своїх працях вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Ю.А. Верига, С.Ф. Голов, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, М.С. Пушкар, В.Г. Швець та багато інших.

Результати досліджень учених-економістів характеризуються глибиною теоретичних висновків та є значним вкладом у розвиток вітчизняної системи обліку та звітності. У більшості з них автори зосереджують увагу на питаннях ведення фінансового обліку і методичних аспектах складання фінансової звітності для потреб управління на мікрорівні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі методологія фінан-

сової звітності недостатньо розкриває конкурентні переваги сільськогосподарських підприємств, їх інвестиційну привабливість, не на достатньому рівні забезпечує інформацією для контролю сільськогосподарської діяльності і відповідно знижує результативність прийняття управлінських рішень.

Мета статті полягає у аналізі теоретико-методичних засад формування звітності сільськогосподарських підприємств і розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення формування інформації у фінансовій звітності з урахуванням особливостей виробництва в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова звітність є логічним завершенням облікових процедур суб'єктів господарювання. У вітчизняних нормативних документах визначені поняття фінансової звітності, її структура, зміст форм, вимоги, а також вказані внутрішні і зовнішні користувачі. Крім розглянутих визначень фінансової звітності є й інші, але всі вони в більшій чи меншій мірі відображають її ознаки, які вказують на те, що це:

– структуроване уявлення фінансового стану та операцій, здійснених організацією;

– система показників, які характеризують результати господарської діяльності за звітний період;

– сукупність різних форм звітів, що містять інформацію, яка відображає окремі складові діяльності суб'єктів господарювання, використовується користувачами для прийняття ділових інвестиційних та управлінських рішень.

Значення фінансової звітності при обґрунтуванні і прийнятті управлінських рішень обумовлює необхідність більш глибокого дослідження її регулювання. Методики формування фінансової звітності в Україні відображені в значній кількості нормативних документів. При розгляді вітчизняної системи нормативного регулювання слід виділити чотири основних рівня (рис. 1):

– перший – основний або базисний – відображає межі і основні принципи функціонування правового поля, в якому функціонують господарюючі суб'єкти;

– другий – регламентуючий – розкриває основні методики ведення бухгалтерського обліку окремих об'єктів обліку та операцій, формування показників бухгалтерської звітності;

– третій – методичний – включає нормативні документи, які деталізують методики, описані в документах другого рівня;

– четвертий – деталізуючий – включає документи, що відображають особливості облікових методик відповідно до специфіки конкретної організації.

Досить детальне регламентування формування фінансової звітності, в першу чергу, викликане необхідністю попередження загрози економічної безпеки не тільки окремих підприємств, але й цілих галузей. Дослідник Транченко О. М. звертає увагу на те, що звітність – засіб посилення фінансової безпеки [6, с. 279]. Аналіз окремих джерел [7] показує, що існує ряд випадків з економічної практики підприємств, коли завищення балансової вартості активів і зобов'язань через надмірне застосування слушної вартості приводить до «роздування» балансу. В свою чергу Гнилицька Л. В. наводить результати соціологічного опитування, по якому 80 % фінансових директорів провідних компаній України здійснювали маніпулювання даними, відображеними у звітності [1, с. 6].

В цьому аспекті доцільно виділити ті показники звітності, які мають достовірно відображати поточний стан і потенціал розвитку сільськогосподарської галузі за трьома параметрами: економічні показники діяльності, екологічні показники діяльності, соціальні показники діяльності. Саме це дає можливість характеризувати діяльність сільськогосподарських підприємств за трьома аспектами – економічним, соціальним та екологічним, комплексно характеризувати найсуттєвіші її параметри та визначати пріоритетні напрями розвитку аграрної галузі згідно з концепцією сталого розвитку [3]. В свою чергу, структурні особливості основних форм річної звітності сільськогосподарських підприємств дають змогу оцінити активи підприємства в розрізі оборотних і необоротних та джерела їх формування у розрізі власних і залучених.

Звернемо увагу на те, що більшість сільськогосподарських підприємств є суб'єктами малого підприємництва. Аналізуючи показники діяльності СМП, необхідно враховувати специфіку їх фінансової звітності. При її складанні згідно П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [5] і НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4],

Рис.1. Рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні

Джерело: побудовано автором

крім відмінностей в кількості форм звітності, одиницях виміру, правилах і періодизації її подачі, використовуються різні підходи.

В основу підготовки фінансової звітності СМП згідно з П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» закладений уніфікований підхід, який полягає в заповненні форм строго встановленого порядку. При складанні звітності згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» застосовується креативний підхід: підприємства можуть не заповнювати статті, за якими відсутня інформація до розкриття; в формі звітності дозволяється, при необхідності, включати додаткові статті, але тільки з переліку, наведеного в дод. 3 до Н(П)СБУ 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», із зазначенням їх коду. При цьому додаткова стаття повинна відповідати наступним вимогам: наведена в ній інформація повинна бути суттєвою, і її оцінка може бути достовірно визначена.

Для суб'єктів малого підприємництва національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати за формою згідно із додатком 2 до П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» передбачає існування змісту і форми Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м) та порядок заповнення його статей, а також зміст і форму Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-мс) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-мс) та порядок заповнення його статей.

Загальні засади щодо формування фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва та Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва є різними. Детальне порівняння Балансу та Звіту про фінансові результати свідчить, що у балансі (форма № 1-мс) є два розділи активу і три розділи пасиву, на відміну від Балансу (форми №1-м). Стосовно Звіту про фінансові результати, то форми № 1-м та 1-мс за структурою схожі між собою.

Укрупнені показники першої групи статей Балансу СМП з метою фінансового планування необхідно врахувати при аналізі ефективності використання необоротних активів, другої та четвертої – фінансової стійкості, третьої та п'ятої - ліквідності і платоспроможності суб'єкта господарювання.

Звіт про фінансові результати СМП згідно з П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» складається з одноступінчастої форми, яка має спрощений вигляд і дозволяє розрахувати фінансовий результат діяльності підприємства простим відніманням із загальної суми доходів загальної суми витрат. Навпаки, Звіт про фінансові результати, що формується відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», має багатоступеневу форму, в якій розрахунок фінансового результату здійснюється поетапно: спочатку визначається валовий прибуток як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); потім – фінансовий результат від операційної діяльності як алгебраїчна сума валового прибутку та іншого операційного доходу, за вирахуванням адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат; і, зрештою, – фінансовий результат діяльності підприємства як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (витрат) звичайної діяльності.

Таким чином, користувачі звітності СМП не отримують інформацію про суму валового прибутку (збитку) та прибутку (збитку) від операційної діяльності безпосередньо зі Звіту про фінансові результати. Тобто для інформаційного забезпечення фінансового планування СМП фінансової звітності недостатньо.

Висновки. Таким чином, внаслідок проведеного дослідження можемо констатувати, що сільськогосподарські підприємства здійснюють формування фінансової звітності відповідно до чинного законодавства. Ті аграрні формування, які є суб'єктами малого підприємництва, формують власну фінансову звітність відповідно до вимог П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». До недоліків даних форм звітності можна віднести скорочення інформативності щодо фінансового стану і операційної діяльності суб'єктів.

У той же час, важливим при призначеному для користувача аналізі бухгалтерської звітності є питання суттєвості показників, що відображаються в звітності. Окремі показники можуть бути недостатньо істотними для відображення їх в бухгалтерському балансі і звіті про фінансові результати. В цьому аспекті подальші дослідження повинні бути спрямовані на пошук і розробку документів, які органічно б доповнювали основні фінансові звіти щодо інформативності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гнилицька Л.В. Маніпулювання обліковими даними – погроза економічної безпеки підприємства / Л.В. Гнилицька // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3(15). – С. 5–14.
2. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / В.М. Жук. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. – 648 с.
3. Мервенецька В.Ф. Формування інформації у фінансовій та статистичній звітності сільськогосподарських підприємств для розрахунку макроекономічних показників // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 3. – С. 82–87.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pro-u4ot.info/
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: Наказ Міністерства фінансів України від від 25.02.2000 № 39. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00
6. Транченко О.М. Роль фінансової звітності в забезпеченні фінансової безпеки підприємства / О.М. Транченко // Економіка і організація управління. – 2014. – № 3 (19)-4 (20). – С. 277-280.
7. Шнейдман Л. Навіщо потрібні міжнародні стандарти фінансової звітності. [Електронний ресурс] / Л. Шнейдман. – Режим доступу: http://www.intalev.ua/?id=9608

УДК 339.37(477)

Волкова Н.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу
Одеського національного економічного університету

Гогняк І.О.
студент
Одеського національного економічного університету

АНАЛІЗ СТАНУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМКИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена аналізу сучасного стану галузі роздрібної торгівлі в Україні та динаміці її розвитку. Визначено характерні зміни у структурі роздрібної торгівлі у зв'язку з економічними змінами. Проаналізовано динаміку роздрібної торгівлі в областях України та у розрізі кількісних характеристик підприємств. Зроблено висновки щодо подальшого розвитку та трансформування галузі.

Ключові слова: роздрібна торгівля, товарооборот, оптова торгівля, галузь торгівлі, торгова площа.

Волкова Н.А., Гогняк И.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ
Статья посвящена анализу современного состояния отрасли розничной торговли в Украине и динамике ее развития. Определены характерные изменения в структуре розничной торговли в связи с экономическими изменениями. Проанализирована динамика розничной торговли по областям Украины и в разрезе количественных характеристик предприятий. Предоставлены выводы по дальнейшему развитию и трансформации отрасли.

Ключевые слова: розничная торговля, товарооборот, оптовая торговля, отрасль торговли, торговая площадь.

Volkova N.A., Hohniak I.O. AN ANALYSIS OF THE RETAIL SITUATION IN UKRAINE AND THE DIRECTION OF ITS DEVELOPMENT
This article analyzes the current state of the retail industry in Ukraine and dynamics of its development. Identified characteristic changes in the structure of retail trade due to economic changes. Analyze the dynamics of retail trade in Ukraine and the regions in terms of quantitative characteristics of enterprises. Submitted the conclusions on further development and transformation of the industry.

Keywords: retail, turnover, wholesale, trade, trading area.

Постановка проблеми. В Україні відбуваються трансформаційні процеси, пов'язані, насамперед, з євроінтеграцією, які торкаються як політичного устрою країни, так і її економіки та громадського життя. Роздрібна торгівля завжди була та буде важливою ланкою розвитку регіональної та національної економіки, а також стимулятором розвитку інших галузей, а у період трансформаційних змін вона набуває ще більшого значення. Такі процеси змінюють економічні умови, у яких функціонують об'єкти роздрібної торгівлі, викликають непропорційність їх розвитку. Максимально якісне, повне та швидке задоволення потреб населення вимагає збалансованого розвитку роздрібної торгівлі, раціональної територіальної організації, об'єктивної специфікації об'єктів роздрібної торгівлі. Це вимагає докладного аналізу стану галузі та дослідження процесів її розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади та проблематика даного питання були досліджені багатьма як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Зокрема, вони знайшли відображення у роботах таких авторів як О.І. Амош, В.П. Антонюк, В.В. Апопій, Н.О. Афендікова, В.М. Гейц, І.Ф. Гнибіденко, Н.О. Голошубова, П.Г. Гончаров, Ю.Е. Губеня, І.П. Міщук, О.Ф. Новікова, О.В. Памбухчіянц, В.М. Платонов, В.О. Соболєв. Проте низка проблем, пов'язаних із самим визначенням роздрібної торгівлі, аналізом стану галузі, напрямів розвитку та системою показників оцінки і досі не вирішені, що вимагає подальших глибоких досліджень.

Постановка завдання. Метою роботи є аналіз сучасного стану роздрібної торгівлі в Україні загалом та регіонах, а також визначення напрямків розвитку галузі, ґрунтуючись на вимогах, що трактують трансформаційні процеси та процес євроінтеграції.

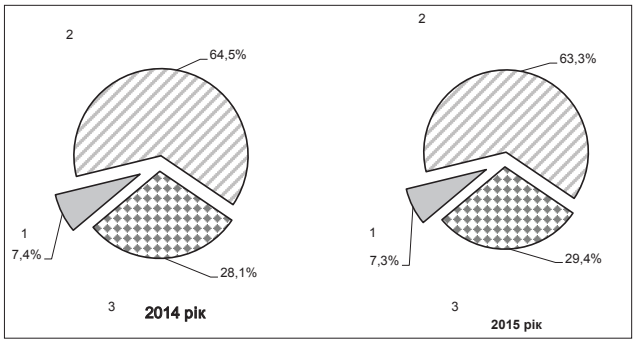
Виклад основного матеріалу дослідження. У першу чергу необхідно дослідити саме поняття «роздрібна торгівля». Зараз є досить багато наукових праць, які дають визначення роздрібної торгівлі та торговельної мережі, що різняться за своєю суттю. І.М. Бергер визначає торговельну мережу як сукупність роздрібних підприємств, які працюють на конкретній території, яка є окремою адміністративною одиницею [1, с. 2]. А І.О. Бланк зазначає, що реалізація товарів покупцям здійснюється через певні пункти продажу, які формують роздрібну торгівлю певного регіону [3, с. 45; 4]. В.К. Памбухчіянц та Л.П. Дашкова зробили вагомий внесок у розвиток дослідження роздрібної торгівлі. У своїх працях вони визначили, що процес обігу товарів і доведення їх до безпосередніх споживачів закінчується в роздрібній торговельній мережі, що складає основу матеріально-технічної бази торгівлі та є сукупністю торговельних підприємств [5, с. 25]. О.В. Памбухчіянц зауважує, що роздрібна торгова мережа – це сукупність великої кількості роздрібних торгових підприємств, що здійснюють купівлю-продаж товарів і надання послуг покупцям для їх особистого, сімейного та домашнього використання [6, с. 9]. У своїх працях Н.О. Голошубова характеризує роздрібну торгівлю як основну складову частину інфраструктури споживчого ринку. І якщо першою умовою розвитку роздрібного товарообороту є наявність товарів і послуг, які відповідають попиту покупців за асортиментом, якістю і ціною, то другою, не менш важливою умовою, є наявність широко розгалуженої, сучасно обладнаної та з високим рівнем якості обслуговування покупців роздрібної торговельної мережі. Продаж товарів населенню здійснюється через різні види об'єктів торгівлі, сукупність яких і складає в цілому роздрібну торгову мережу [7, с. 8].

За В.Ф. Єгоровим, роздрібна торгова мережа – це сукупність підприємств роздрібної торгівлі, розміщених в межах конкретної території [8, с. 27]. У роботах В.В. Апопія, І.П. Міщука, В.М. Ребицького роздрібна торгівля – це "загальну сукупність стаціонарних, напівстаціонарних, пересувних, віртуальних суб'єктів роздрібного продажу товарів і послуг, об'єднаних за територіальною ознакою [9, с. 300]. У працях В.М. Платонова роздрібна торгова мережа трактується як сукупність пунктів роздрібного продажу товарів [10, с. 20]. Н.О. Голошубова та О. Тимафєєва дають таку характеристику торговій мережі: «сукупність однотипних або різнотипних бізнес-одиниць, які здійснюють роздрібну торгівлю під однією торговою маркою, мають корпоративну стратегію діяльності, єдиний центр управління, координації та контролю, власний розподільчий склад, з якого здійснюється товаропостачання бізнес-одиниць, що входять до складу об'єднання» [11, с. 69].

Із зазначеного вище можна дати загальну характеристику роздрібної торгівлі. Це діяльність, пов'язана з купівлею і продажем товарів і послуг кінцевим споживачам для особистого, сімейного та домашнього використання, що не пов'язане з підприємницькою діяльністю. Через виконання перерахованих функцій задовольняються потреби споживачів. Також функціонування підприємств роздрібної торгівлі, як і усіх інших комерційних підприємств, направлене на отримання валового прибутку.

Ефективний розвиток роздрібної торгівлі, як і будь-якої іншої галузі, неможливий без ефективного аналізу її функціонування та виявлення оптимальних направлень подальшого розвитку і зростання.

У 2015 році на території України працювало 12,1 тисячі підприємств, що займалися роздрібною торгівлею. У 2014 році їх кількість була на 5,1% вища. З них кількість підприємств, що займаються роздрібною торгівлею (без продажу автомобілів, мотоциклів та пального) – 7,8 тисяч, що на 3,3% менше ніж у 2014 році.



1 – оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт
2 – роздрібна торгівля (крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами)
3 – інші види економічної діяльності

Рис. 1. Спеціалізація підприємств галузі торгівлі

На розвиток роздрібної торгівлі впливає також оптова торгівля, оскільки саме оптові торговельні підприємства в більшості випадків є постачальниками для роздрібних торгових підприємств. Аналіз сфери торгівлі України показав, що співвідношення між обсягами товарообороту роздрібної та оптової торгівлі виглядає так, як зазначено у таблиці 1.

Аналіз даних з таблиці 1 показує, що як у 2014, так і в 2015 роках обсяг оптового товарообороту був більшим за обсяг роздрібного. Так, у 2014 році абсолютна різниця між показниками склала 86 033,3 мільйонів

Таблиця 1

Структура обсягу торгівлі України [12; 13]

Показники	Роки	
	2014 р.	2015 р.
Оптовий товарооборот підприємств, млн.грн	987957	1178887,1
Оптовий товарооборот підприємств у % (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року	82,1	87,8
Оборот роздрібної торгівлі, млн.грн	901923,7	1018778,2
Оборот роздрібної торгівлі у % (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року	91,1	79,3
Сума	1889880,7	2197665,3

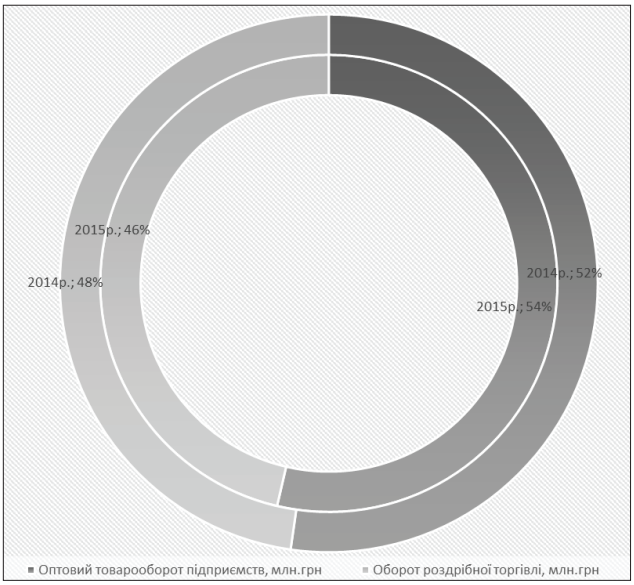


Рис. 2. Структура обсягу торгівлі України

гривень, при цьому частка роздрібної торгівлі склала 47,72%, а оптової – 52,28%. А у 2015 році різниця склала 160 108,9 мільйонів гривень, при цьому треба звернути увагу на те, що обсяг у порівняних цінах значно зменшився: оптовий товарооборот на 87,8%, а роздрібний – на 79,3%. Видно, що крім того, що у оптового товарообороту більший об'єм, там відбулося менше падіння. Відповідно, він почав займати більшу частку в загальному обсязі торгівлі (у порівняних цінах). У 2015 році частка роздрібної торгівлі склала 43,84%, а оптової – 56,16%.

Необхідно звернути увагу на структуру роздрібної торгівлі в регіонах України.

Дані таблиці 2 показують, що у 2015 році, порівняно з 2014 роком, обсяг роздрібної торгівлі зріс на 115 243,7 мільйонів гривень у абсолютному вираженні. Але важливо брати до уваги інфляцію, зміну курсу та інше, тому зіставлення необхідно робити у порівняних цінах – у такому випадку інформація є об'єктивною. Тому, використовуючи такий метод, видно, що у 2015 році обсяг впав на 19,8%, тобто на 1/5, що є суттєвим показником. Причиною є як економічна криза, так і політичні проблеми.

Звертаючи увагу на регіони, видно, що відбулося майже рівномірне зниження на 13-19%. Найбільш стійкою виявилася Київська область, яка втратила 9,4% обсягу роздрібної торгівлі, а найбільше зниження спостерігається у Запорізькій області – 20,7%

Таблиця 2

Структура роздрібної торгівлі в регіонах України [14; 15]

	Оборот роздрібної торгівлі за 2015 р., млн.грн	Оборот роздрібної торгівлі 2014 р., млн.грн.	Індекси фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі (у порівнянних цінах), %
Україна	1 018 778,2	903 534,5	80,2
Вінницька	34 345,6	29 566,1	86,3
Волинська	26 502,3	21 156,9	87,0
Дніпропетровська	95 160,5	80 894,6	80,6
Донецька	31 163,5	65 744,6	37,0
Житомирська	28 018,4	22 755,9	86,7
Закарпатська	24 749,6	20 200,4	86,9
Запорізька	47 998,7	43 742,0	79,3
Івано-Франківська	34 093,5	27 638,5	86,7
Київська	52 123,5	42 492,3	90,6
Кіровоградська	21 653,4	17 191,4	86,5
Луганська	7 871,3	21 969,9	29,6
Львівська	56 720,5	45 027,4	87,3
Миколаївська	28 595,1	23 903,6	81,9
Одеська	72 438,9	61 923,1	84,2
Полтавська	29 747,1	26 080,6	81,7
Рівненська	23 853,6	19 548,6	83,7
Сумська	22 551,0	18 701,2	84,1
Тернопільська	20 284,7	16 895,6	86,9
Харківська	83 475,6	71 640,3	81,1
Херсонська	26 497,3	21 538,5	86,1
Хмельницька	25 693,0	22 550,6	83,5
Черкаська	27 778,5	23 656,4	85,3
Чернівецька	17 324,4	14 777,0	86,3
Чернігівська	21 614,9	18 007,1	82,7
м. Київ	158 523,3	125 931,9	86,1

(якщо не приймати до уваги Донецьку та Луганську області). В Одеській області обсяг роздрібної торгівлі у порівняних цінах знизився на 15,8%, тоді як абсолютний приріст склав 10 515,8 мільйонів гривень.

Найбільшою складовою частиною в обсязі роздрібної торгівлі України є місто Київ, на нього припадає 15,56% загального обсягу. При цьому у 2015 році він зазнав зменшення на 13,9% порівняно з 2014 роком.

Наведені дані у графічному вигляді представлено на рисунку 3.

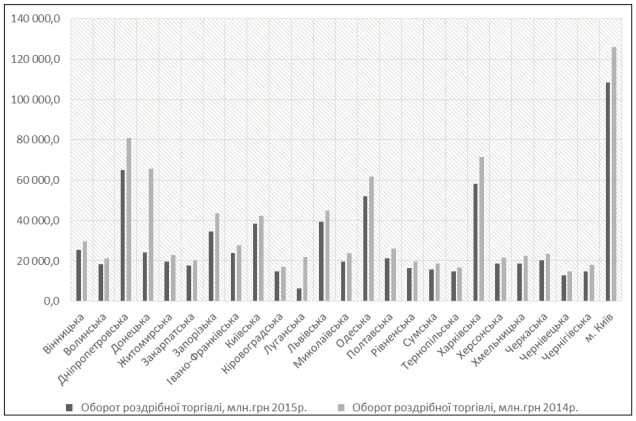


Рис. 3. Обсяг роздрібної торгівлі у 2014 та 2015 роках у регіонах України

Аналіз показав, що у 2015 році обсяг роздрібної торгівлі знизився, як і у 2014 році. Проте, для аналізу самої галузі та наданих послуг, а також перспектив розвитку, необхідно звернути увагу на кількість наявних підприємств та площу, яку вони займають.

За організаційними формами суб'єктів економіки найбільша кількість підприємств, які здійснювали роздрібну торгівлю, припадала на товариства з обмеженою відповідальністю (49,4%).

У 2015 році в Україні на балансі підприємств (юридичних осіб), які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі, налічувалося 38,5 тис. магазинів. Відносно 2014 року кількість магазинів загалом зменшилася на 0,4%, у тому числі у містах та селищах міського типу їх кількість зросла на 1,3%, у сільській місцевості – зменшилася на 5,9% і становила відповідно 30,2 тис. та 8,3 тис. магазинів.

Торгова площа магазинів відносно 2014 року зменшилася на 0,4% і на у 2015 році становила 7,7 млн. м^2. При цьому в містах та селищах міського типу вона скоротилася на 0,5% і склала 7 млн.м^2, у сільській місцевості – збільшилася на 0,7% і становила 0,7 млн.м^2. Торгова площа в розрахунку на один міський магазин була в 2,6 рази більша, ніж на один сільський – 231 м^2 і 89 м^2 (попереднього року відповідно 236 м^2 і 83 м^2).

У 2015 році діяло 17,9 тис. продовольчих і 20,6 тис. непродовольчих магазинів. Порівняно з 2014 роком кількість продовольчих магазинів скоротилася на 0,2%, непродовольчих – на 0,5%.

Видно, що не дивлячись на зменшення обороту, кількість магазинів майже не змінилася, як і їх площа. Це говорить про те, що удар кризи по роздрібній торгівлі у вигляді підвищення закупівельних цін та падіння платоспроможності населення був відчутним, але не знизив прибутки такою мірою, щоб призвести до закриття точок продажу.

Найбільш відсутні зміни торкнулися сільської місцевості, де доходи населення похитнулися найбільш суттєво. Так, якщо загальний темп зниження кількості магазинів склав 0,4%, то у сільській місцевості – 5,9%. Але треба зауважити, що попри загальне скорочення торговельної площі, у сільській місцевості вона зросла на 0,7%. Можна зробити висновки, що частина дрібних магазинів закрилася, не витримавши кризи та конкуренції, а більші – частково розширилися за рахунок нових споживачів.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені аналітичні та теоретичні дослідження дозволяють визначити основні напрямки розвитку роздрібної торгівлі в Україні:

- Раціоналізація розміщення роздрібної торговельної мережі, підвищення доступності у сільській місцевості.
- Удосконалення логістики для більш швидкого надходження товарів та їх збуту.
- Диверсифікація магазинів згідно потреб районів, де вони розміщуються.
- Інтенсивне впровадження нових методів продажу для удосконалення розвитку торгівлі, впровадження нових послуг, клієнтоорієнтованість.
- Інтенсивне удосконалення «інтернет-торгівлі» – напрямку, яких займає надзвичайно велику частку в усіх розвинутих країнах.

Таким чином, запропоновані заходи дозволять оптимізувати роздрібну торгівлю, диверсифікувати її, удосконалити територіальну організацію, зробити більш доступною для споживачів та покращити задоволення їх потреб. Шлях інтенсивного розвитку дозволить зменшити негативні наслідки кризи та піднесе на новий рівень саму галузь торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бергер И.Н., Чижевская Е.А. Торговые услуги / И.Н. Бергер, Е.А. Чижевская. – К. : Техника, 1984 – 192 с.
2. Бергер И.Н., Задорожний В.К., Огородник М.А. Построение и размещение розничной торговой сети / И.Н. Бергер, В.К. Задорожний, М.А. Огородник. – К., 1974 – 114 с.
3. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : УФИМБ, 1997. – 408 с.
4. Бланк И.А. Торговый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 488 с.
5. Дашкова Л.П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий / Л.П. Дашкова, В.К. Памбухчіянц. – М. : ИВЦ Маркетинг, 2000. – 336 с.
6. Памбухчиянц О.В. Технология розничной торговли : учебник для начального профессионального образования по проффесии «Продавец, контролер-кассир» / О.В. Памбухчиянц. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 284 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Н.О. Голошубова. – К. : Книга, 2004. – 560 с. Економічний форум 2/2016 67
8. Егоров В.Ф. Организация торговли : учебник для вузов / В.Ф. Егоров. – Санкт-Петербург : Питер, 2004. – 352 с.
9. Апопій В.В. Організація торгівлі : підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
10. Платонов В.Н. Организация торговки : учеб. пособие / В.Н. Платонов. – Минск : БГЭУ, 2002. – 287 с.
11. Тимофєєва О. Проблеми розвитку продовольчих торгових мережі в Україні // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №6. – С. 69–76.
12. Оптовий та роздрібний товарооборот за 2014 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/sr/roz/roz_u/roz2014_u.htm
13. Оптовий та роздрібний товарооборот за 2015 рік [Електронний ресурс]] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/sr/roz/roz_u/roz1215_u.htm
14. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств за 2014 рік [Електронний ресурс]] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/sr/sr/sr_u/sr1214_u.htm
15. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств за 2015 рік [Електронний ресурс]] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/sr/sr/sr_u/sr1215_u.htm

УДК 657.42-047.44

Гриліцька А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту
Черкаського державного технологічного університету

Ковтун Н.І.
студент
Черкаського державного технологічного університету

ВИЗНАННЯ ТА ОЦІНКА ЗАПАСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті описано особливості визнання та методи оцінки запасів для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства. Запропоновано нові методи оцінки вибуття виробничих запасів у системі управлінського обліку, що забезпечують керівництво підприємств необхідною інформацією для встановлення ціни на власну продукцію та визначення точки беззбитковості.

Ключові слова: запаси, виробничі запаси, вартість виробничих запасів, методи оцінки вибуття запасів.

Грилицкая А.В., Ковтун Н.И. ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ЗАПАСОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье описаны особенности признания и методы оценки запасов для осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Предложены новые методы оценки выбытия производственных запасов в системе управленческого учета, которые обеспечивают руководство предприятий необходимой информацией для установления цены на собственную продукцию и определения точки безубыточности.

Ключевые слова: запасы, производственные запасы, стоимость производственных запасов, методы оценки выбытия запасов.

Grylitska A.V., Kovtun N.I. RECOGNITION AND EVALUATION OF IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

The paper describes the features of the recognition and evaluation of methods to carry out production and business enterprises. The new evaluation methods of disposal of inventory in the system of management accounting, management companies providing the necessary information for establishing the prices of their products and determine the break-even point.

Keywords: stocks, inventories, value of inventory, valuation methods of disposal of stocks.

Постановка проблеми. Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства всіх форм власності та галузей економіки використовують виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Вони посідають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності. Виробничі запаси є складовою частиною групи матеріальних ресурсів, які формують економічні (виробничі) ресурси.

Для максимальної ефективності системи управління запасами з правильною організацією фінансово-господарської діяльності кожного підприємства необхідна чітка та досконало розроблена методика оцінки запасів, що викликає значний практичний інтерес у зв'язку з потребою визначення реальної вартості запасів.

Саме тому у кожного підприємства існує необхідність обирати саме такий методу оцінки виробничих запасів, який найбільш достовірний у його виробничо-господарській діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації та ведення бухгалтерського обліку запасів приділяли увагу в різні часи такі вітчиз-

няні учені та фахівці в галузі обліку, як, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, Н.В. Ткаченко, І.В. Жолнер, В.В. Бабіч. Серед закордонних вчених можна виділити таких, як Д. Коултер, Е. Шеперд, Р. Саксена, О. Митчелл, Р. Акофф, Д. Хедлі. Незважаючи на значний інтерес до обраної теми, деякі питання визначення та оцінки виробничих запасів на підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації різних методів визначення та формування вартості й оцінки вибуття виробничих запасів в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запаси – це одна з найбільш важливих і значних частин активів підприємства. Вони посідають особливе місце у складі його майна, у виробничій сфері та в торгівлі, а також належать до оборотних активів.

Під виробничими запасами розуміють активи, які використовуються для подальшого продажу, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1]. Це придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві. У процесі виробництва виробничі запаси використовуються неоднаково. Деякі з них повністю споживаються у технологічному процесі (сировина і матеріали), інші – змінюють тільки свою форму і розмір (мастильні матеріали, фарби), треті – входять до складу виробу без будь-яких змін (запасні частини), четверті – лише сприяють виготовленню виробів, але не включаються до їх маси або хімічного складу (МШП).

У бухгалтерському словнику даються такі визначення виробничих запасів:

1) сукупність всіх матеріалів, які має підприємство;

2) придбані або самостійно виготовлені вироби, які підлягають подальшій переробці на підприємстві;

3) частина оборотних засобів на підприємстві, ще не залучених до процесу виробництва, і засобів, що не надійшли на робочі місця;

4) матеріальні елементи виробництва, які одноразово та повністю переносять свою вартість на новостворений продукт.

Інформацію щодо визнання та первісної оцінки, оцінки вибуття та на дату балансу містять П(С)БО 9 «Запаси», МСБО 2 «Запаси» та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів.

Відповідно до п. 4 П(С)БО 9 «Запаси» запаси – це активи, які:

– утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

– перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

– утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також керування підприємством [1].

Запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група (вид). Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

Первісною вартістю запасів, що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з таких фактичних витрат:

– суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків;

– суми ввізного мита;

– суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;

– транспортно-заготівельні витрати; сума транспортно-заготівельних витрат, що узагальнюється на окремому субрахунку рахунків обліку запасів, щомісячно розподіляється між сумою залишку запасів на кінець звітного місяця і сумою запасів, що вибули за звітний місяць;

– інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, придатному для використання у запланованих цілях (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і підвищення якісно технічних характеристик запасів) [1].

У разі, якщо на момент оприбуткування запасів неможливо достовірно визначити їх первісну вартість, такі запаси можуть оцінюватися та відображатися за справедливою вартістю з наступним коригуванням до первісної вартості. Первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, визнається їхня виробнича собівартість, яка визначається за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [2]. Первісною вартістю запасів, що внесені до статутного капіталу підприємства, визнається погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість. Первісною вартістю запасів, одержаних підприємством безоплатно, визнається їх справедлива вартість. Первісна вартість одиниці запасів, придбаних у результаті обміну на подібні запаси, дорівнює балансовій вартості переданих запасів. Якщо балансова вартість переданих запасів перевищує їх справедливу вартість, то первісною вартістю отриманих запасів є їх справедлива вартість. Різниця між балансовою і справедливою вартістю переданих запасів включається до складу витрат звітного періоду. Первісною вартістю запасів, що придбані в обмін на неподібні запаси, визнається справедлива вартість отриманих запасів.

Під час відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продажу та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з таких методів:

– ідентифікована собівартість відповідної одиниці запасів;

– середньозважена собівартість;

– собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО);

– нормативні затрати;

– ціни продажу.

Для всіх одиниць бухгалтерського обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів.

Запаси, які відпускаються, та послуги, що виконуються для спеціальних замовлень і проектів, а також запаси, які не замінюють одне одного, оцінюються за ідентифікованою собівартістю.

Оцінка за середньозваженою собівартістю проводиться по кожній одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів. Оцінка кожної операції з вибуття запасів може здійснюватись за середньозваженою собівартістю ділен-

ням сумарної вартості таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції. Оцінка запасів за методом ФІФО базується на припущенні, що запаси використовуються у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство (відображені у бухгалтерському обліку), тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів [5, с. 92].

Оцінка за нормативними затратами полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимального наближення нормативних затрат до фактичних норми затрат і ціни повинні регулярно у нормативній базі перевірятися і переглядатися. Оцінка продукції за нормативними затратами використовується до фактичної виробничої собівартості.

Оцінка за цінами продажу заснована на застосуванні підприємствами роздрібної торгівлі середнього проценту торговельної націнки товарів. Цей метод можуть застосовувати (якщо інші методи оцінки вибуття запасів не виправдані) підприємства, що мають значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торговельної націнки [6, с. 124].

Застосування лише зазначених методів оцінки вибуття виробничих запасів у системі управлінського обліку неповністю забезпечує керівництво підприємств необхідною інформацією в системі оптимізації ціноутворення на власну продукцію, роботи та послуги та визначення точки беззбитковості [4], тому пропонується до використання ще два методи: ЧІФО й ЕІФО.

Оцінка вибуття запасів за методом ЧІФО (cheapest – in – first – out), тобто «найдешевший – у – перший – із», ґрунтується на припущенні, що спочатку вибувають найдешевші запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та ін. вибуття)[4]. Отже, цей метод ефективний під час формування собівартості продукції, на яку існує жорстка конкуренція на ринку або є потреба у визначенні мінімально допустимої ціни реалізації. Методи списання виробничих запасів, зазначені в П(С)БО 9, не враховують конкурентоспроможність певного виду продукції на ринку.

Отже, метод ЧІФО дає можливість украй мінімізувати вартість використаних виробничих запасів у собівартості окремої продукції за рахунок віднесення виробничих запасів із більшою закупівельною ціною до собівартості продукції, яка має більш вигідне становище із реалізацією на ринку.

Метод ЕІФО (expensive – in – first – out), тобто «найдорожчий – у – перший – із», ґрунтується на припущенні, що спочатку вибувають найдорожчі запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інші види вибуття).

Висновки. Отже, проаналізувавши методи оцінки запасів, встановили, що однаково прийнятного методу як з метою надання інформації про фінансово-майновий стан підприємства, так і з метою виведення найбільш достовірного фінансового результату не існує. Вибір методу оцінки активів залежить від характеристик, якими повинна володіти облікова інформація, і від завдань, заради розв'язання яких складається фінансова звітність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 зі змінами та доповненням [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» : затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 1 січня 2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
4. Домбровська Н.Р. Методи оцінки виробничих запасів підприємства при їх використанні згідно з національними стандартами / Н.Р. Домбровська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_7/137.pdf.
5. Шамота Г.М. Вдосконалення методів оцінки вибуття виробничих запасів / Г.М. Шамота, О.І. Федько // Економічні погляди: теорія і практика : збірник тез наукових робіт міжнародної науково-практичної конференції (3–4 лютого 2012 р.). – О., 2012. – Ч. ІІ. – С. 28–31.
6. Шендригоренко М.Т. Облік виробничих запасів: актуальні питання та напрямки їх вирішення / М.Т. Шендригоренко // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. – 2013. – № 2. – С. 102–106. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkei_2013_2_21.pdf.

УДК 657.65.012.32

Скрипник М.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну

Матюха М.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київського національного університету технологій та дизайну

ВИЗНАЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Дослідження присвячено визначенню ролі управлінського обліку та звітності під час формування інформаційного ресурсу підприємства. Розкрито вимоги до управлінського обліку, що пред'являються на різних рівнях формування інформаційного потенціалу підприємства. Проаналізовано відмінності індивідуальних компонентів інформаційних завдань управлінського обліку на сучасному етапі розвитку підприємств.

Ключові слова: управлінський облік, інформація, інформаційний ресурс, інформаційний потенціал, джерела інформації.

Скрипник М.И., Матюха Н.Н. ОПРЕДЕЛЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В СИСТЕМЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Исследование посвящено определению роли управленческого учета и отчетности при формировании информационного ресурса предприятия. Раскрыты требования к управленческому учету, предъявляемые на различных уровнях формирования информационного потенциала предприятия. Проанализированы различия индивидуальных компонентов информационных задач управленческого учета на современном этапе развития предприятий.

Ключевые слова: управленческий учет, информация, информационный ресурс, информационный потенциал, источники информации.

Skrypnyk M.I., Matyukha M.M. DEFINITION OF MANAGEMENT ACCOUNTING INFORMATION IN POTENTIAL

The research is devoted to the role of management accounting and reporting in the formation of an information resource company. Reveals the requirements for management accounting which presented different levels of information forming potential of the company. The differences of individual components of information management accounting tasks in the current development of enterprises.

Keywords: management accounting, information resource, information potential sources of information.

Постановка проблеми. Еволюція розвитку інформаційного забезпечення прийняття рішень офіційно визначила два види бухгалтерського обліку – фінансовий і управлінський. Такий поділ викликаний необхідністю забезпечення системи управління підприємством адекватною системою економічної інформації. Вважається, що фінансовий облік має пріоритетні позиції в організаційній системі забезпечення прийняття рішень на підприємстві. Традиційно прийнято вважати фінансовий облік ієрархічною вершиною інформаційного забезпечення підприємства. Саме для даного виду обліку на вітчизняному рівні визначають нормативні акти, регламентують його ведення для всіх підприємств. У переважній більшості поняття бухгалтерського обліку асимілюють із поняттям фінансового обліку. Відповідно, методологічні засади бухгалтерського обліку розглядаються переважно за фінансовим обліком, призначення якого – формувати фінансову звітність. Вивчаючи управлінський облік, особливу увагу слід звернути на технологічні напрями її формування та представлення користувачам. Автоматизований обробіток інформації стає вагомим технологічним критерієм, що впливає на параметри оцінок, даних користувачами, що робить управлінський облік пріоритетним елементом інформаційного забезпечення зацікавлених користувачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і методології використання інформації управлінською ланкою в процесі прийняття рішень висвітлено у працях відомих українських дослідників П.Й. Атамаса [1], М.Т. Білухи [2], Ф.Ф. Бутинця [3], С.Ф. Голова [4], С.В. Івахненкова [5], Л.В. Нападовської [6], М.С. Пушкаря [7], М.Г. Чумаченка [8], а також зарубіжних учених: М.А. Вахрушиної [9], К. Друрі [10], В.Б. Івашкевича [11], Б.Є. Нідлза [12], В.Ф. Палія [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомі проведенні дослідження щодо інформаційного забезпечення керівництва, залишається недостатньо розкритою проблема підготовки і подання даних управлінського обліку та звітності в новій постматеріальній економіці. В економічній літературі тривалий час управлінський облік та звітність розглядали як спосіб представлення інформації управлінському персоналу, що звужувало можливості використання даних, оцінки окремих показників як у поточному, так і перспективному відношенні.

Мета статті полягає у визначенні оціночно-моніторингових принципів ведення управлінського обліку та звітності й її окремих показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. У теоретичному плані управлінському обліку необґрунтовано відводиться другорядне місце, переважно його пов'язують з обліком витрат і калькулюванням собівартості продукції. Причиною такого положення, по-перше, є офіційно визнаний державою статус фінансового обліку, фактично для якої він служить і відповідно регламентується. З іншого боку, оскільки фінансовий облік регламентується, він піддається алгоритмізації, що спонукає відводити першочергову базову роль саме фінансовому обліку в програмних інформаційних продуктах з автоматизації обліку.

Але, як свідчить світовий досвід, атрибутом розвиненої ринкової економіки з розвиненою конкуренцією у сфері інформаційного забезпечення є саме управлінський облік. Саме започаткування системи управлінського обліку дало поштовх до розширеного розвитку оперативного інформаційного забезпечення

прийняття ефективних управлінських рішень та формування стратегічного розвитку діяльності підприємств. Без налагодженого управлінського обліку діяльність підприємства стає некерованою або керованою економічно не грамотно, саме тому даний вид обліку тією чи іншою мірою ведеться фактично на всіх підприємствах – великих, середніх і малих, різного напряму економічної діяльності. Відповідно до об'єктів, які він обліковує, та до його предмета, це є облік виробничий – на підприємствах із виробництва продукції і послуг, і комерційний – на підприємствах товарного обігу. Логічним тут буде зазначити, що первинний облік і первинна звітність (звіт касира, матеріально відповідальної особи) будуть інформаційною основою бази даних управлінського обліку залежно від належності підприємства до сфери виробництва чи торгівлі, а також залежно від галузей чи підгалузей кожної сфери виробничий та комерційний облік як два види первинного обліку, що об'єднує управлінський, є основою формування управлінської звітності.

Необхідно зауважити, що назву обліку «управлінський» визначили свого часу за кордоном не стільки тому, що інформація, отримувана за даними цього обліку, використовувалася для управління, а більшою мірою тому, що цей облік вели безпосередньо на місцях для управління виробничими чи торговими процесами, тобто для управлінців. Безперечним є те, що управлінський облік ведеться без застосування принципу подвійного запису і, відповідно, без використання рахунків бухгалтерського обліку.

Але управлінський облік не обмежується інформацією, яка фіксується в первинних документах і звітах матеріально відповідальних осіб і узагальнюється в підсумкових регістрах до їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Він базується на узагальнені даних бухгалтерського обліку та іншій не обліковій систематизованій та узагальненій інформації. Відповідно, згрупувавши дані різноманітних джерел інформації, такий облік у своїй основі є підсумковим, який представляє інформацію у згрупованому вигляді, а відповідно до предмета, який він охоплює, як уже зазначалося, це є облік виробничий, чи комерційний. Відповідно, управлінський облік містить виробничу, комерційну та іншу інформацію, необхідну користувачам, що узагальнюється в системі управлінської звітності. До управлінської звітності можна віднести звітність, яка формується на основі даних такого обліку аналогічно звітності, яку отримують на основі даних бухгалтерського обліку: фінансову і статистичну. Відповідно, управлінський облік характеризується як інструмент (ресурс), необхідний управлінцям для прийняття рішень, що формує систему необхідної інформації у звітних аналітичних формах.

Нині інформаційні функції управлінського обліку значно розширилися, на його основі розвиваються інші напрями інформаційного забезпечення управлінців та бізнес-процесів, такі як контролінг та стратегічний управлінський облік. Розвиток управлінського обліку призводить до зміни організації інформаційної системи підприємства. Наслідком такого розвитку є рівні коригування інформаційних комунікацій підприємства і можливої зміни інформаційного простору управлінців, залежно від економічного стану підприємства. Для виконання функцій менеджеру необхідна інформація, а її отримання пов'язане з отриманням нових даних, які можуть вплинути на прийняття рішення, організацію всієї системи комунікацій підприємства. Формування інформаційних ресурсів для різних рівнів управління може супроводжуватися централізацією (на етапі росту економіки) або децентралізацією (на етапі зрілості) повноважень.

Вимоги до управлінського обліку, що пред'являються на різних рівнях формування інформаційного потенціалу, а також тип і характер даних, що підтримують цей процес, можуть бути різні. Так, на першому рівні, під час постановки цілей, провідну роль відіграють дані зовнішнього характеру: тенденції розвитку економіки в цілому і конкретних ринків, стан конкурентного середовища і динаміка платоспроможного попиту та ін. Інформація внутрішнього характеру (дані про стан виробничого і кадрового потенціалу, продукції, що випускається та ін.) особливо важлива під час вироблення критеріїв оцінки ступеня досягнення цілей структурними підрозділами або конкретними працівниками.

Другий рівень забезпечує розподіл функцій і повноважень у системі управління, від чого залежить добір даних управлінського обліку. Кожний рівень системи управління отримує не тільки певні повноваження і відповідальність, але й сукупність інформаційних потоків і ролей в інформаційному ресурсі підприємства. Таким чином, інформаційне навантаження на певний рівень управління повинно бути адекватним його повноваженням, відповідно, управлінський облік має формувати інформаційно оптимальні потоки даних.

Третій рівень інформаційного ресурсу управлінського обліку формально визначає та закріплює певні ролі управлінців, що має частково формалізувати інформаційний ресурс підприємства. Цей етап полягає у створенні системи внутрішнього та зовнішнього документообігу, який повинен підтримувати систему розроблення і прийняття управлінських рішень.

На четвертому рівні відбувається насичення інформаційної системи оновленими показниками, що характеризують діяльність підприємства в цілому й окремих його підрозділів. Вихідна інформація, яка формується при цьому, необхідна для оцінки досягнутих результатів діяльності, виявлень порушень для їх усунення. Наприклад, підприємство, яке функціонує в конкурентному середовищі, має особливу увагу приділяти інформації про асортимент продукції, що випускається, та елементів, що впливають на дані показники: час уведення нових виробів (продукції) в масове виробництво, частка реалізації нових видів продукції в загальному обсязі збуту продукції. Саме на такі показники слід звернути увагу управлінцям підприємства під час характеристики оцінки гнучкості і пристосовності до ринкового середовища.

На п'ятому рівні проходить доповнення створеного інформаційного ресурсу управлінського обліку новими показниками – ефективності і результативності (окупності науково-практичних досліджень і розробок, рентабельності виробництва і продажів нових виробів, ефективності рекламних витрат, витрат на просування продукції тощо).

У спеціальних процедурах формування інформаційного потенціалу на базі управлінського обліку мають бути забезпечені шляхи підтримання конкурентоспроможності та формування показників про запровадження технології, нових засобів виробництва й обслуговування виробничих операцій, доцільність комунікаційної системи і кадровий потенціал підприємства, його структурних підрозділів.

Визначення джерел інформації управлінського обліку є важливим і необхідним елементом планування інформаційного ресурсу. Добір інформації має проводитися з точки зору сприйняття інформації та

економічного потенціалу підприємства, який характеризується організаційними компонентами: безперебійністю, оптимальними обсягами і достовірністю. Відповідно, на етапі планування доцільно скласти перелік необхідної інформації для формування оптимальної кількості показників необхідних управлінському персоналу, структуру інформаційної бази в рамках всього підприємства, для його повноцінного функціонування з урахуванням економічної доцільності ресурсу (рис. 1).

Наведена схема має забезпечити орієнтовну тематичну структуру та класифікацію інформації на вхідну, внутрішню та вихідну як можливий варіант реалізації підходу до формування інформаційного ресурсу підприємства залежно від індивідуальних компонентів завдань управлінського обліку. Також представлений варіант буде визначатися характером і масштабом діяльності підприємства з урахуванням конкретної структури підприємства і функціональними обов'язками співробітників, урахуванням технологічної оснащеності. Процедура складання «інформаційного кошика» повинна проводитися з урахуванням споживачів тієї чи іншої інформації всередині підприємства. Таким чином, ставиться завдання визначити, яка інформація потрібна, з яких джерел вона надходить, кому і для яких цілей усередині підприємства вона призначається.

Одне джерело інформації (наприклад, джерело нормативної інформації) може забезпечувати кілька користувачів (підрозділів) усередині підприємства, так само як і потреби одного користувача можуть не обмежуватися єдиним джерелом інформації.

Так, наприклад, служба маркетингу має потребу в отриманні цінової інформації, нормативної, інформації про стан справ у науковій сфері в частини нових розробок, патентів та ін. Природно, що постачальниками такої інформації будуть різні джерела. Облік джерел інформації та їх користувачів усередині підприємства дає змогу найбільш ефективним чином спланувати і організувати власне процес інформаційного забезпечення. Саме управлінський облік завдяки своїм властивостям має стати основою інформаційного забезпечення (елементом інформаційної логістики) потреб різних користувачів в інформації з того чи іншого джерела і прив'язкою цих потреб до даного джерела, що дасть змогу централізувати процес формування інформаційного ресурсу підприємства, що, своєю чергою, може дати скорочення витрат на пошук, збір та обробку інформації.

Централізація забезпечення надходження зовнішньої інформації представляється тим більш актуальною, що саме дані потоки становлять більшу частину споживаної інформації та інтегруються з внутрішньою інформацією, що генерується самим підприємством (бухгалтерський облік і звітність, розроблення нової продукції, облік персоналу та ін.). Подібна централізація більш-менш успішно вирішується засобами сучасних автоматизованих систем обліку. У ході формування інформаційного ресурсу підприємства, основою якого є управлінський облік, має бути вирішено низку організаційних, технічних і технологічних проблем. Переважну більшість такого роду проблем має бути вирішено за

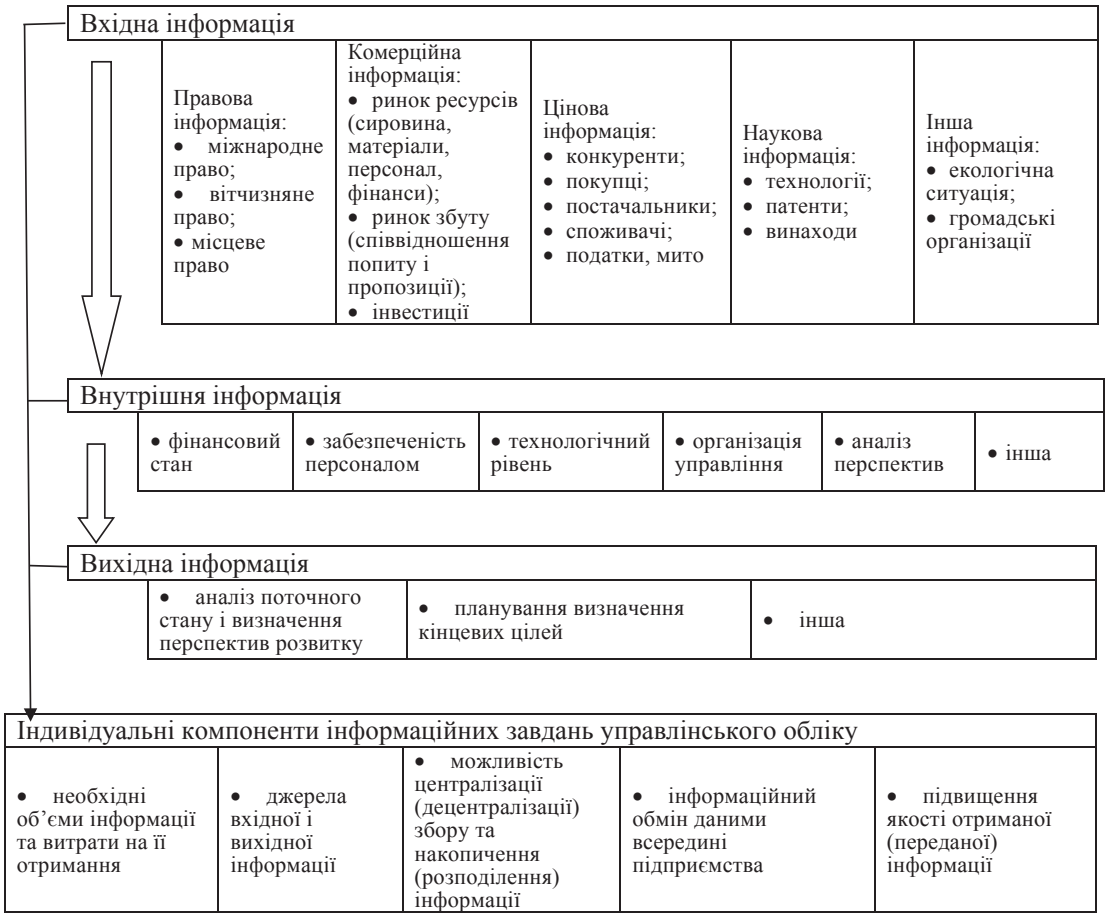


Рис. 1. Інформаційні потоки та компоненти інформаційних завдань управлінського обліку

допомогою використання сучасних автоматизованих систем обліку. Зокрема, це різний формат даних, що надходять із різних джерел (навіть однорідної інформації), що ускладнює її зіставлення і приведення до однакового виду. Інша проблема полягає в різному ступені деталізації інформації, одержуваної з різних джерел, а також асиметричності і недосконалості інформації, що призводить до перешкоджання збору і пошуку необхідної інформації в конкретному випадку, великих витрат праці та часу на її отримання та обробку.

Отримання, подальша обробка та використання інформації – затратні процеси, тому процедура вибору інформаційних джерел повинна виключати перезавантаження співробітників зайвою інформацією. У зв'язку із цим виникає проблема визначення ступеня довіри до того чи іншого інформаційного джерела. Одне з рішень означених проблем полягає у проведенні оцінки джерел інформації серед самих менеджерів (безпосередніх користувачів інформації). У цьому зв'язку на початковому етапі формування інформаційного ресурсу підприємства має забезпечуватися процедура опитування користувачів щодо добору і представлення інформації. Обробка таких матеріалів має вплинути на систему управлінського обліку підприємства та сформувати рейтинг довіри («якості») використовуваних і потенційних джерел інформації. Так, джерела, які не заслуговують довіри, отримують найменший рейтинг, і навпаки. Таке ранжування може проводитися на основі попереднього досвіду з урахуванням репутації джерела, за рекомендаціями інших фахових підприємств. Необхідною умовою управлінського обліку є моніторинг рейтингу, а також установлення меж, які позначають придатність того чи іншого джерела для використання управлінцями. Формалізація переліку джерел та їх рейтингів може служити для керівництва корпоративним стандартом під час формування інформаційного ресурсу.

Аналізуючи функції планування інформаційного ресурсу різних центрів відповідальності, можна визначити, який структурний підрозділ підприємства бере на себе відповідальність за формування доходів і витрат економічного суб'єкта. У цілому може бути розглянуто такі аспекти:

• центр відповідальності за витратами – структурний підрозділ підприємства, що формує витрати (основні і допоміжні цехи, обслуговуючі підрозділи, об'єкти соціальної сфери і т. п., а також підрозділи, що відповідають за постачання підприємства матеріальними цінностями, рух цінних паперів і використання кредитних ресурсів);

• центр відповідальності за доходами – підрозділи підприємства, що відповідають за реалізацію продукції власного виробництва та товарів (у натуральному і грошовому вираженні), виконання робіт та надання послуг, рух цінних паперів, здачу майна в оренду і т. п.;

• центр відповідальності за прибутком – більшість підрозділів підприємства, де можна зіставляти доходи і витрати за певним напрямом діяльності;

• центр відповідальності за інвестиціями – підрозділ підприємства, формує інвестиційний портфель економічного суб'єкта.

Таким чином, складання плану формування інформаційного потенціалу підприємства передбачає участь у плануванні всіх підрозділів підприємства для вироблення єдиної узгодженої програми функціонування економічного суб'єкта на найближчу перспективу в межах делегування завдань і відповідальності за їх виконанням. Такий підхід є результатом спільного пошуку управлінців підприємства для вироблення кращого рішення щодо використання інформаційних ресурсів. Приймаючи рішення про збір (пошук) тієї чи іншої інформації з того чи іншого джерела, менеджери повинні визначити можливі (прямі і непрямі) витрати, доступність інформації, її достатність і якість.

Висновки. Отже, управлінський облік складається з виробничої та комерційної систем інформаційного забезпечення, є основою для формування інформаційного ресурсу підприємства. Формування релевантної інформації у вигляді згрупованої та систематизованої інформаційної системи є основою для планування, координації управлінських рішень сучасного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атамас П.Й. Управлінський облік : [навч. посіб.] / П.Й. Атамас ; 2-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
2. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / М.Т. Білуха. – К., 2000. – 692 с.
3. Бухгалтерський управлінський облік : [підручник] / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]. – Житомир : Рута, 2005. – 480 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003.– 704 с.
5. Івахненков С.В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології / С.В. Івахненков. – К. : Знання, 2005. – 286 с.
6. Нападовська Л.В. Управлінський облік : [монографія] / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 390 с.
7. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту : [монографія] / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
8. Чумаченко М.Г. Розвиток управлінського обліку в Україні / М.Г. Чумаченко // Баланс. – 2000. – № 23. – С. 27–29.
9. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет : [учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям] / М.А. Вахрушина ; 6-е изд., испр. – М. : Омега–Л, 2007. – 570 с.
10. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учебник] / К. Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
11. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 5. – С. 15–18.
12. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 495 с.
13. Палий В.Ф. Управленческий учет система внутренней информации / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 2. – С. 57–59.
14. МСА 500 «Аудиторські докази» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://proaudit.com.ua/audit/mijnarodni_standarti_auditu/ponyattya-i-vidi-auditorskix-dokaziv.html.
15. ДСТУ ISO 9001:2009 Національний стандарт України система управління якістю. Вимоги. (ISO 9001:2008, IDT)) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gerelo.dp.ua/index/info_dstu_iso_9001-2009.html.

СЕКЦІЯ 8
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.138:659.1(477.8)

Ілляшенко С.М.
доктор економічний наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету (Україна),
доктор хабілітований, професор,
завідувач кафедри маркетингу
Економіко-гуманітарного університету (м. Бєльсько-Бяла, Польща)

Шипуліна Ю.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Сумського державного університету

Ступнікова К.Б.
студентка
Інституту фінансів, економіки та менеджменту імені Олега Балацького
Сумського державного університету

КОМУНІКАЦІЙНА ЕФЕКТИВНІСТЬ САЙТУ КАФЕДРИ ЯК ІНСТРУМЕНТУ ФОРМУВАННЯ ЇЇ ІМІДЖУ ТА ПРОСУВАННЯ В ІНТЕРНЕТІ

У статті викладено результати аналізу комунікативної ефективності інтернет-технологій ВНЗ на прикладі сайту кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю Сумського державного університету (УІД СумДУ). Отримані результати можуть бути використані для подальшого підвищення комунікативної ефективності інструментів інтернет-маркетингу, що допоможуть ефективно управляти іміджем ВНЗ та його підрозділів у інтернет-просторі. Аналіз комунікативної ефективності сайту був проведений у такій послідовності: відвідуваність сайту та структура відвідувачів; часові характеристики відвідувань; джерела трафіку; пошукові запити; гаджети, що використовуються відвідувачами, тощо.

Ключові слова: імідж, позиціонування, ринок науково-освітніх послуг, комунікативна ефективність, інтернет-маркетинг, сайт кафедри.

Ильяшенко С.Н., Шипулина Ю.С., Ступникова К.Б. КОММУНИКАТИВНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ САЙТА КАФЕДРЫ КАК ИНСТРУМЕНТА ФОРМИРОВАНИЯ ЕЕ ИМИДЖА И ПРОДВИЖЕНИЯ В ИНТЕРНЕТЕ

В статье изложены результаты анализа коммуникативной эффективности интернет-технологий ВУЗов на примере сайта кафедры маркетинга и управления инновационной деятельностью Сумского государственного университета (УИД СумГУ). Полученные результаты могут быть использованы для дальнейшего повышения коммуникативной эффективности инструментов интернет-маркетинга, которые помогут эффективно управлять имиджем ВУЗа и его подразделений в интернет-пространстве. Анализ коммуникативной эффективности сайта был проведен в такой последовательности: посещаемость сайта и структура посетителей; временные характеристики посещений; источники трафика; поисковые запросы; гаджеты, используемые посетителями, и тому подобное.

Ключевые слова: имидж, позиционирование, рынок научно-образовательных услуг, коммуникативная эффективность, интернет-маркетинг, сайт кафедры.

Illiahenko S.M., Shypulina Y.S., Stupnikova K.B. COMMUNICATIVE EFFECTIVENESS OF THE DEPARTMENT'S WEBSITE AS A TOOL FOR ITS IMAGE FORMATION AND ONLINE PROMOTION

The article presents results of the analysis of communicative effectiveness of Internet technologies at universities on the example of the website of the Marketing and Innovation management Department of the Sumy State University (MID of SSU). The results can be applied for further improvement of communication efficiency of online marketing tools. This will assist maintenance of the image of the university and its departments in the Internet environment. Website communication effectiveness analysis was conducted in the following order: website traffic and visitor structure; temporal characteristics of visits; traffic sources; searches; gadgets used and others.

Keywords: image, positioning, research and educational services market, communicative efficiency, online-marketing, website of the department.

Постановка проблеми. Інструменти інтернет-маркетингу все частіше використовуються для підвищення ефективності політики просування науково-освітніх послуг ВНЗ. Вивчення досвіду провідних навчальних закладів світу свідчить про те, що одним з пріоритетних напрямів у їх діяльності стає реалізація маркетингових стратегій, що передбачають розширення присутності в інтернет-просторі, використання найсучасніших інтернет-технологій та інструментів для формування і посилення власного іміджу, встановлення і підтримання зв'язків зі споживачами науково-освітніх послуг, особами, які впливають на споживчий вибір, колегами, представниками науки і бізнесу, просування науково-освітніх послуг тощо [6].

Просувати освітні послуги через Інтернет, зробити інтернет-технології дієвими і ефективними

можна лише шляхом детального вивчення специфіки застосування кожного з інструментів і чіткого планування способів їх використання. Практика свідчить про те, що найбільша частка потенційних споживачів науково-освітніх послуг отримують інформацію через мережу Інтернет. Відповідно, ефективне застосування інструментів інтеренет-маркетингу у політиці просування сприятиме формуванню контингенту студентів ВНЗ та посиленню його позитивного іміджу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений авторами аналіз показав, що проблеми застосування інструментів і технологій маркетингу у сфері науково-освітніх послуг досить повно висвітлені у літературі. Зокрема, цією проблематикою займалися О. Баталова [2], Б. Братаніч [3], В. Вознюк [5], А. Костюченко [10], М. Абабкова [1]. Останніми роками посилився інтерес науковців і практиків до питань використання інтернет-маркетингу як засобу просування та формування іміджу ВНЗ на ринку освітніх послуг. Безпосередньо цю проблематику досліджують А. Ковальчук [9], Д. Шевченко [11], С. Ілляшенко [6–8] та інші науковці. Водночас динамічність змін в системі вищої освіти та стрімкий розвиток інтернет-технологій вимагають подальших досліджень щодо удосконалення практики застосування інструментів і технологій інтернет-маркетингу вітчизняними ВНЗ та їх підрозділами. Сучасні інтернет-технології дають ВНЗ можливість вивести на якісно новий рівень процес взаємодії з оточуючим середовищем (абітурієнтами, їх батьками, вчителями шкіл, студентами, колегами з інших ВНЗ, бізнес-середовищем, органами регіональної і державної влади тощо), побудувати ефективні канали комунікації для власного позиціонування.

Мета статті полягає у проведенні аналізу комунікативної ефективності сайту кафедри маркетингу та УІД СумДУ як інструмента формування її іміджу та просування в Інтернеті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Web-система кафедри маркетингу та УІД СумДУ включає сайти кафедри (http://www.km.fem.sumdu.edu.ua) та журналу «Маркетинг і менеджмент інновацій» (http://mmi.fem.sumdu.edu.ua); групи в соціальних мережах "Facebook" – 1 група (https://www.facebook.com/kmuid), «ВКонтакте» – 2 групи (https://vk.com/mk.sumy).

Створити сайт – це практично теж саме, що створити електронний (віртуальний) офіс кафедри, який буде відкритий для всіх цілодобово у будь-який день тижня. Абітурієнти, їх батьки, колеги та інші зацікавлені особи можуть зайти туди в будь-який зручний час і познайомитися з тим, що їм пропонується. Раціональна структура і зручна навігація, оригінальний привабливий дизайн і унікальний контент є одними з важливих складових ефективного використання сайту. Сайти з добрим оформленням ставлять до прикладу Web-дизайнери, унікальний контент викликає і «підігріває» інтерес до сайту, а різноманітні пошукові системи забезпечують ресурс відвідувачами. В результаті з'являються зовнішні посилання на сайт, юзабіліті приводить до збільшення часу, яке проводить відвідувач на сайті, глибини перегляду ресурсу, а продумана структура допомагає досягнути поставленої задачі – пробудження інтересу відвідувачів до сайту (перегляд сторінок з контактами, участь в опитуванні чи конкурсі, скачування цікавої інформації тощо) та стимулювання повторних відвідувань. Дизайн сайту кафедри маркетингу та УІД створений з використанням трьох кольорових відтінків: сірого, темно-синього та білого. Використання «холодних» фарб не роздратовує користувача, дає змогу без напруги тривалий час працювати з ресурсом.

Для аналізу комунікативної ефективності сайту ми використовували стандартні інструменти "Yandex-metrika" [4]. У ході аналізу виконувалося порівняння комунікативної ефективності різних заходів інтернет-маркетингу кафедри маркетингу і УІД. Параметри фіксувалися за період з 1 жовтня 2012 р. по 1 жовтня 2016 р. Результати аналізу представлено нижче.

На рис. 1 представлено результати відвідуваності сайту за аналізований період. Загальна кількість відвідувань за цей період склала 96 418. У 2012 р. найбільше відвідувань було в листопаді – 3 459; у 2013 р. – в жовтні (3 232); 2014 р. – в листопаді (2 939); у 2015 р. – листопаді (2 319); у 2016 р. – в квітні (2 004). Кількість унікальних відвідувачів за чотири роки склала 53 674 особи. Кількість переглядів сторінок на сайті за звітний період становить 288 704, найбільший перегляд сторінок спостерігався у 2013 р. Як ми бачимо, з кожним роком кількість візитів зменшується. Це зумовлено тим, що стрімко зростає популярність соціальних мереж, і вся інформація, як правило, дублюється на сторінках соціальних груп кафедри («Вконтакте» та "Facebook").

Аналіз вікової структури відвідувачів (рис. 2а) дав такі результати: 25–34 роки – 35,7%, 18–24 роки – 32,6%, 45 років і старше – 20,1%, 35–44 роки – 6,21%, молодше 18 років – 5,35%. Тобто більшу частину відвідувачів складають молоді викладачі та аспіранти, а також студенти.

Щодо статевої структури, то більшу частину аудиторії складають жінки – 55,4%, чоловіки займають 44,6% (рис. 2б).

Відмови (частка візитів, у межах яких відбувся лише один перегляд сторінки, що тривав менше 15 секунд) становлять 18,5%.

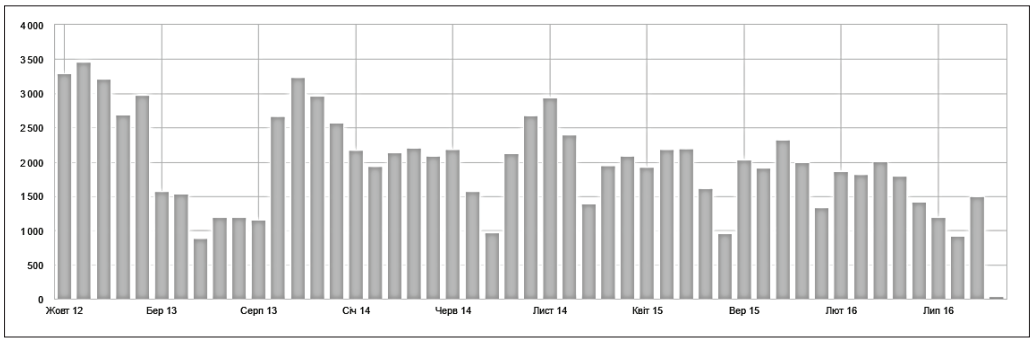


Рис. 1. Число візитів на сайт кафедри з 1 жовтня 2012 р. по 1 жовтня 2016 р.

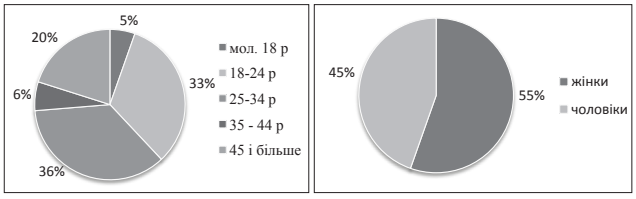


Рис. 2. Поділ аудиторії: а) за віком; б) за статтю

Що стосується глибини перегляду, тобто кількості переглянутих сторінок за візит, то більшість візитерів (78,7%) переглянули лише одну сторінку, 14,8% – 2–3 сторінки, 4,92% – 8–15 сторінок та 1,64% – 4–7 сторінок. Це говорить про те, що більше трьох четвертей відвідувачів переглянули лише головну сторінку сайту.

Тривалість часу перебування відвідувачів на сайті розподілилася таким чином: 45,5% відвідувачів перебували на сайті 10–29 секунд; 18,5% – 0 секунд (тобто відмова); 5,98% – 30–59 секунд; 5,62% – 1 хвилину; 8,6% – 5–19 хвилин;15,8% більше – 20 хвилин.

Основна частина аудиторії (60%) відвідує сайт кафедри з 15:00 до 23:00. Більшість людей переходе на сайт кафедри з сайту СумДУ – 51,8%, з сайту науково-навчального інституту ФЕМ імені Олега Балацького – 12,8%, з сайту журналу «Маркетинг і менеджмент інновацій» – 11,9%. Щодо соціальних мереж, то значна частка відвідувачів здійснює перехід на сайт кафедри з таких мереж, як «ВКонтакте» – 55,2%, “Facebook” – 44,8%.

Що стосується зведення джерел переходів, то значна частина переходів здійснювалась з пошукових систем – 51,5%; прямі заходи становлять 26,3%; переходи із соціальних мереж – 7,9%; внутрішні переходи – 4,9%; переходи за посиланнями на сайтах – 9,4%; з інших джерел – 0,23%.

Найбільша частина відвідувачів заходить на сайт, використовуючи пошукову систему “Google” – 83%. З «Яндекса» заходять 13,3% відвідувачів, 3,3% візитів відбувається з “Mail.ru”.

Найчастіше на сайт кафедри маркетингу та УІД СумДУ заходять з персонального комп’ютера – 86,6%.

Аналізуючи пошукові фрази, слід зазначити, що найчастіше використовуються такі: «кафедра маркетингу СумДУ», «управління інноваційною діяльністю», «маркетинговий менеджмент» (рис. 3).

Аналіз місцезнаходження відвідувачів показав, що найбільша частка відвідувачів (93,3%) була з України, 3,22% – з Росії, 0,54% – з Польщі, 0,5% – з Білорусії, 2,4% –з інших країн.

Окрім статистичного аналізу даних за допомогою інструментів Web-аналітики, було проведено опитування серед студентів кафедри маркетингу та УІД, студентам було запропоновано оцінити окремі параметри сайту за 5-бальною шкалою (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка ефективності сайту кафедри маркетингу та УІД

Показники	Оцінка
Доступність інформації	4,13
Релевантність інформації	3,87
Зручність у користуванні	3,69
Стилістика сайту	3,56
Середня оцінка сайту	3,81

Результати свідчать про недостатню оцінку сайту студентами і необхідність проведення комплексу заходів щодо поліпшення його комунікативної ефективності.

Висновки. Узагальнюючи результати виконаного аналізу, можна зробити такі висновки.

1) З кожним роком кількість відвідувачів сайту кафедри зменшується. Це зумовлено активним використання соціальних мереж, де більшість часу проводить цільова аудиторія кафедри. Більшість інформації дублюється на сторінках у «ВКонтакте» та “Facebook”. Сайт має інформаційний характер, тому для залучення користувачів необхідно публікувати інформацію також і розважального характеру (фото та відеоматеріали з навчальної та позанавчальної діяльності, проведення цікавих опитувань для студентів). Адаптація сайду до мобільних пристроїв зробить користування ним більш зручним та мобільним, бо більшість аудиторії має мобільні пристрої.

2) Більшу частку відвідувачів сайту складають аспіранти та викладачі, а також студенти, меншу частку складають абітурієнти та їх батьки. За статевою ознакою переважають жінки. Це говорить про те, що відвідування сайту відбувається через необхідність вирішення «робочих моментів». Тому потрібно придумати нові рубрики на сайті для залучення більшої кількості студентів, а також абітурієнтів та їх батьків.

3) Велика частина аудиторії переглянула лише першу сторінку сайту, а це говорить про невелику зацікавленість. Тому потрібно вжити заходів, щоб цільовій споживач хотів залишитися на сайті, переглянути якомога більше сторінок і дізнатися більше інформації про кафедру.

4) Більшість переходів відбувається через пошукові системи, що говорить про те, що користувачі, як правило, цілеспрямовано вводять запити в пошукових системах. Основними джерелами переходів на сайт кафедри є сайти ФЕМ, журналу «Маркетинг і менеджмент інновацій», СумДУ тощо та соціальні мережі «ВКонтакте» і “Facebook”.

5) Основними відвідувачами сайту є мешканці України, за ними зі значним відривом слідують мешканці Росії, проте зростає кількість відвідувачів з країн далекого зарубіжжя, географія відвідувачів постійно розширюється. Це свідчить про те, що сайти ще не є досить відомими та користуються популярністю переважно у вузького кола від-

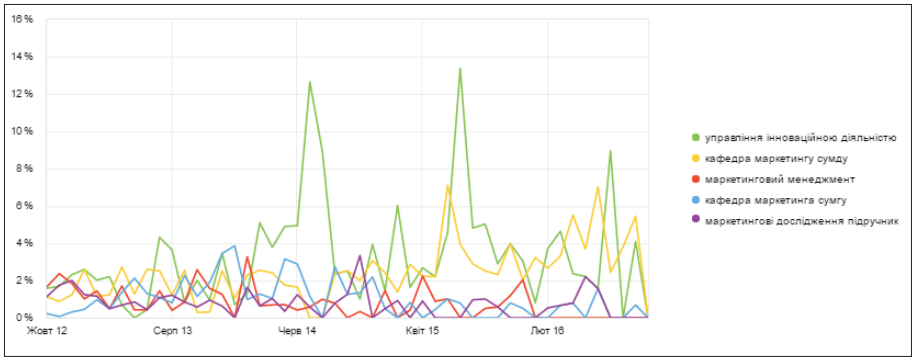


Рис. 3. Пошукові фрази

відувачів, що проживають на території країн СНД. Тому для збільшення кількості відвідувачів необхідно більше приділити уваги популяризації англомовних версій сайтів та просуванню їх у таких пошукових мережах, як, зокрема, "Yahoo", "Exalead", де зосереджена більшість англомовних користувачів. Це дасть змогу збільшити кількість зовнішніх посилань на ресурси та підвищити їх рейтинг у мережі Інтернет.

Отримані результати повинні стати основою для розроблення плану дій щодо формування системи заходів для підвищення комунікативної ефективності аналізованої WEB-системи, основу якої становить сайт кафедри маркетингу та УІД СумДУ, а їх узагальнення дасть змогу цілеспрямовано управляти просуванням ВНЗ та їх підрозділів у інтернет-просторі, більш ефективно використовувати наявні ресурси. На це і повинні бути спрямовані подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абабкова М. Маркетинг образовательных услуг. Маркетинговые технологии в управлении международным образованием : [учеб. пособие] / М. Абабкова. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 149 с.
2. Баталова О. Специфика маркетинговых коммуникаций на рынке образовательных услуг / О. Баталова // Экономическая наука и практика : материалы междунар. науч. конф. – Чита, 2012. – С. 110–114.
3. Братаніч Б. Маркетинг в освіті як предмет філософського аналізу : автореф. дис. … докт. філософ. наук : спец. 09.00.10 «Філософія освіти» / Б. Братаніч. – К. : Інститут вищої освіти АПН України, 2006. – 20 с.
4. Веб-аналітика для підвищення ефективності сайту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://metrika.yandex.ru.
5. Вознюк В. Маркетинг освітніх послуг : [навчальний посібник] / В. Вознюк. – Луцьк : Волинська книга, 2007. – 64 с.
6. Ілляшенко С. Застосування інноваційних інтернет-технологій для підвищення конкурентоспроможності ВНЗ / С. Ілляшенко, Ю. Шипуліна // Сучасні проблеми економіки та менеджменту : тези доповідей Міжнар. наук.-практ. конференції. – Львів, 2011. − С. 57–58.
7. Ілляшенко С. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу / С. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 2. – № 4. – С. 64–74.
8. Ілляшенко С. Комунікаційна ефективність WEB-технологій у маркетингу науково-освітніх послуг / С. Ілляшенко, Ю. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 69–78.
9. Ковальчук М. Використання інтернет-технологій для формування іміджу навчального закладу / М. Ковальчук, Н. Сердуніч // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т.4. – С. 200–202. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_4/200-202.pdf.
10. Костюченко А. Специфіка маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринкового середовища / А. Костюченко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5 (3). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201153/43-49.pdf.
11. Шевченко Д. Интернет-маркетинг в ВУЗах / Д. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://shevm.blogspot.com/2011/02/blog-post_09.htm.

УДК 608.4:339.1:336.2

Миронова Л.Г.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки
Класичного приватного університету

Кучерова Г.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Класичного приватного університету

РЕКУРСИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ НАМІРІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ЩОДО ВИКОНАННЯ ПОДАТКОВОГО ОБОВ'ЯЗКУ

У статті удосконалено методологічний підхід до оцінювання податкової поведінки суб'єктів оподаткування, що, на відміну від існуючих, базується на основі побудови рекурсивної моделі. За результатами моделювання доведено, що наміри суб'єктів господарювання торгівельної галузі відносно справляння податків формуються під впливом очікувань щодо їх ділової активності, рівня податкової свідомості та системи податкового контролю.

Ключові слова: справляння податків, рекурсивне моделювання, ділова активність, суб'єкти господарювання, змінні, податкова свідомість.

Миронова Л.Г., Кучерова А.Ю. РЕКУРСИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ НАМЕРЕНИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ ПО СОБЛЮДЕНИЮ НАЛОГОВОГО ДОЛГА

В статье усовершенствован методологический подход к оцениванию налогового поведения субъектов налогообложения, что, в отличие от существующих, базируется на основе построения рекурсивной модели. По результатам моделирования доказано, что намерения субъектов хозяйствования торговой отрасли относительно уплаты налогов формируются под влиянием ожиданий относительно их деловой активности, уровня налоговой сознательности и системы налогового контроля.

Ключевые слова: уплата налогов, рекурсивное моделирование, деловая активность, субъекты хозяйствования, переменные, налоговое сознание.

Mironova L.G., Kucherova G.Yu. THE APPLICATION OF PATH MODELLING IN THE FORMING THE INTENTIONS OF THE SUBJECTS OF THE SECTOR OF THE TRADE INDUSTRY FOR THE PERFORMANCE OF TAX DUTIES

The article has improved the methodological approach to assessing the tax behavior of subjects of taxation, which, unlike existing ones, is based on the construction of a recursive model. Based on the results of the simulation, it is proved that the intentions of business entities of the trade sector regarding the payment of taxes are formed under the influence of expectations about their business activity, the level of tax consciousness and the tax control system.

Keywords: payment of taxes, recursive modeling, business activity, business entities, variables, tax consciousness.

Постановка проблеми. Досліджений наявний теоретико-методологічний досвід оцінювання податкової поведінки демонструє один вагомий недолік – статичність отриманих оцінок та орієнтація на вже отримані результати. Тобто, відсутній механізм запобігання ухиленню від сплати податків на основі передбачення формування намірів суб'єктів оподаткування. Враховуючи те, що будь-яка професійна діяльність, як і оподаткування, це процеси, то саме в контексті обумовлення динамічності причинно-наслідкових зв'язків, їх етапності виникнення доречно будувати будь-які моделі й методи оцінювання та передбачення податкової поведінки. Таким чином, потребують вивчення питання не фактичного виявлення ухильників, а виявлення та запобігання їх намірам. Завдання ускладнюється потребою врахування саме якісних показників. На наш погляд, вирішення питання динамічних змін утворених причинно-наслідкових зв'язків у процесі оподаткування можливе й за умов використання методології побудови рекурсивних моделей, що виступають більш якісним форматом побудови кореляційно-регресійних моделей за потреби врахування якісних параметрів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним проблемам розвитку оподаткування та його впливу на соціально-економічну систему суб'єктів господарювання, проблемам розвитку податкової культури та дисципліни, аспектам державного регулювання системи оподаткування присвятили праці: В. Л. Андрущенко, В. І. Аранчій, В. П. Вишневський, А. С. Вєткін, О. Д. Данилов, О. М. Десятнюк, Т. І. Єфименко, В. А. Ільяшенко, Ю. Б. Іванов, С. В. Каламбет, Т. В. Калінеску, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, А. І. Крисоватий, В. М. Мельник, А. А. Олешко, В. В. Письменний, А. М. Поддєрьогін, О. В. Покатаєва, Д. Н. Серебрянський, Л. Л. Тарангул, О. Ю. Тімарцев, О. М. Тищенко, Т. В. Тучак, С. І. Юрій та ін. Суперечливість податкових процесів, постійна присутність податкового конфлікту знижує ефективність прямих адміністративно-правових регуляторів впливу, що зумовлює необхідність розвинення свідомого прийняття рішень суб'єктами оподаткування незалежно від їх соціально-податкової ролі.

Проблемі розвитку свідомого оподаткування, його складових, взаємозв'язків із економікою та податковою культурою присвячено наукові праці провідних зарубіжних фахівців, зокрема І. А. Майбурова, Макса Еверест-Філіпса, Річарда Сандала, Нигяря Гашимзаде, Гарета Д. Майлс, Френка Пагед, Меттью Д. Раблен, Біргера Нерре, Фріца Ноймарка, Еріка Кірхлера та ін. При цьому, залишається складним питанням обґрунтування намірів щодо справляння податків суб'єктами господарювання.

Метою статті є обґрунтування доцільності використання та реалізація рекурсивного моделювання формування намірів суб'єктів господарювання торгівельної галузі щодо виконання податкового обов'язку.

Виклад основного матеріалу. Рекурсивне моделювання базується на обґрунтуванні почергового

виникнення причинно-наслідкових зв'язків між чинниками, що дає змогу обґрунтувати єдину траєкторію отримання можливих результатів без зворотнього зв'язку.

Так, Y – остання у траєкторії руху залежна змінна, а X – змінні, що обумовлюють Y, тобто [1]:

$$X_a \rightarrow X \rightarrow X_b \rightarrow Y, \quad (1)$$

де X_a – множина змінних, що передують X; X_b – множина змінних наступних за X; Y – залежна змінна.

На основі проведеної ідентифікації детермінант податкової поведінки та їх взаємозв'язків, а також за наведеним правилом сформовано структуру рекурсивної моделі (рис. 1) щодо формування наміру виконувати податковий обов'язок суб'єктами господарювання.

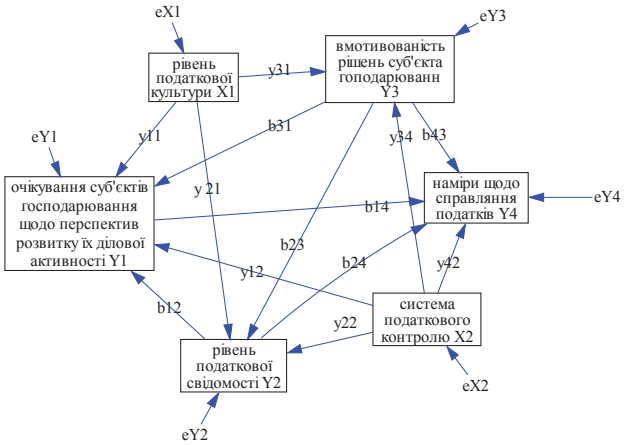


Рис. 1. Структура рекурсивної моделі формування наміру суб'єкта господарювання щодо справляння податків і зборів

Джерело: розроблено автором

Гіпотетична модель побудована на основі обґрунтованих структурних рівнянь, в основі яких лежать причинно-наслідкові зв'язки ендогенних змінних у жорсткій послідовності, що не мають оберненого зв'язку.

Залежною змінною виступають наміри щодо справляння податків і зборів, а незалежними змінними – очікування суб'єктів господарювання щодо перспектив розвитку їх ділової активності, рівень податкової культури, вмотивованість рішень суб'єкта господарювання, система податкового контролю, реалізація якої дає змогу передбачити ухилення від сплати податків.

З метою визначення наміру щодо виконання податкового обов'язку суб'єктом оподаткування формується схема причинно-наслідкових зв'язків на основі експертних оцінок, соціологічних досліджень, власних знань дослідника, що виражаються коефіцієнтом, який описує взаємозв'язок мінливості залежної змінної від мінливості незалежної за допомогою стандартного відхилення в умовах сталості інших чинників. Такий підхід дає змогу врахувати причинно-наслідкові зв'язки між змінними, що носять як якісний, так і кількісний характер, та максимально відповідає сфері оподаткування саме як процесу.

На рис. 1 зв'язок екзогенних змінних із ендогенними пояснюється коефіцієнтом γ_{ij}, де i – індекс ендогенної змінної, а j – екзогенної. Тоді як ендогенні параметри між собою пов'язані коефіцієнтом β_{nm}, де n – індекс залежної змінної, а m – незалежної.

Тоді запропонована гіпотетична модель може бути описана такими рівняннями:

$$Y_1 = y_{11}x_1 + y_{12}x_2 + b_{31}y_3 + b_{12}y_2 + ey_1, \quad (2)$$

$$Y_2 = b_{23}y_3 + y_{21}x_1 + y_{22}x_2 + ey_2, \quad (3)$$

$$Y_3 = y_{31}x_1 + y_{34}x_2 + ey_3, \quad (4)$$

$$Y_4 = b_{43}y_3 + b_{14}y_1 + b_{24}y_2 + y_{42}x_1 + ey_4. \quad (5)$$

Таким чином, рішення побудованих рівнянь методом найменших квадратів дають змогу передбачити наміри суб'єктів оподаткування щодо виконання податкового обов'язку.

З метою практичної реалізації пропонованого підходу враховано такі припущення:

– вмотивованість рішень суб'єкта господарювання визначається річним рівнем податкового навантаження з урахуванням обсягів соціальних внесків;

– рівень податкової культури та свідомості за результатами досліджень [2] проявляється в показниках податкової дисципліни, зокрема, через рівень штрафних санкцій;

– система податкового контролю характеризується типами від ліберального до фіскально-адміністративного, що визначається частотою контрольно-перевірочних робіт;

– наміри суб'єкта господарювання щодо справляння податків характеризуються можливістю справляння податків у повному (частковому) обсязі, або ухилення від них. Визначаються на основі результатів опитування суб'єктів господарювання, або заданими очікуваннями суб'єктів господарювання щодо перспектив розвитку їх ділової активності в частині відсотку осіб, які ухиляються від відповідей, що дає змогу припустити про їх наміри відхилитися в процесі діяльності від податкових норм;

– очікування суб'єктів господарювання щодо перспектив розвитку їх ділової активності визначаються за даними Державної служби статистики відповідно до Методики розрахунку індикаторів ділових очікувань згідно з вимогами розширеного Спеціального стандарту поширення даних Міжнародного валютного фонду, затвердженої наказом Державної служби статистики України від 30.12.2014 р. № 411.

Враховуючи те, що за останній період 2014–2015 рр. левову частку ВВП формує суб'єкти господарювання торговельного сектору національної економіки, наведемо показники очікувань його суб'єктів господарювання (табл. 1). За даними табл. 1, спостерігаємо очікуване суб'єктами господарювання торговельної галузі суттєве погіршення за всіма показниками до 3 кварталу 2015 р. на тлі зростання цін. Лише у 4 кварталі 2015 р. спостерігається уповільнення темпів зниження показників за рахунок підвищення рівня кількості замовлень, уповільнення скорочення персоналу на тлі подальшого зростання цін та скорочення запасів. Враховуючи припущення рекурсивної моделі формування наміру суб'єкта господарювання щодо справляння податків, наведемо статистичні вхідні дані (табл. 1).

За даними табл. 1, розраховано кореляційні зв'язки (-1<r<1), що наведено на рис. 2, за змістом яких можна стверджувати наступне. Наміри відносно відхилення від податкових норм у процесі діяльності суб'єктів господарювання формуються в торговельній галузі під прямим (система податкового контролю r=0,59, рівень податкової свідомості r=0,72, очікування суб'єктів господарювання щодо перспектив розвитку їх ділової активності r=0,76) та оберненим впливом (вмотивованість рішень суб'єкта

Таблиця 1

Балансові показники очікувань суб'єктів господарювання (оптової та роздрібної торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт) щодо перспектив розвитку їх ділової активності, % до загальної кількості опитаних підприємств

Квартали/ роки	Фінансовий результат діяльності підприємства за 2015 р. – оборот	Кількість працівників	Обсяг замовлень у постачальників на вітчизняні товари	Обсяг замовлень у постачальників на імпортні товари	Продуктивність праці	Ціна реалізації товарів
1/2013	9	2	8	6	19	17
2/2013	13	1	9	4	9	0
3/2013	19	1	12	9	24	14
4/2013	-3	-2	3	-1	16	13
1/2014	8	-2	7	3	19	38
2/2014	-8	-9	-3	-13	5	42
3/2014	-6	-12	-8	-12	5	39
4/2014	-21	-12	-15	-19	2	38
1/2015	-46	-13	-39	-39	0	75
2/2015	-17	-13	-21	-21	0	56
3/2015	-11	-10	-10	-10	0	52
4/2015	-5	-2	-2	-4	0	52

Джерело: узагальнено автором на основі [3]

господарювання r=(-0,40)), скупний результат якого становить r=0,81. Система податкового контролю тісно пов'язана (r=0,97) із очікуваннями суб'єктів господарювання щодо зміни фінансових результатів, рівнем податкової свідомості (r=0,98).

Таблиця 2

Вхідні дані для розрахунку рекурсивної моделі формування намірів справляння податків суб'єктів господарювання (оптової та роздрібної торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт) в Україні

Роки	Наміри суб'єкта господарювання щодо справляння податків, Y4	Очікування суб'єктів господарювання щодо перспектив розвитку їх ділової активності, Y1	Рівень податкової свідомості, Y2	Вмотивованість рішень суб'єкта господарювання,%, Y3	Система податкового контролюX2	Рівень податкової культури, X1
2013	56,25	9,5	0,34	72000	36,26	32220
2014	59,25	-6,75	0,37	33613	34,48	7 963822
2015	36,75	-19,75	0,35	21663	35,82	4 611007

Джерело: запропоновано автором

Дуже тісний зв'язок також пояснюється функціональної залежністю факторів, при цьому має середній за значенням зв'язок із вмотивованістю рішень суб'єкта господарювання (r=0,61) та намірами щодо справляння податків (r=0,59). Зв'язок рівня податкової культури із очікуваннями щодо фінансових результатів, вмотивованістю рішень суб'єктів господарювання та рівнем податкової свідомості є тісним, проте, оберненим (r=(-0,63), r=(-0,93) та r=(-0,67) відповідно), що пояснюється обмеженістю впливу контрольно-перевірочної діяльності на формування податкової культури. Крім того, зв'язок фактору рівня податкової свідомості тісний і прямий із фактором намірів щодо справляння податків (r=0,72), із фактором очікувань суб'єктів господарювання щодо перспектив розвитку їх ділової активності (r=0,98).

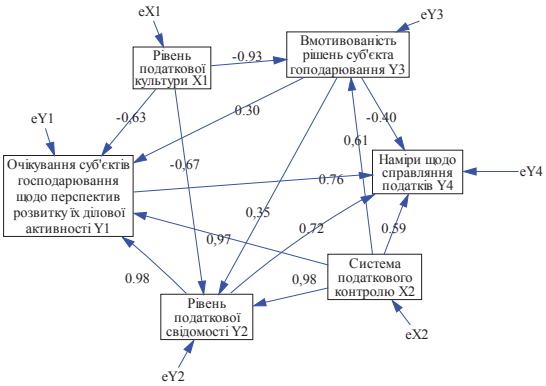


Рис. 2. Кореляційні зв'язки рекурсивної моделі формування наміру суб'єкта господарювання щодо справляння податків

Джерело: обчислено автором

Зв'язок рівня очікувань із намірами щодо справляння податків пояснюється тісним прямим зв'язком (r=0,76). Враховуючи наявність статистичних даних лише за три роки, побудувати адекватну регресійну модель не уявляється можливим.

Висновки. Наміри суб'єктів господарювання торговельної галузі відносно справляння податків формуються під впливом очікувань щодо їх ділової активності, рівня податкової свідомості та системи податкового контролю. На підставі проведеного дослідження удосконалено методологічний підхід до оцінювання податкової поведінки суб'єктів оподаткування, що, на відміну від існуючих, базується на основі побудови рекурсивної моделі, залежною змінною в якій виступають наміри щодо сплати податків і зборів, а незалежними змінними – умови оподаткування, адміністрування податків, фінансовий стан, податкова культура, задоволеність умовами оподаткування, контроль, що дає змогу передбачити можливість ухилення від сплати податків у перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Agata Niemczyk, The Application of Path Modelling in the Analysis of Consumer Behaviour in the Cultural Tourism Market, Economics & Sociology. – 2014. – Vol. 7. – № 1. – P. 204–216.
2. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки : монографія / Г. Ю. Кучерова. – Запоріжжя : КПУ, 2016. – 416 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ukrstat.gov.ua.

УДК 338.2:658

Фісуненко П.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ОРІЄНТАЦІЄЮ НА ЗАЦІКАВЛЕНІ СТОРОНИ

У статті досліджено проблему формування методичного підходу оцінювання рівня інноваційної конкурентоспроможності будівельних підприємств з урахуванням особливості діяльності з точки зору зацікавлених сторін.
Ключові слова: підприємство, інноваційна конкурентоспроможність, оцінювання, зацікавлені сторони, підхід, індикатор.

Фисуненко П.А. ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ОРИЕНТАЦИЕЙ НА ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СТОРОНЫ
В статье исследована проблема формирования методического подхода оценки уровня инновационной конкурентоспособности строительных предприятий с учетом особенности деятельности с точки зрения заинтересованных сторон.
Ключевые слова: предприятие, инновационная конкурентоспособность, оценка, заинтересованные стороны, подход, индикатор.

Fisunenko P.A. ASSESSMENT OF THE LEVEL OF INNOVATIVE COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES WITH THE FOCUS ON STAKEHOLDERS
The issue of formulating a methodical approach to assessing the level of innovative competitiveness of construction enterprises taking into account the peculiarities of activity in terms of stakeholders has been considered in this article.
Keywords: enterprise, innovative competitiveness, assessment, stakeholders, approach, indicator.

Постановка проблеми. Трансформаційна криза, глобалізаційні економічні процеси поставили абсолютну більшість підприємств України перед необхідністю вирішення проблеми виживання і пошуку нових конкурентних переваг в умовах зміни системи господарювання. Будівництво, як одна з провідних галузей економіки України, безпосередньо впливає на вирішення важливих завдань її структурної перебудови. На сучасному етапі вітчизняні підприємства будівельної галузі функціонують в умовах високої корупції, відсутності ефективного діалогу бізнесу і влади, високого рівня економічних ризиків, неможливості вибору оптимальних проектних рішень, низької інноваційності та неможливості застосування нових будівельних технологій. Забезпечення сталого економічного зростання та високої конкурентоспроможності суб'єктів господарювання неможливо не тільки без впровадження досвіду інноваційного шляху розвитку провідних країн Заходу, але й без удосконалення вітчизняних методів управління інноваційною діяльністю підприємств. Встановлення адекватних та кількісно вимірюваних індикаторів визначення рівня інноваційної конкурентоспроможності підприємства є базовим моментом для розробки стратегії інноваційної конкурентоспроможності з метою забезпечення його економічної безпеки.

Огляд останніх досліджень. У зв'язку з цим особливого значення для України набувають наукові дослідження, присвячені питанню формування методичних підходів щодо оцінки інноваційної конкурентоспроможності підприємств з урахуванням галузевої специфіки та особливості діяльності. Питанням упровадження інноваційних технологій на підприємствах в умовах сучасних реалій і оцінювання їх ефективності присвячена значна кількість праць як вітчизняних, так і закордонних дослідників, серед них: О. Амоша, Л. Антонюк, Т. Васильєва, Н. Верхоглядова, А. Воронкова, В. Геєць, В. Гриньова, М. Денисенко, І. Заблодська, С. Ілляшенко, В. Ільчук, О. Кендюхов, В. Корнєєв, Н. Краснокутська, П. Перерва, О. Сущенко, Р. Тян, М. Чорна, А. Яковлєв та ін. Серед науковців значний внесок у розвиток методології оцінки конкурентоспроможності підприємства зробили такі вчені, як Л. Анісімова, В. Балан, В. Білоусов, Л. Євчук, Г. Іващенко, Р. Лупак, О. Млоток В. Оберемчук, В. Приймак, К. Щиборщ, Д. Яцковий та ін.

Незважаючи на значну кількість публікацій і методичних розробок невирішеним залишається питання вибору такого підходу до оцінки інноваційної конкурентоспроможності, результати застосування якого дадуть змогу враховувати всі аспекти інноваційної діяльності підприємства з урахуванням специфіки його діяльності та будуть максимально задовольняти інформаційні інтереси стейкхолдерів.

Формування завдання дослідження. Метою статті є формування та наукове обґрунтування методичного підходу оцінювання рівня інноваційної конкурентоспроможності підприємств шляхом систематизації значущих параметрів оцінки діяльності будівельних підприємств з точки зору зацікавлених сторін і визначення узагальнюючого індикатора інноваційної конкурентоспроможності підприємства будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу. Формування конкурентних переваг будь-якого економічного суб'єкта як результат здійснення ним інноваційної діяльності і визначає інноваційну конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. Складним завданням представляється оцінювання здатності підприємства до розробки та використання інновацій з метою отримання конкурентних переваг на певному ринку та окреслення її рівня, тобто оцінювання рівня інноваційної конкурентоспроможності підприємства.

Для вирішення цього завдання пропонуємо підхід, що базується на комбінації методичних засад теорії аналізу стейкхолдерів (зацікавлених сторін), з використанням методу порівняльних переваг, матричного та інтегрального методів. Даний методичний підхід подано у вигляді сукупності окремих блоків, кожен з яких спрямований на вирішення окремого дослідницького завдання, які в цілому підпорядковані єдиній меті.

Першим є оціночно-констатуючий блок, який передбачає через проведення бального оцінювання визначення рівня впровадження та використання інновацій (технологічних, організаційних і управлінських) в діяльності будівельного підприємства.

Із застосуванням опитування працівників будівельного підприємства різних категорій (керівників, службовців, робітників) пропонується оцінити рівень впровадження на ньому різних видів інновацій (технологічних, організаційних та управлінських).

Кожен респондент виставляє оцінку від 0 до 10, при цьому:

– оцінка «0» свідчить, що на думку окремого респондента експерта даний вид інноваційних технологій на підприємстві не використовується;

– оцінка «10» свідчить, що на думку окремого респондента даний вид інноваційних технологій на підприємстві використовується максимально.

Проміжні оцінки від «1» до «9» відбивають суб'єктивний рівень сприйняття окремим респондентом рівня впровадження та використання даного виду інновацій в діяльності будівельного підприємства.

На основі отриманих даних визначається рівень впровадження даного виду інновацій (рівень технологічної, організаційної та управлінської інноваційності – $ОТІ_{ij}$, $ООІ_{ij}$ та $ОУУ_{ij}$) по окремому будівельному підприємству на думку окремого респондента та середній рівень технологічної, організаційної та управлінської інноваційності із застосуванням простої середньої арифметичної.

$$ОТІ = \frac{1}{J}\sum_{j=1}^{J} ОТІ_j ,$$

$$ООІ = \frac{1}{J}\sum_{j=1}^{J} ООІ_j , \qquad (1)$$

$$ОУІ = \frac{1}{J}\sum_{j=1}^{J} ОУУ_j ,$$

де $ОТІ$, $ООІ$ та $ОУІ$ середній рівень технологічної, організаційної та управлінської інноваційності даного будівельного підприємства;

$ОТІ_j$, $ООІ_j$ та $ОУІ_j$ індивідуальна оцінка рівня технологічної, організаційної та управлінської інноваційності даного будівельного підприємства на думку окремого респондента;

J – кількість респондентів, що дали оцінку інноваційності окремого будівельного підприємства.

Другим є оціночно-репутаційний блок, який передбачає проведення бального оцінювання рівня задоволеності зацікавлених сторін діяльністю будівельного підприємства та визначення середнього рівня задоволеності по кожній зацікавленій стороні та за кожним аспектом діяльності. При цьому, доцільно розрізняти дві групи зацікавлених сторін за характером наявних взаємовпливів (рис. 1).

Перш за все, це зацікавлені сторони загально-кон'юнктурного взаємозв'язку (впливу) – держава, наукові установи та організації, заклади освіти, ринок праці, фінансово-кредитні установи тощо.

Ці зацікавлені сторони певним чином відчувають вплив від діяльності будівельних підприємств: держава отримує від будівельних підприємств податки та збори, покращення житлових умов громадян та інфраструктури, заклади освіти отримують попит на своїх випускників відповідного профілю з боку підприємств будівельної галузі; ринок праці відчуває попит на працівників відповідної кваліфікації та професійної майстерності; наукові установи та організації відчувають попит на інновації, що генерують підприємства будівельної галузі; фінансово-кредитні установи відчувають попит на позикові фінансові ресурси, які можуть бути залучені в ході реалізації крупних будівельних проектів. Однак тут йдеться скоріше про вплив з боку галузі в цілому, а не окремо взятого підприємства.

Так само й умови, що створюються цими зацікавленими сторонами – нормативно-законодавча база, механізми регуляторного впливу, рівень та якість освіти, рівень пропозиції робочої сили, рівень розвиненості інноваційних технологій в суспільстві, фінансовий потенціал окремого регіону (міста, району) впливають не на конкретне окремо взяте підприємство, а є загальними умовами, в яких функціонують всі розташовані на певній території забудовники, що конкурують між собою.

Таким чином, наведені вище зацікавлені сторони опосередковано взаємодіють з усіма конкуруючими підприємствами. Зважаючи на те, що інноваційна конкурентоспроможність – поняття порівняльне та індивідуальне – тобто є сукупністю характерис-

Рис. 1. Систематизація зацікавлених сторін за характером взаємовпливів та взаємозв'язків з будівельним підприємством

тик, що відрізняють дане підприємство від інших, взаємозв'язок між окремим будівельним підприємством та зацікавленими сторонами загальнокон'юнктурного впливу не може вважатись суттєвим чинником у формуванні його конкурентних переваг в сфері інноваційної діяльності, а, отже, в контексті даного дослідження не потребує більш детального вивчення.

Натомість, кожне підприємство взаємодіє з зацікавленими сторонами, які відчувають на собі вплив окремого будівельного підприємства, та можуть безпосередньо впливати на його діяльність, а саме: споживачі, працівники, власники, контрагенти, громадськість, тобто зацікавлені сторони індивідуально-конкурентного впливу.

На нашу думку, саме дослідження задоволеності цих зацікавлених сторін будівельних підприємств дає змогу в порівнянні між ними дійти висновку про наявність чи відсутність сформованих конкурентних переваг в сфері інноваційної діяльності даного будівельного підприємства.

При цьому, респондентам (представникам зацікавлених сторін індивідуально-конкурентного впливу кожного підприємства) доцільно запропонувати оцінити за 10-ти бальною шкалою їх задоволеність окремими аспектами роботи підприємства, що відбиваються у наступних параметрах:

1. Для споживачів:
– задоволеність якістю виконання робіт;
– задоволеність строками виконання робіт;
– задоволеність наданим сервісом.
2. Для працівників:
– задоволеність умовами виробництва та праці;
– задоволеність організацією праці та відпочинку;
– задоволеність динамікою зростання заробітної плати;
3. Для власників:
– задоволеність раціональністю використання ресурсів;
– задоволеність темпами приросту кількості замовлень;
– задоволеність темпами зростання вартості підприємства;
4. Для контрагентів:
– задоволеність портфелем замовлень;
– задоволеність своєчасністю розрахунків;
– задоволеність якістю співпраці;
5. Для громадськості:
– задоволеність екологічністю та технологічністю об'єктів;
– задоволеність прозорістю процесу спорудження об'єктів;
– задоволеність рівнем соціальної відповідальності забудовників.

За кожною зацікавленою стороною обрано три параметри, кожен з яких характеризує більшою мірою застосовану на підприємстві технологію, організацію роботи чи управління (рис. 2).

На основі індивідуальних оцінок респондентів для кожного будівельного підприємства визначається середній рівень задоволеності зацікавлених сторін окремим аспектом діяльності даного будівельного підприємства:

Рис. 2. Систематизація значущих параметрів оцінки діяльності будівельних підприємств з точки зору зацікавлених сторін

$$ОТЗ = \frac{1}{I}\sum_{i=1}^{I} ОТЗ_i \ ,$$

$$ООЗ = \frac{1}{I}\sum_{i=1}^{I} ООЗ_i \ , \qquad (2)$$

$$ОУЗ = \frac{1}{I}\sum_{i=1}^{I} ОУУ_i \ ,$$

де $ОТЗ$, $ООЗ$ та $ОУЗ$ середній рівень задоволення окремої зацікавленої сторони технологічним, організаційним та управлінським аспектом діяльності даного будівельного підприємства:

$$ОТЗ_i = \frac{1}{J}\sum_{j=1}^{J} ОТЗ_{ij} \ ,$$

$$ООЗ_i = \frac{1}{J}\sum_{j=1}^{J} ООЗ_{ij} \ , \qquad (3)$$

$$ОУЗ_i = \frac{1}{J}\sum_{j=1}^{J} ОУУ_{ij} \ ,$$

де $ОТЗ_i$, $ООЗ_i$ та $ОУЗ_i$ середній рівень задоволення і-тої зацікавленої сторони технологічним, організаційним та управлінським аспектом діяльності даного будівельного підприємства;

$ОТЗ_{ij}$, $ООЗ_{ij}$ та $ОУЗ_{ij}$ індивідуальна оцінка задоволеності технологічним, організаційним та управлінським аспектом діяльності даного будівельного підприємства на думку окремого j-того респондента-представника і-тої зацікавленої сторони;

J – кількість респондентів, представників і-тої зацікавленої сторони, що дали оцінку діяльності окремого будівельного підприємства.

Наступним є аналітично-моделюючий блок – встановлення залежностей між оцінкою рівня задоволеності зацікавлених сторін та оцінкою його інноваційної діяльності.

З цією метою доцільно скористатися методами кореляційно-регресійного аналізу та математичного моделювання. Залежно від бажаного рівня деталізації та точності дослідження можливим є використання трьох підходів:

– спрощений підхід – побудова моделі залежності:

1) між середнім рівнем задоволення зацікавлених сторін технологічним аспектом діяльності будівельних підприємств та середнім рівнем технологічної інноваційності;

2) між середнім рівнем задоволення зацікавлених сторін організаційним аспектом діяльності будівельних підприємствта середнім рівнем організаційної інноваційності;

3) між середнім рівнем задоволення зацікавлених сторін управлінським аспектом діяльності будівельних підприємств та середнім рівнем управлінської інноваційності.

В зв'язку з обмеженістю масивів даних (кількість даних в кожному ряді обмежується кількістю досліджуваних підприємств), даний підхід найменш точний, хоча й потребує найменших витрат часу на узагальнення та обробку інформації.

– стандартний підхід – побудова моделі залежності:

1) між середнім рівнем задоволення кожної з зацікавлених сторін технологічним аспектом діяльності будівельних підприємств та середнім рівнем технологічної їх інноваційності;

2) між середнім рівнем задоволення кожної з зацікавлених сторін організаційним аспектом діяльності будівельних підприємств та середнім рівнем організаційної їх інноваційності;

3) між середнім рівнем задоволення кожної з зацікавлених сторін управлінським аспектом діяльності будівельних підприємств та середнім рівнем управлінської їх інноваційності.

Ширший масив даних (кількість даних в ряді показників задоволеності діяльністю окремим аспектом діяльності будівельних підприємств дорівнює добутку кількості зацікавлених сторін на кількість досліджуваних підприємств) забезпечує більшу точність, але потребує більших витрат часу на узагальнення та обробку інформації.

– деталізований підхід – побудова моделі залежності:

1) між індивідуальними оцінками задоволеності технологічним аспектом діяльності будівельних підприємств на думку окремих респондентів-представників зацікавлених сторін та середнім рівнем технологічної інноваційності даного будівельного підприємства;

2) між індивідуальними оцінками задоволеності організаційним аспектом діяльності будівельних підприємств на думку окремих респондентів-представників зацікавлених сторін та середнім рівнем організаційної інноваційності даного будівельного підприємства;

3) між індивідуальними оцінками задоволеності управлінським аспектом діяльності будівельних підприємств на думку окремих респондентів-представників зацікавлених сторін та середнім рівнем управлінської інноваційності даного будівельного підприємства.

Цей підхід дозволяє сформувати значний масив даних (кількість даних відповідає кількості респондентів, що оцінювали задоволеність окремим аспектом діяльності всіх досліджуваних підприємств). Даний підхід найточніший, але потребує значних витрат часу на узагальнення та обробку інформації.

З метою економії часу, доцільно рекомендувати поетапне застосування даних підходів з перевіркою достовірності даних на кожному етапі.

На загальнотеоретичному рівні, якщо достовірність даних задовольняє вимогам, то застосування більш складного підходу до оцінки призводить до невиправданих витрат ресурсів та часу.

В результаті дослідження будуть побудовані моделі вигляду:

$$ОТЗ = a + b_T \cdot ОТІ \ , \qquad (4)$$

де $ОТЗ$ – оцінка задоволеності зацікавлених сторін технологічним аспектом діяльності будівельного підприємства;

$ОТІ$ – оцінка технологічної інноваційності будівельного підприємства.

$$ООЗ = a + b_O \cdot ООІ \ , \qquad (5)$$

де $ООЗ$ – оцінка задоволеності зацікавлених сторін організаційним аспектом діяльності будівельного підприємства;

$ООІ$ – оцінка організаційної інноваційності будівельного підприємства.

$$ОУЗ = a + b_У \cdot ОУІ \ , \qquad (6)$$

де $ОУЗ$ – оцінка задоволеності зацікавлених сторін управлінським аспектом діяльності будівельного підприємства;

$ОУІ$ – оцінка управлінської інноваційності будівельного підприємства.

Наступним є аналітично-ідентифікаційний блок – визначення рівня задоволеності зацікавлених сторін, обумовлених інноваційною діяльністю будівельного підприємства.

При цьому, параметри рівнянь $b_T, b_O, b_У$ – є іденти-

фікаторами формування задоволеності зацікавлених сторін будівельних підприємств на основі їх інноваційності. З їх використанням можна визначити показники інноваційно-обумовленого рівня задоволеності зацікавлених сторін:

$$ІТЗ = b_T \cdot ОТЗ\ , \quad (7)$$

$$ІОЗ = b_O \cdot ООЗ\ , \quad (8)$$

$$ІУУ = b_У \cdot ОУЗ\ . \quad (9)$$

Ці показники є основою для порівняння між собою підприємств та визначення їх конкурентних переваг в окремих аспектах та в цілому.

Порівняльно-діагностичний блок передбачає визначення рівня інноваційної конкурентоспроможності будівельного підприємства (порівняно з іншими підприємствами).

Показники технологічної, організаційної та управлінської конкурентоспроможності будівельного підприємства пропонується визначати за формулами:

$$K_T = \frac{ІТЗ}{\max ІТЗ}\ ,$$

$$K_O = \frac{ІОЗ}{\max ІОЗ}\ , \quad (10)$$

$$K_У = \frac{ІУУ}{\max ІУУ}\ ,$$

де $\max ІТЗ, \max ІОЗ, \max ІУУ$ – максимальне значення інноваційно-обумовленого рівня задоволеності зацікавлених сторін даним аспектом діяльності будівельного підприємства.

На основі цих показників за формулою середньоарифметичної може бути визначено узагальнюючий індикатор інноваційної конкурентоспроможності будівельного підприємства:

$$K_{inn} = \frac{1}{3} \cdot \left(K_T + K_O + K_У\right)\ . \quad (11)$$

Цей показник пропонується інтерпретувати на основі простої інтервальної шкали з рівними інтервалами:

– від 0 до 0,2 – дуже низький рівень інноваційної конкурентоспроможності;
– від 0,21 до 0,4 – низький рівень;
– від 0,41 до 0,6 – задовільний рівень;
– від 0,61 до 0,8 – достатній рівень;
– від 0,81 до 1,0 – високий рівень інноваційної конкурентоспроможності.

Висновки. Таким чином, визначення рівня інноваційної конкурентоспроможності підприємства дозволяє встановити відповідність обраного напрямку інноваційного розвитку інтересам стейкхолдерів та стратегії підприємства, сприяє ухваленню більш обґрунтованих управлінських рішень: щодо визначення заходів з підвищення інноваційності управління та виробництва, модернізації технологій, освоєння новітніх інноваційних інструментів, фінансування інновацій та організаційного забезпечення їх використання; розробляти управлінські заходи щодо оптимізації витрат на інноваційну діяльність, підвищення клієнтоорієнтованості інновацій, що в результаті дає перемогу в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балан В.Г., Анісімова Л.А. Методичне забезпечення оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2011. № 25. С. 23-31.
2. Балан В.Г., Приймак В.М. Метод VIKOR у компаративному аналізі конкурентоспроможності підприємств. Праці Міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики». 2014 р. С. 92-96.
3. Білоусов В.Л. Оцінка конкурентоспроможності фірми. Маркетинг за кордоном. 2010. №6. С. 109-119.
4. Иващенко А.А. Методика оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Економіка розвитку. 2004. № 3 (31). С. 94-97.
5. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. Mechanism of Economic Regulation. 2013. № 4. С. 155-163.
6. Лупак Р.Л., Дідич А.М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.6. С. 248-252.
7. Млоток Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. URL: http://www.marketing.spb.ru/read/m3/ (дата звернення: 02.12.2015).
8. Оберемчук В.Ф. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: стратегічні аспекти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01. Київ, 1999. 18 с.
9. Сахно І.В. Аналіз основних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. 2012. № 2, Ч. 2. С. 385-390.
10. Щиборщ К.В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона. URL: https://www.cfin.ru/press/marketing/2000-5/12.shtml (дата звернення: 02.12.2015).
11. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4 (51). С. 183-188.
12. Євчук Л.А. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.04. Миколаїв, 2010. 36 с.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 21

Частина 2

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,48.
Підписано до друку 29.12.2016.
Замов. № 32/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.