

ISSN 2409-6857

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія «Економіка»

Збірник наукових праць

Випуск 1(47). Том 1

Ужгород, 2016

Редакційна колегія:

В.П. Мікловда – доктор економічних наук, професор, член-кор. НАН України (Ужгородський національний університет) (**головний редактор**)

В.І. Ярема – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет) (**заступник головного редактора**)

Н.Н. Пойда-Носик – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет) (**відповідальний редактор**)

В.О. Огородник – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет) (**відповідальний секретар**)

А.В. Баян – доктор економічних наук, академік НААН України (Закарпатський інститут агропромислового виробництва Української академії аграрних наук)

В.П. Волков – доктор технічних наук, професор (Запорізький національний університет)

П. Кузмішин – доктор економічних наук, професор (Кошицький технічний університет, Словаччина)

М.А. Лендел – доктор економічних наук, професор, член-кор. НААН України (Мукачівський державний університет)

В.П. Приходько – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)

М.Ю. Рушак – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)

В. Шмаль – доктор технічних наук, професор (Інститут Фасіліті Менеджмент, Німеччина)

І.І. Черленяк – доктор наук з державного управління, професор (Ужгородський національний університет)

І.Г. Брітченко – доктор економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)

Р.Й. Бачо – кандидат економічних наук, доцент (Закарпатський угорський інститут ім.Ференца Ракоці II)

Н.М. Гапак – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

Й.Я. Даньків – кандидат економічних наук, професор (Ужгородський національний університет)

С.В. Сембер – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

С.С. Слава – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

Г.М. Кампо – кандидат економічних наук, доцент (Ужгородський національний університет)

Рецензенти:

Доктор економічних наук, професор В.І. Ярема

Доктор економічних наук, професор М.Ю. Рушак

Адреса редакції: 88017, м. Ужгород, вул. Університетська, 14, Економічний факультет ДВНЗ «УжНУ», кімн. 405, тел.: (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

Офіційний сайт збірника: <http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua>

Засновник і видавець збірника наукових праць – ДВНЗ«УжНУ». Адреса:88000, м.Ужгород, вул. Підгірна,46.

Видається з травня 1994 року. Збірник наукових праць виходить двічі на рік.

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 7972 від 9 жовтня 2003 року.

З 2000 року фаховий науковий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» знаходиться у переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук ([Наказ Міністерства \(МОН України\) від 12.05.2015 р. №528 «Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 28 квітня 2015 року» \(Додаток 10\)](#)).

У 2014 році Міжнародний Центр періодичних видань (ISSN International Centre, Париж) включив науковий фаховий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» до міжнародного реєстру періодичних засобів масової інформації і надав йому числовий код міжнародної ідентифікації: **ISSN 2409-6857 (Print)**

Фаховий науковий журнал «Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» представлено у наукометричних базах даних, репозиторіях та пошукових системах:

- Index Copernicus (Польща);
- ResearchBib (Японія);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Google Scholar (США);
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна).

Рекомендовано до друку Вченою радою Ужгородського національного університету, протокол №4 від 21.04.2016 р.

ISSN 2409-6857

**MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
STATE HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENT
«UZHHOROD NATIONAL UNIVERSITY»**

**SCIENTIFIC BULLETIN
OF UZHHOROD
UNIVERSITY**

Series «Economics»

Collection of Scientific Papers

Issue 1 (47). Vol.1

Uzhhorod, 2016

Editorial board:

Miklovda V. – Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the Academy of Sciences of Ukraine (Uzhhorod National University) (**editor-in-chief**)

Yarema V. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University) (**deputy editor-in-chief**)

Poyda-Nosyk N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University) (**executive editor**)

Ohorodnyk V. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University) (**executive secretary**)

Balian A. – Doctor of Economics, Academician of the NAAS of Ukraine (Transcarpathian Institute of Agroindustrial Production of the NAAS of Ukraine)

Volkov V. – Doctor of Engineering, Professor (Zaporizhzhya National University)

Kuzmishyn P. – Doctor of Economics (The Technical University of Košice, Slovakia)

Lendiel M. – Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the NAAS of Ukraine (Mukachevo State University)

Prykhodko V. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University)

Rushchak M. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University)

Shmal W. – Doctor of Engineering, Professor. (Institute of Facility Management, Germany)

Cherlenyak I. – Doctor of Public Administration, Professor (Uzhhorod National University)

Britchenko I. – Doctor of Economics, Professor (Uzhhorod National University)

Bacho R. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Ferenc Rákóczi II Transcarpathian Hungarian Institute)

Hapak N. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Dankiv Yo. – Candidate of Economic Sciences, Professor (Uzhhorod National University)

Sember S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Slava S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Kampo G. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor (Uzhhorod National University)

Reviewers:

Doctor of Economics, Professor Yarema V.

Doctor of Economics, Professor Rushchak M.

Editorial address: 88017, Ukraine, Uzhhorod, Universitetska str, 14, Economic Faculty of Uzhhorod National University, room 405, tel.: (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

The official website of the bulletin: <http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua>

Founder and publisher of the scientific bulletin - SHEE "UzhNU". Address: 88000, Uzhhorod, Pidhirna str., 46.

The Bulletin was founded in May 1994. The collection of scientific papers comes out twice a year.

Certificate of registration of print media series KV № 7972 of October 9, 2003.

Since 2000, professional scientific journal "Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series "Economy" is in the list of scientific professional editions of Ukraine in which can be published the results of dissertations for the degree of doctor and candidate of sciences (The Order of the Ministry (MES Ukraine) from 12.05.2015 №528 «On the approval of decisions of the Certifying Board of the Ministry on the activity of academic councils from April 28, 2015 "(Annex 10)).

In 2014, the International Center for periodicals (ISSN International Centre, Paris) included scientific professional journal «Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series «Economy» to an International Register of periodic media and gave it a numeric code of international identification: **ISSN 2409-6857 (Print)**

Professional scientific journal «Scientific Bulletin of the Uzhhorod University. Series «Economy» is presented in scientometric databases, repositories and search engines:

- Index Copernicus (Poland);
- ResearchBib (Japan);
- Russian scientific citation index (Russia);
- Google Scholar (USA);
- National Library of Ukraine named after Vernadsky (Ukraine).

Recommended for publication by the Academic Council of Uzhhorod National University, minutes from № 4 21.04.2016

ISSN 2409-6857

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВЫСШЕЕ УЧЕБНОЕ ЗАВЕДЕНИЕ
«УЖГОРОДСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК УЖГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Серия «Экономика»

Сборник научных трудов

Выпуск 1 (47). Том 1

Ужгород, 2016

Редакционная коллегия:

В.П. Микловда - доктор экономических наук, профессор, член-корр. НАН Украины (Ужгородский национальный университет) (**главный редактор**)

В.И. Ярема - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет) (**заместитель главного редактора**)

Н.Н. Пойда-Носик - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет) (**ответственный редактор**)

В.О. Огородник - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет) (**ответственный секретарь**)

А.В. Баян - доктор экономических наук, академик НААН Украины (Закарпатский институт агропромышленного производства Украинской академии аграрных наук)

В.П. Волков - доктор технических наук, профессор (Запорожский национальный университет)

П. Кузмишин - доктор экономических наук, профессор (Кошицкий технический университет, Словакия)

М.А. Лендел - доктор экономических наук, профессор, член-корр. НААН Украины (Мукачевский государственный университет)

В.П. Приходько - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)

М.Ю. Рушак - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)

В. Шмаль - доктор технических наук, профессор (Институт Фасилити Менеджмент, Германия)

И.И. Черленяк - доктор наук по государственному управлению, профессор (Ужгородский национальный университет)

И.Г. Бритченко - доктор экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)

Р.Й. Бачо - кандидат экономических наук, доцент (Закарпатский венгерский институт им. Ференца Ракоци II)

Н.М. Гапак - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

Й.Я. Данькив - кандидат экономических наук, профессор (Ужгородский национальный университет)

С.В. Сембер - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

С.С. Слава - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

Г.М. Кампо - кандидат экономических наук, доцент (Ужгородский национальный университет)

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор В.И. Ярема

Доктор экономических наук, профессор М.Ю. Рушак

Адрес редакции: 88017, г. Ужгород, ул. Университетская, 14, Экономический факультет ДВНЗ «УжНУ»,
комн. 405, тел. : (0312) 64-25-56, e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

Официальный сайт сборника: <http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua>

Основатель и издатель сборника научных трудов - ДВНЗ «УжНУ». Адрес: 88000, г. Ужгород, ул. Подгорная, 46.

Издается с мая 1994 года. Сборник научных трудов выходит дважды в год.

Свидетельство о государственной регистрации серия КВ № 7972 от 9 октября 2003 года.

С 2000 года профессиональный научный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» находится в перечне научных специализированных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (Приказ Министерства (МОН Украины) от 12.05.2015 г. №528 «Об утверждении решений Аттестационной коллегии Министерства по деятельности специализированных ученых советов от 28 апреля 2015 года» (Приложение 10)).

В 2014 году Международный Центр периодических изданий (ISSN International Centre, Париж) включил научный профессиональный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» в международный реестр периодических средств массовой информации и предоставил ему числовой код международной идентификации: **ISSN 2409-6857 (Print)**

Профессиональный научный журнал «Научный вестник Ужгородского университета. Серия «Экономика» представлен в наукометрических базах данных, репозиториях и поисковых системах:

- Index Copernicus (Польша);
- ResearchBib (Япония)
- Российский индекс научного цитирования (Россия);
- Google Scholar (США);
- Национальная библиотека Украины им. В. И. Вернадского (Украина).

Рекомендовано к печати Ученым советом Ужгородского национального университета, протокол №4 от 21.04.2016 г.

ЗМІСТ

Розділ 1. РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

<i>Міклова В.П., Кудак К.М.</i> Особливості функціонування малих форм господарювання у аграрному секторі економіки Закарпатської області	19
<i>Баланюк І.Ф., Зіняк Ю.Р.</i> Чинники впливу на розвиток регіонального тваринництва	24
<i>Балян А.В.</i> Стратегічний і програмовий методи розвитку транскордонного співробітництва у XXI столітті	28
<i>Булеца Н.В.</i> Особливості фінансового забезпечення регіонів України	37
<i>Гвіздова Є., Мокрішова В.</i> Туризм в Пряшівському регіоні і його соціальні наслідки з точки зору можливостей зайнятості	43
<i>Ерфан Є.А., Брензович К.С., Глеба О.І.</i> Роль транскордонного співробітництва в системі сучасних тенденцій регіонального розвитку України...	50
<i>Матьовка Т.В.</i> Кластери у сферах агропромислового виробництва регіону: проблеми та перспективи розвитку	56
<i>Морохович В.С.</i> Статистичне прогнозування міграційного руху населення Закарпатської області	61
<i>Ценклер Н.І.</i> Концептуальні засади трансформації економіки регіону в умовах активізації євроінтеграційних процесів	68

Розділ 2. МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

<i>Гальків Л.І., Мацьків Г.О.</i> Ідентифікація та аналізування фінансового забезпечення охорони здоров'я в контексті розвитку людського капіталу	73
<i>Гетьман О.О.</i> Інновації як ключовий елемент економічної безпеки для збалансованого функціонування ринку праці (на прикладі Німеччини)	78
<i>Гуменюк Ю.П.</i> Роль трудової міграції в системі глобального коливання продуктивності праці	83
<i>Кудінова А.В., Верба Д.В.</i> Глобальні тренди трансформації національних моделей споживання	89
<i>Луцків О.М.</i> Відтворювальний ресурс економічного зростання: особливості формування та нарощування	95
<i>Пробоїв О.А.</i> Проблеми гео економічного статусу України в глобальній економічній системі	100
<i>Стеблій Г.Я., Стасишин А.В., Калинець К.С.</i> Теоретико-методологічний інструментарій державного регулювання національної економіки	108
<i>Чеботарьов В.А.</i> Теоретико-методологічні засади державної регуляторної політики інноваційних структурних перетворень	113
<i>Штулер І.Ю.</i> Порівняльна характеристика розвитку ВВП на душу населення України та Франції за період 1990-2014 рр.	121

Розділ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<i>Артюх Т.М., Григоренко І.В.</i> Державний технічний регламент м'ясної галузі в Україні	125
<i>Григор'єв С. О.</i> Сучасний стан виробництва продукції птахівництва в Україні	131

<i>Ільєнко Н.О., Спасенко Ю.О.</i> Реальна заробітна плата – відображення стану економіки України в умовах дії зони вільної торгівлі з країнами ЄС	136
<i>Кальницька М.А., Гангур О.Ю.</i> Суть понять «стратегія» і «тактика» в економіці	140
<i>Скринько Н.В.</i> Національно-психологічні особливості українського споживача	146
<i>Таран-Лала О.М.</i> Проблеми функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в нових економічних умовах	152
<i>Томілін О.О.</i> Система структурних чинників та періоди розвитку бурякоцукрового підкомплексу	159
<i>Черленяк І.І.</i> Ризики постіндустріального переходу та проблеми розвитку національного господарства України	163
Розділ 4. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ І ГАЛУЗЕЙ	
<i>Баран Р.Я., Романчукевич М.Й.</i> Вплив фінансової кризи на стан дебіторсько-кредиторської заборгованості підприємств Львівщини	170
<i>Баюра В.І.</i> Оптимізація ціноутворення в брендингу	177
<i>Бондаренко С.А.</i> Формування бренд-архітектури виноробного підприємства	181
<i>Ганечко І.Г., Афанасьєв К.М.</i> Інноваційна діяльність в Україні: тенденції та проблеми розвитку	189
<i>Дзюба Т.А.</i> Аналіз фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельницької області	194
<i>Дідик А.М.</i> Параметри оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств у контексті забезпечення їхнього полікритеріального розвитку	198
<i>Добрянська В.В., Дука С.М., Остапенко І.Г.</i> Дослідження ефективності рекламних звернень	203
<i>Кампо Г.М.</i> Загальні тенденції інноваційної діяльності підприємств	208
<i>Кирлик Н.В.</i> Коучинг – сучасний інструмент впливу на людський капітал працівника підприємства	214
<i>Колісник Г.М., Штулер Г.Г.</i> Управління витратами в режимі реального часу: стратегічний орієнтир	219
<i>Корженко К.А.</i> Ефективність політики просування торговельної марки чаю з урахуванням внутрішніх ринкових умов... ..	223
<i>Коць І.І.</i> Двопозиційна типологія толінгових операцій на підприємствах	227
<i>Кузьмак О.І.</i> Формування організаційно-економічної моделі розвитку сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств	233
<i>Ліганенко І.В.</i> Ресурсно-компетенційний базис стратегічних змін на виробничому підприємстві	237
<i>Лобза А.В., Бикова А..Л., Семенова Л.Ю.</i> Підходи до створення ефективної системи найму персоналу на сучасному вітчизняному підприємстві....	245
<i>Поліщук В.В.</i> Модель оцінювання ефективності та вибору автоматизованих інформаційних систем при нечітких умовах	253
<i>Попова Н.В.</i> Маркетинг довіри як сучасна парадигма розвитку маркетингу на підприємствах транспортно-логістичної системи	260

<i>Риф'як Р.Р.</i> Методичний підхід до оцінювання автомобільного ринку в Україні	266
<i>Саух І. В.</i> Методичний супровід стратегічного аналізу кадрового та організаційного забезпечення потенціалу туристичних підприємств	272
<i>Сомов Д.О.</i> Організаційно-управлінський механізм процесу адаптації підприємства	279
<i>Фещур Р.В., Тимошук М.Р., Яворська Н.Р.</i> Теоретико-прикладні засади соціально-економічної взаємодії підприємств	286
<i>Чорна М.В., Кушнір Т.Б., Волосов А.М.</i> Світовий рітейл: тенденції розвитку та конкурентні позиції	293
<i>Шевчук Н.С., Гайдаєнко О.М.</i> Аналіз ресурсного потенціалу підприємства як фактор оптимізації бізнес-процесів	301
<i>Шот А.П.</i> Вплив фінансової кризи на стан дебіторсько-кредиторської заборгованості підприємств Львівщини.....	306
<i>Шуміло О.С.</i> Управління системою економічної безпеки торговельного підприємства: системно-кібернетичний підхід	313
Розділ 5. ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА	
<i>Аржевітін С.М.</i> Монетарне регулювання економіки України: поточні виклики та задачі	319
<i>Барановський О.І.</i> Дослідження теоретичних засад боргової безпеки держави	327
<i>Бачо Р.Й.</i> Оцінка рівня забезпеченості регіонів України небанківськими фінансовими послугами	338
<i>Гончаренко М.Л.</i> Інвестиції у вищій освіті: особливості, тенденції та проблеми	345
<i>Давиденко Н. М.</i> Стратегія забезпечення фінансової стійкості підприємств в умовах сучасних викликів та загроз.....	350
<i>Жовтанецька Я.В.</i> Систематизація факторів виникнення кризових явищ у банківській сфері	354
<i>Жувагіна І. О., Філіпішина Л.М.</i> Розвиток інтернет-трейдингу в Україні: реалії та перспективи сучасності	359
<i>Здреник В.С.</i> Інвестиційний потенціал: сутність поняття та проблеми оцінки	363
<i>Кампо Г.М., Розман О.В.</i> Ендаумент як джерело позабюджетного фінансування соціальних заходів в умовах децентралізації: зарубіжний досвід та його використання в Україні	368
<i>Кузьмак О.М.</i> Механізми нейтралізації банківських ризиків	374
<i>Лемішко О.О.</i> Концептуальні основи стійкого розвитку і вартості капіталу підприємства: аналітичний огляд	378
<i>Мокрішова В., Гвіздова Є.</i> Соціальні аспекти екоподатків.....	383
<i>Рогов Г.К.</i> Формування бюджетного механізму корпоративного сталого розвитку	390
<i>Савицька О. І., Феденко К.О.</i> Перестраховування у зовнішньоекономічній діяльності як фактор розвитку фінансового потенціалу регіону	396
<i>Сидорчук А.А.</i> Необхідність формування інвестиційного портфеля домогосподарств	402

<i>Стойка В.С.</i> Економічна сутність банківських криз та причини їх виникнення	405
<i>Фуксман О. Ю.</i> Побудова антикризової підсистеми управління ліквідністю банку на основі інтегральної оцінки	411
<i>Чубарь О.Г., Машіко К.С.</i> Децентралізація і фінансове забезпечення територіальної громади	419
<i>Чубка О. М., Політило М. П.</i> Еволюція категорії «капітал» в економічній думці	427
<i>Шевчук О.О., Сух Я.О.</i> Оптимізація перестраховування на основі оцінки ризикового капіталу	432
Розділ 6. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ	
<i>Вигівська І. М., Макарович В.К.</i> Проблеми інформаційного забезпечення системи управління ризиками факторингової компанії	437
<i>Ганусич В.О., Гурська І.В.</i> Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний аспекти	441
<i>Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я., Остап'юк П.Ю.</i> Облік витрат в промисловості на охорону навколишнього середовища та покращення техноекологічної ситуації	446
<i>Єршова Н.Ю.</i> Розвиток методологічних основ формування інтегрованої звітності	451
<i>Зеликман В.Д.</i> Облік і аналіз діяльності підприємства на основі формування багатомірного масиву елементарних фінансових результатів	460
<i>Лубенченко О. Е.</i> Особливості аудиторської перевірки дебіторської і кредиторської заборгованості, яка обліковується за міжнародними стандартами	464
<i>Макурін А.А.</i> Удосконалення методики розрахунку амортизації на основні засоби на підприємствах вуглевидобувної промисловості	469
<i>Попович М. С.</i> Формування та використання системи облікової інформації у процесі управління	475
<i>Сокольська Р.Б.</i> Методологічні та організаційно-методичні аспекти створення системи фінансового обліку на підприємстві	480
<i>Цуркану В.І., Голочалова І.М.</i> Методологічні аспекти визнання та обліку державних субсидій	485
<i>Шеверя Я.В.</i> Оцінка показників балансу в умовах девальвації валюти звітності в Україні	494
ANNOTATION	502
АННОТАЦИЯ	522

CONTENT

Section 1. REGIONAL SOCIO-ECONOMIC STUDIES

<i>Miklovda V., Kudak K.</i> Features of small forms of management in the agricultural sector of Transcarpathian region.....	19
<i>Balanyuk I., Zinyak J.</i> Factors affecting the development of regional stockbreeding	24
<i>Baljan A.</i> Strategic and programming methods of the development of trans-border cooperation in XXI century	28
<i>Buletsa N.</i> Features of financial security of regions in Ukraine	37
<i>Erfan E., Brenzovych K., Gleba O</i> The role of the cross-border cooperation in the system of current trends of regional development in Ukraine.....	43
<i>Hvizdova E., Mokrisova V.</i> Tourism in the Prešov region and its social consequences in terms of employment opportunities	50
<i>Matyovka T.</i> Clusters in the farming industry in the region: problems and prospects	56
<i>Morokhovych V.</i> Statistical prognostication of migration movement of population Transcarpathian region	61
<i>Tsenkler N.</i> Conceptual principles of regional economy transformation under the conditions of intensified european integration processes	68

Section 2. MACROECONOMIC RESEARCH

<i>Halkiv L., Matskiv H.</i> Identification and analysis of financial support of health in the context of human capital	73
<i>Getman O.</i> Innovations as a key element of economic security for labor market balancing (by example of Germany)	78
<i>Humeniuk Yu.</i> Role of the labour migration in the global vibrations of productivity	83
<i>Verba D., Kudinova A.</i> Global trends in the transformation of national consumption patterns	89
<i>Lutskiv O.</i> Reproductive resource of the economy growth: features of formation and increase	95
<i>Proboyiv O.</i> Problems of Ukraine's geopolitical staus in the global economic system	100
<i>Stebliy H., Stasyshyn A., Kalynets K.</i> Theoretical and methodological instruments of state regulation of national economy	108
<i>Chebotarov V.</i> Teoretical and methodological foundations of state regulatory policy of innovative structural transformations	113
<i>Shtuler I.</i> Comparative characteristics of GDP per capita of Ukraine and France for the period of 1990-2014	121

Section 3. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

<i>Artiukh T., Grigorenko I.</i> State technical regulation industry of meat in Ukraine	125
<i>Grigoriev S.</i> Current status of poultry production in Ukraine	131
<i>Ilyenko N., Spasenko Yu.</i> Real wages – reflection of the Ukrainian economy status in conditions of the free trade zone with the EU countries	136
<i>Kalnitska M., Gangur O.</i> Nature concept «strategy» and «tactics» in the economy	140

<i>Skrynko N.</i> National and psychological features of a Ukrainian consumer	146
<i>Taran-Lala O.</i> The problems of functioning of consumer cooperation as a socio-economic system under the new economic conditions	152
<i>Tomilin O.</i> The system of structural factors and development periods of sugar beet subcomplex	159
<i>Cherlenyak I.</i> The risks of postindustrial transition and development problems of the national economy of Ukraine.....	163
Section 4. ECONOMY ENTERPRISES AND INDUSTRIES	
<i>Baran R., Romanchukevych M.</i> Performance evaluation of internet-based technology in marketing efforts of tourism enterprises	170
<i>Bayura V.</i> Optimize pricing branding	177
<i>Bondarenko S.</i> The formation of brand architecture of winemaking enterprises	181
<i>Ganechko I., Afanasyev K.</i> Innovations in Ukraine: trends and problems of development	189
<i>Dziuba T.</i> Financial condition analysis of engineering enterprises of Khmelnytskyi region	194
<i>Didyk A.</i> Evaluation parameters of enterprises' tax competitiveness in the context of providing their multi-criteria development	198
<i>Dobryanska V., Duka S., Ostapenko I.</i> Study of the efficiency of advertising appeals	203
<i>Kampo G.</i> General trends of enterprise innovation activity	208
<i>Kyrlyk N.</i> Coaching - modern instrument of influence on human capital of the company	214
<i>Kolisnyk G., Shtuler A.</i> Cost management in real-time: strategic directions	219
<i>Korzhenko K.</i> The efficiency of promotion policy a tea trade mark under domestic market conditions	223
<i>Kots I.</i> Two-position typology of tolling operations at enterprises	227
<i>Kuzmak O.</i> Formation of the organizational and economic model of providing services for industrial enterprises.....	233
<i>Lihanenko I.</i> Resource and competence basis of strategic changes at the manufacturing enterprise	237
<i>Lobza A., Bykova A., Semenova L.</i> Approaches to create an effective hiring system at the modern domestic enterprise	245
<i>Polishchuk V.</i> The evaluation model of the efficiency and choice of automated information systems under fuzzy conditions ...	253
<i>Popova N.</i> Trust-based marketing as a modern paradigm of marketing development for enterprises of transport and logistics system	260
<i>Ryfyak R.</i> Methodological approach to evaluation of Ukrainian car market	266
<i>Saukh I.</i> Methodological support for strategic analysis of personnel and institutional provision of the capacity of tourism enterprises	272

<i>Somov D.</i> Organizational and administrative mechanism of an enterprise adaptation process	279
<i>Feshchur R., Tymoshchuk M., Yavorska N.</i> Theoretical and applied factors of socio-economic interaction of enterprises	286
<i>Chorna M., Kushnir T., Volosov A.</i> World's retail: trends and competitive position	293
<i>Shevchuk N., Haydaenko O.</i> The analysis of enterprise resource potential as an optimization factor of business processes	301
<i>Shot A.</i> The impact of financial crisis on the conditions of accounts payable and accounts receivable of enterprises of Lviv region	306
<i>Shumilo O.</i> Economic security system management of commercial enterprise: system-cybernetic approach	313
Section 5. FINANCE AND BANKING	
<i>Arzhevitin S.</i> Monetary regulation of the economy of Ukraine: current challenges and objectives	319
<i>Baranovskyi A.</i> Research on theoretical background of debt security of state	327
<i>Bacho R.</i> Estimation of the level of provision of Ukrainian regions with non-banking financial services	338
<i>Goncharenko M.</i> Capital investment in higher education: features, tendencies and issues	345
<i>Davydenko N.</i> Strategy ensuring the financial stability of enterprises in a modern challenges and threats	350
<i>Zhovtanetska Ya.</i> Factor systematization of crisis phenomenon emergence in the banking sector	354
<i>Zhuvagina I., Filipishina L.</i> The development of internet trading in Ukraine: realities and perspectives of today	359
<i>Zdrenyk V.</i> Investment potential: the essence of the concept and the problems of evaluation	363
<i>Campo G., Rozman O.</i> Endowment as the source of extrabudgetary funding of social events under the conditions of decentralization: foreign experience and its application in Ukraine	368
<i>Kuzmak O.</i> Mechanisms of neutralization of bank risks	374
<i>Lemishko O.</i> The conceptual basis of sustainable development and the capital cost of enterprise: analytical review	378
<i>Mokrišová V., Hvizdová E.</i> Social aspects of environmental taxes	383
<i>Rohov H.</i> The formation of budgetary mechanism for ensuring corporate sustainability	390
<i>Savytska O., Fedenko E.</i> Reinsurance in foreign economic activity as a factor of financial potential of the region	396
<i>Sydorchuk A.</i> The necessity for forming the investment portfolio of households	402
<i>Stoyka V.</i> The economic essence of banking crises and their causes	405
<i>Fuksman O.</i> Creation of anti-crisis liquidity management subsystem in banks based on integral evaluation	411
<i>Chubar O., Malyshko K.</i> Decentralization and financial provision of territorial communities	419

<i>Chubka O., Politylo M.</i> The evolution of the category «capital» in economic thought	427
<i>Shevchuk O., Sukh Ya.</i> Reinsurance optimization on the basis of risk capital assessment	432
Section 6. ACCOUNTING AND AUDITING	
<i>Vyhivska I., Makarovych V.</i> The problems of informational support of risk management system of a factoring company	437
<i>Ganusych V., Gorska J.</i> Receivable accounting: administrative and organizational aspects	441
<i>Dankiv Yo., Ostapyuk M., Ostapyuk P.</i> Industry accounting of costs related to the environmental protection and improvement of the technical and ecological situation	446
<i>Yershova N.</i> The development of methodological bases of integrated reporting formation	451
<i>Zelikman V.</i> Accounting and analysis of enterprise activities based on the formation of multidimensional array of elementary financial results	460
<i>Lubenchenko O.</i> Features of the accounts receivable and payable audit, which are accounted by the international standards	464
<i>Makurin A.</i> The improvement of methods for calculating amortization of capital assets in enterprises of coal mining industry	469
<i>Popovych M.</i> The formation and use of the accounting information in process management	475
<i>Sokolska R.</i> Methodological, methodical and organizational aspects of forming a financial accounting system at the enterprise	480
<i>Tsurcanu V., Golochalova I.</i> Methodological aspects recognition and accounting of government grants	485
<i>Sheverya Ya.</i> The assessment of balance indexes in terms of devaluation of accounting currency in Ukraine	494
ANNOTATION	502
АННОТАЦІЯ	522

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ*Микловда В.П., Кудак К.М.*

Особенности функционирования малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики закарпатской области 19

Баланюк И.Ф., Зиняк Ю.Р.

Факторы влияния на развитие регионального животноводства 24

Балян А.В.

Стратегический и программный методы развития трансграничного сотрудничества в XXI столетии 28

Булеца Н.В.

Особенности финансового обеспечения регионов Украины 37

Гвиздова Е., Мокришова В.

Туризм в Пряшевском регионе и его социальные последствия с точки зрения возможностей занятости 43

Эрфан Е.А., Брензович Е.С., Глеба О.І.

Роль трансграничного сотрудничества в системе современных тенденций регионального развития Украины 50

Матевка Т.В.

Кластеры в сфере агропромышленного производства региона: проблемы и перспективы развития 56

Морохович В.С.

Статистическое прогнозирование миграционного движения населения Закарпатской области 61

Ценклер Н.И.

Концептуальные принципы трансформации экономики региона в условиях активизации евроинтеграционных процессов 68

Раздел 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ*Галькив Л. И., Мацкив Г. О.*

Идентификация и анализ финансового обеспечения охраны здоровья в контексте развития человеческого капитала 73

Гетьман О.А.

Инновации как ключевой элемент экономической безопасности для сбалансированного функционирования рынка труда (на примере Германии) 78

Гуменюк Ю.П.

Роль трудовой миграции в системе глобального колебания производительности труда 83

Верба Д.В., Кудинова А.В.

Глобальные тренды трансформации национальных моделей потребления 89

Луцкив Е.Н.

Воспроизводственный ресурс экономического роста: особенности формирования и наращивания 95

Пробоев О.А.

Проблемы геоэкономического статуса Украины в глобальной экономической системе 100

Стеблій Г. Я., Стасишин А. В., Калинец Е. С.

Теоретико-методологический инструментарий государственного регулирования национальной экономики 108

Чеботарёв В.А.

Теоретико-методологические основы государственной регуляторной политики инновационных структурных преобразований 113

Штулер И.Ю.

Сравнительная характеристика развития ВВП на душу населения Украины и Франции за период 1990-2014 гг. 121

Раздел 3. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ*Артюх Т. Н., Григоренко И. В.*

Государственный технический регламент мясной отрасли Украины 125

<i>Григорьев С.О.</i> Современное состояние производства продукции птицеводства в Украине	131
<i>Ильенко Н.О., Спасенко Ю.О.</i> Реальная заработная плата – отображение состояния экономики Украины в условиях действия зоны свободной торговли со странами ЕС	136
<i>Кальнищкая М.А., Гангур. О.Ю.</i> Суть понятий «стратегия» и «тактика» в экономике	140
<i>Скрынько Н.В.</i> Национально-психологические особенности украинского потребителя.....	146
<i>Таран-Лала Е. Н.</i> Проблемы функционирования потребительской кооперации как социально-экономической системы в новых экономических условиях	152
<i>Томилин А.А.</i> Система структурных факторов и периоды развития свеклосахарного подкомплекса.....	159
<i>Черленяк И.И.</i> Риски постиндустриального перехода и проблемы развития национального хозяйства Украины	163
Раздел 4. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ	
<i>Баран Р.Я., Романчукевич М.И.</i> Оценка эффективности использования интернет-технологий в маркетинговой деятельности туристических предприятий	170
<i>Баяра В.И.</i> Оптимизация ценообразования в брендинге.....	177
<i>Бондаренко С.А.</i> Формирование бренд-архитектуры винодельческого предприятия.....	181
<i>Ганечко И.Г., Афанасьев К.М.</i> Инновационная деятельность в Украине: тенденции и проблемы развития.....	189
<i>Дзюба Т.А.</i> Анализ финансового состояния машиностроительных предприятий Хмельницкой области.....	194
<i>Дидык А.М.</i> Параметры оценки налоговой конкурентоспособности предприятий в контексте обеспечения их поликритериального развития.....	198
<i>Добрянская В.В., Дука С.Н., Остапенко И.Г.</i> Исследование эффективности рекламных обращений.....	203
<i>Камто Г.М.</i> Общие тенденции инновационной деятельности предприятий.....	208
<i>Кирлик Н.В.</i> Коучинг - современный инструмент влияния на человеческий капитал работника предприятия.....	214
<i>Колисник Г.Н., Штулер А.Г.</i> Управление затратами в режиме реального времени: стратегические ориентиры.....	219
<i>Корженко Е.А.</i> Эффективность политики продвижения торговой марки чая с учетом внутренних рыночных условий.....	223
<i>Коць И.И.</i> Двухпозиционная типология толлинговых операций на предприятиях.....	227
<i>Кузьмак О.И.</i> Формирование организационно-экономической модели развития сервисно-производственного обслуживания промышленных предприятий.....	233
<i>Ліганенко І.В.</i> Ресурсно-компетенционный базис стратегических изменений на производственном предприятии	237
<i>Лобза А. В., Быкова А.Л., Семенова Л.Ю.</i> Подходы к созданию эффективной системы найма персонала на современном отечественном предприятии.....	245

<i>Полищук В.В.</i> Модель оценки эффективности и выбора автоматизированных информационных систем при нечетких условиях.....	253
<i>Попова Н.В.</i> Маркетинг доверия как современная парадигма развития маркетинга на предприятиях транспортно-логистической системы.....	260
<i>Рифьяк Р.Р.</i> Методический подход к оценке автомобильного рынка в Украине.....	266
<i>Саух И.В.</i> Методическое сопровождение стратегического анализа кадрового и организационного обеспечения потенциала туристических предприятий.....	272
<i>Сомов Д.А.</i> Организационно-управленческий механизм процесса адаптации предприятия.....	279
<i>Фещур Р.В., Тимошук М.Р., Яворская Н.Р.</i> Теоретико-прикладной базис социально-экономического взаимодействия компаний.....	286
<i>Черная М.В., Кушнир Т.Б., Волосов А.М.</i> Мировой ритейл: тенденции развития и конкурентные позиции.....	293
<i>Шевчук Н.С., Гайдаенко О.Н.</i> Анализ ресурсного потенциала предприятия как фактор оптимизации бизнес- процессов.....	301
<i>Шот А.П.</i> Влияние финансового кризиса на состояние дебиторско-кредиторской задолженности предприятий Львовской области.....	306
<i>Шумило О.С.</i> Управление системой экономической безопасности торгового предприятия: системно-кибернетический подход.....	313
Раздел 5. ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	
<i>Аржевитин С.М.</i> Монетарное регулирование экономики Украины: текущие вызовы и задачи.....	319
<i>Барановский А.И.</i> Исследование теоретических основ долговой безопасности государства.....	327
<i>Бачо Р.Й.</i> Оценка уровня обеспеченности регионов Украины небанковскими финансовыми услугами.....	338
<i>Гончаренко М.Л.</i> Инвестиции в высшем образовании: особенности, тенденции и проблемы.....	345
<i>Давиденко Н.Н.</i> Стратегия обеспечения финансовой устойчивости предприятия в условиях современных вызовов и угроз.....	350
<i>Жовтанецкая Я.В.</i> Систематизация факторов возникновения кризисных явлений в банковской сфере.....	354
<i>Жувагина И.А., Филиппишина Л.М.</i> Развитие интернет-трейдинга в Украине: реалии и перспективы современности.....	359
<i>Зореник В.С.</i> Инвестиционный потенциал: сущность понятия и проблемы оценки.....	363
<i>Кампо Г.М., Розман О.В.</i> Эндаумент как источник внебюджетного финансирования социальных мероприятий в условиях децентрализации: зарубежный опыт и его использование в Украине.....	368
<i>Кузьмак Е.Н.</i> Механизмы нейтрализации банковских рисков.....	374
<i>Лемшико Е.А.</i> Концептуальные основы устойчивого развития и стоимости капитала предприятия: аналитический обзор.....	378
<i>Мокришова В., Гвиздова Є.</i> Социальные аспекты эконалогов.....	383

<i>Рогов Г.К.</i> Формирование бюджетного механизма корпоративного устойчивого развития.....	390
<i>Савицкая О.И., Феденко Е.А.</i> Перестрахование во внешнеэкономической деятельности как фактор развития финансового потенциала региона.....	396
<i>Сидорчук А.А.</i> Необходимость формирования инвестиционного портфеля домохозяйств.....	402
<i>Стойка В.С.</i> Экономическая сущность банковских кризисов и причины их возникновения.....	405
<i>Фуксман А.Ю.</i> Построение антикризисной подсистемы управления ликвидностью банка на основе интегральной оценки.....	411
<i>Чубарь О.Г., Машико К.С.</i> Децентрализация и финансовое обеспечение территориальной общины.....	419
<i>Чубка О.М., Политыло М.П.</i> Эволюция категории “капитал” в экономической мысли.....	427
<i>Шевчук А.О., Сух Я.И.</i> Оптимизация перестрахования на основе оценки рискованного капитала.....	432
Раздел 6. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
<i>Виговская И.Н., Макарович В.К.</i> Проблемы информационного обеспечения системы управления рисками факторинговой компании.....	437
<i>Ганусич В.А., Гурская И.В.</i> Учет дебиторской задолженности: управленческий и организационный аспект.....	441
<i>Данькив Й.Я., Остапьюк М.Я., Остапьюк П.Ю.</i> Учет затрат в промышленности на охрану окружающей среды и улучшение техноэкологической ситуации.....	446
<i>Ершова Н.Ю.</i> Развитие методологических основ формирования интегрированной отчетности.....	451
<i>Зеликман В.Д.</i> Учет и анализ деятельности предприятия на основе формирования многомерного массива элементарных финансовых результатов.....	460
<i>Лубенченко О.Э.</i> Особенности аудиторской проверки дебиторской и кредиторской задолженности, которая учитывается по международным стандартам.....	464
<i>Макурин А.А.</i> Совершенствование методики расчета амортизации на основные средства на предприятиях угледобывающей промышленности.....	469
<i>Попович М.С.</i> Формирование и использование системы учетной информации в процессе управления.....	475
<i>Сокольская Р.Б.</i> Методологические и организационно-методические аспекты создания системы финансового учета на предприятии.....	480
<i>Цуркану В., Голочалова И.</i> Методологические аспекты признания и учета государственных субсидий.....	485
<i>Шевря Я.В.</i> Оценка показателей баланса в условиях девальвации валюты отчетности в Украине.....	494
ANNOTATION	502
АННОТАЦИЯ	522

Розділ 1

РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 332.1:631

Мікловда В.П., Кудак К.М.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ У АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проведено економічний аналіз діяльності малих форм господарювання у аграрному секторі економіки Закарпатської області. Відображено специфіку функціонування господарств населення у розрізі природно-економічних зон регіону. Здійснено оцінку діяльності особистих селянських господарств Закарпатської області на основі результатів соціологічного моніторингу.

Ключові слова: малі форми господарювання, сільське господарство, господарства населення, особисті селянські господарства (ОСГ).

Постановка проблеми. Сучасний розвиток аграрної економіки більшість науковці пов'язують з діяльністю малих форм господарювання, які в умовах трансформаційної кризи виявилися найменш чутливими до економічних потрясінь і змогли не тільки мобілізувати власний потенціал, але й сформували ефективного власника, пробудивши приватну ініціативу і підприємницький талант сільських жителів. У аграрному секторі економіки України та її регіонів малі форми господарювання представлені переважно господарствами населення, що являються головною формою реалізації економічних інтересів сільського населення та забезпечують виробництво близько 55% валової сільськогосподарської продукції держави, тоді як в окремих регіонах ця цифра сягає близько 95% [1], що зумовлює підвищений інтерес до дослідження специфіки та особливостей діяльності малих суб'єктів аграрної економіки в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі функціонування та розвитку малих форм господарювання у аграрній сфері присвятили свої праці такі вітчизняні науковці як А. Баян, Ю. Макаренко, М. Лендел, І. Ляшенко, М. Пітюлич, І. Прокопа, І. Свиноус та інші

науковці. Зокрема Ю. Макаренко досліджувала питання класифікації малих форм господарювання аграрної економіки [2]. І. Прокопа у своїх працях відводить значну роль господарствам населення у забезпеченні продовольчої безпеки нашої країни [3], а І. Свиноус зазначає, що «в умовах економічної кризи грошові доходи від ведення особистого селянського господарства стали основним джерелом наповнення сімейного бюджету» [4, с.110]. Проте, не зважаючи на підвищений інтерес науковців до малих форм господарювання, проблемним залишається питання ефективності їх діяльності та перспективних напрямів розвитку в сучасних умовах ринкової економіки.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає в сучасній оцінці діяльності малих форм господарювання аграрного сектору економіки Закарпатської області, що зумовило необхідність вирішення наступних завдань: проаналізувати діяльність господарств населення в розрізі природно-економічних зон регіону, провести аналіз показників ефективності виробничої діяльності ОСГ, визначити основні переваги та недоліки діяльності ОСГ в процесі господарювання.

Опис основного матеріалу дослідження. В Закарпатській області поряд із сільськогосподарськими підприємствами та фермерськими господарствами основними виробниками сільськогосподарської продукції, а також головною організаційно-господарською формою реалізації підприємницького потенціалу в аграрній сфері виступають господарства населення. Їх частка у виробництві

© Мікловда Василь Петрович, д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», e-mail: v.p.miklovda@gmail.com

Кудак Кристина Мирославівна, к.е.н., науковий співробітник, Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України, e-mail: kristina.kudak@gmail.com

сільськогосподарської продукції регіону складає 93%, а частка у загальній структурі суб'єктів аграрної економіки області становить близько 82% (таблиця 1).

Таблиця 1

**Динаміка кількості виробників сільськогосподарської продукції
в Закарпатській області у 2001-2014 рр. [5]**

	2001	2006	2010	2012	2014	Темпи зростання (спаду) 2014/2001,%
Сільськогосподарські підприємства, од.	1803	1621	1771	1740	1627	90,24
<i>у % до загальної кількості:</i>	<i>0,50</i>	<i>0,45</i>	<i>0,59</i>	<i>0,57</i>	<i>0,53</i>	<i>106,00</i>
з них фермерські господарства, од.	1459	1447	1616	1582	1489	102,06
<i>у % до загальної кількості:</i>	<i>0,40</i>	<i>0,40</i>	<i>0,54</i>	<i>0,52</i>	<i>0,48</i>	<i>120,00</i>
Господарства населення, тис.	294,9	295,8	244,4	249,0	252,4	85,59
<i>у % до загальної кількості:</i>	<i>80,78</i>	<i>31,51</i>	<i>80,85</i>	<i>81,37</i>	<i>81,68</i>	<i>101,11</i>
Власники землі в колективних та індивідуальних садах і городах, тис. осіб	66,9	63,8	54,5	53,7	53,5	79,97
<i>у % до загальної кількості:</i>	<i>18,40</i>	<i>17,66</i>	<i>18,13</i>	<i>17,64</i>	<i>17,40</i>	<i>94,57</i>

Аналіз табл.1 свідчить, що станом на 2014 рік в Закарпатській області було зареєстровано 1627 сільськогосподарських підприємств, кількість яких протягом 2001-2014рр. скоротилася на 9,76%. Кількість фермерських господарств в складі зазначених підприємств протягом аналізованого періоду зросла на 2,06% і у 2014 році становила 1489 одиниці. Однак, незважаючи на збільшення кількості фермерських господарств, найбільш чисельними суб'єктами господарювання в аграрному секторі економіки регіону залишаються господарства населення, частка яких у 2014 році склала 81,68% від загальної кількості виробників сільськогосподарської продукції краю, незважаючи на їх скорочення протягом аналізованого періоду на 14,41%.

Аналіз діяльності ОСГ протягом 2000-2014рр. свідчить про наявність позитивної динаміки щодо нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції аналізованими суб'єктами, що відбулося, насамперед, за рахунок нарощування обсягів виробництва зерна – на 133,74%, соняшника – на 166,67% та овочів – на 143,36%. Протягом аналізованого періоду частка ОСГ у виробництві всіх видів продукції тваринництва становила більше 95%, і тільки по виробництву вовни значення аналізованого показника коливалося від 79,36% до 94,74% [5]. Протягом 2000-2014рр. також спостерігалася позитивна тенденція щодо виробництва сільськогосподарської продукції в розрахунку на 1 особу, зокрема, значення аналізованого показника збільшилося на 30,6% і у 2014 році склало 3,20 тис.грн. Виробництво валової сільськогосподарської продукції господарствами

населення в розрахунку на 1га сільськогосподарських угідь у 2014 році дорівнювало 11,23 тис. грн.

Оскільки для Закарпатської області характерна наявність вертикальної зональності, цей фактор зумовив існування чітко вираженої виробничої спеціалізації у аграрному секторі економіки регіону. Зокрема, аналіз виробництва сільськогосподарської продукції господарствами населення в розрізі природно-економічних зон вказав на нерівномірний розподіл обсягів виробництва в гірській, низинній та передгірній зонах (таблиця 2).

Як видно з таблиці 2, в низинних районах Закарпаття зосереджена найбільша кількість господарств населення, які внаслідок сприятливих природно-кліматичних, економічних та соціальних умов виробляють основні обсяги продукції рослинництва і тваринництва. Частка вирощених тут зернових і кукурудзи в 2014 році склала відповідно 83,7% та 76,8%, а овочів – 66,8% від загальнообласного показника. Виробництво м'яса в низинних районах області склало 36,57% від загальнообласного показника.

В районах передгірної зони Закарпаття частка господарств населення, які функціонують у галузі тваринництва, практично рівна з часткою селянських господарств в галузі рослинництва. Основна частина продукції рослинництва вирощена в господарствах населення Іршавського (ранні овочі, картопля) та Хустського районів (картопля), а тваринництво найбільше зосереджено в Тячівському районі, де вироблено найбільше м'яса – 44,44% та молока – 45,75% від загальнообласного показника.

Таблиця 2

Виробництво сільськогосподарської продукції господарствами населення у розрізі природно-економічних зон Закарпатської області у 2014 році [5]

	Зерно, ц	Кукурудза, ц	Картопля, ц	Овочі, ц	М'ясо, т	Молоко, т
Всього по області	268,5	162,3	606,4	288,4	82474	404687
Низинна зона						
Берегівський	53,4	23,4	49,0	59,2	5726	17798
Виноградівський	63,7	36,3	48,5	65,9	10259	40738
Мукачівський	63,0	39,9	108,6	32,6	9619	41530
Ужгородський	43,2	22,6	77,3	37,5	4558	20280
Частка від загальнообласного показника, %	83,7	76,8	46,7	66,8	36,57	29,74
Передгірна зона						
Іршавський	19,8	14,9	51,5	53,2	8933	40172
Тячівський	9,1	10,6	56,9	12,5	14494	71928
Хустський	9,5	8,9	49,0	8,7	8554	43088
Частка від загальнообласного показника, %	16,2	24,4	34,7	27,0	44,44	45,75
Гірська зона						
Великобerezнянський	1,2	0,8	39,5	4,2	2620	17991
Воловецький	0,0	0,0	20,8	2,8	2065	16891
Міжгірський	0,0	0,0	28,5	3,3	4805	34073
Рахівський	0,7	0,5	23,9	3,9	6169	30245
Перечинський	3,2	2,7	23,9	2,6	1851	12252
Свалявський	1,7	1,7	29,0	2,0	2821	17701
Частка від загальнообласного показника, %	0,7	0,8	18,6	4,9	18,99	24,51

Господарства населення гірських районів області спеціалізуються, в основному, на виробництві продукції тваринництва, поряд з яким культивується рослинництво, однак його частка у валовому зборі є незначною. Зокрема, у 2014 році в гірських районах господарствами населення не було вирощено соняшника, а частка вирощених тут зернових і кукурудзи склала в аналізованому році всього 0,7% та 0,8% відповідно, овочів – 4,9% від загальнообласного показника. Незважаючи на це, в гірських районах області, порівняно з низинною зоною, перевага надається виробництву продукції тваринництва, частка якої у загальних обсягах сільськогосподарської продукції регіону склала 24,51% по виробництву молока та 18,99% по виробництву м'яса.

Аналіз діяльності господарств населення Закарпатської області у посткризовий період засвідчив про наявність позитивної динаміки щодо зростання урожайності по більшості видів сільськогосподарських культур, вирощених аналізованими суб'єктами. Зокрема, найвищими темпами зросла урожайність плодів та ягід – на 43,99% за рахунок зростання обсягів їх валового збору на 69,12%, в той час як площа збору зазначеного виду культур протягом 2008-2014рр. збільшилася тільки на 12,5%. Така ж ситуація спостерігалася по урожайності картоплі, овочів та соняшника, зокрема, по кожному виду

зазначених культур даний показник зріс на 7,47%, 22,24% та 31,75% відповідно. Також спостерігалася зниження урожайності винограду на 8,06%, незважаючи на зростання площі та його валового збору на 69,57% та 49,48% відповідно [5].

Протягом аналізованого періоду в господарствах населення відбулося зниження обсягів виробництва продукції тваринництва на 100 га сільськогосподарських угідь області по окремим видам продукції, зокрема молока – на 3,17%, яєць – на 10,32% та вовни – на 5,48%. Разом з тим, спостерігалася позитивна динаміка щодо зростання значення аналізованого показника по категорії “м'ясо у живій вазі” – на 108,83% [5].

Загалом, наявність позитивних тенденцій в діяльності господарств населення Закарпатської області та нарощування ними темпів виробництва сільськогосподарської продукції свідчить про важливість та необхідність функціонування аналізованих суб'єктів в структурі регіонального аграрного ринку, проте й надалі дискусійним залишається питання щодо ефективності господарювання ОСГ. Зокрема, як зазначає І. Свиноус, «структурними зрушеннями у співвідношеннях продукції ОСГ в усіх категоріях господарств створюється уява про посилення ролі особистого господарства населення перед суспільним, оскільки частка

останнього знижується. Якщо порівнювати тільки структурні зміни, то можна відзначити переважаючий ріст виробництва ОСГ.... Такий підхід з наукового погляду страждає деякою тенденціозністю і враховує лише один бік змін цього явища» [4, с.111]. Вище цитований автор розділяє думку Т. Нефедової і вказує на те, що «вибраний напрям аграрної політики на всебічний розвиток особистого сектору і дрібного виробництва в умовах загальної кризи і порушення відтворення на селі не став фактором росту ефективності виробництва» [4, с.111].

Проведене дослідження засвідчило, що діяльність ОСГ характеризується, насамперед екстенсивним нарощуванням обсягів

виробництва сільськогосподарської продукції. Зокрема, за результатами соціологічного моніторингу власників ОСГ, проведеного Закарпатським регіональним центром соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України у 2015 році визначено, що 47% опитаних селян в процесі господарювання використовують переважно ручну працю і тільки 26% респондентів володіють сільськогосподарською технікою, зокрема 16% мають у наявності трактор, 7% – вантажний автомобіль, 3% – доїльний апарат. 4% власників ОСГ мають у власності коней та 39% – легковий автомобіль (рис.1).

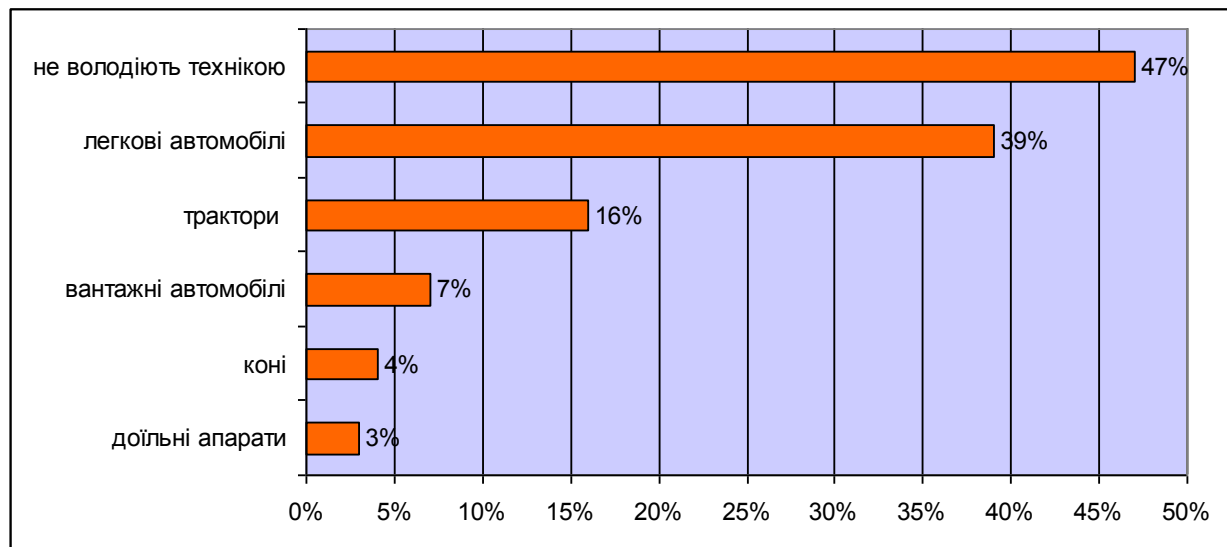


Рис. 1 Розподіл господарств населення за наявністю сільськогосподарської техніки, %

* Розроблено за результатами соціологічного моніторингу

В ході дослідження особливу увагу було приділено використанню сучасних засобів зв'язку, комп'ютерної техніки та нових технологій сільським населенням у процесі господарювання. Зокрема, 4% опитаних респондентів відповіли, що використовують нові технології з автополиву рослин; 7% – сучасні теплиці, оснащені системою обігріву повітря; 4% селян зазначили, що використовують нові сорти рослин та насіннєвий матеріал для посадки; 1,5% – нові породи тварин. За результатами соціологічного моніторингу було визначено, що 44% опитаних власників ОСГ володіють комп'ютером та мають доступ до всесвітньої мережі Інтернет, проте такі показники є досить негативними з огляду на сучасні умови стрімкого розвитку новітніх технологій, що є необхідною умовою розвитку науково-технічного прогресу у всіх сферах економіки, зокрема й у сільському господарстві.

В ході проведення моніторингу особлива увага була відведена аналізу доходів та витрат ОСГ Закарпатської області, що в деякій мірі

відображає економічну ефективність їх господарської діяльності. Вибіркові дані показують, що якщо у 1990 році надходження від діяльності в особистому селянському господарстві займали в структурі сукупного доходу сімей 9,5%, то сьогодні їх частка зростає до 18%, що в деякій мірі свідчить про зростання ролі ОСГ у формуванні доходів сільського населення. Зокрема, за результатами соціологічного дослідження визначено, що 60% виробленої господарствами населення сільськогосподарської продукції використовується на власне споживання і тільки 40% йде на продаж. Проведений аналіз показав, що зі всієї сукупності опитаних респондентів, 31% власників ОСГ отримують від 500 до 1000 грн. чистого доходу за місяць від продажу сільськогосподарської продукції, 25% ОСГ – 1000-2000 грн./міс., 19% ОСГ – 2000-3000 грн./міс. і тільки 25% респондентів отримують місячний дохід від продажу в розмірі понад 3000 грн. Якщо ж порівняти одержані результати з відповідями респондентів на

запитання «Який середній рівень споживчих витрат Вашої сім'ї за місяць?», можна побачити, що 72% ОСГ витрачають від 1000 до 3000 грн./міс. та 28% – понад 3000 грн./міс., тобто для значної частини опитаних власників ОСГ дохід від продажу сільськогосподарської продукції не є достатнім для покриття споживчих витрат членів їх сімей та задоволення потреб на належному рівні, що зумовлює необхідність у підвищенні ефективності господарювання ОСГ та в подальшій підтримці діяльності малих суб'єктів сільської економіки як на мікро-, так і на макрорівні.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз засвідчив про наявність позитивних тенденцій у діяльності малих форм господарювання аграрної сфери Закарпатської області та в деякій мірі підтверджує необхідність їх функціонування в

трансформаційних умовах розвитку економіки. Проте, незважаючи на швидке нарощування темпів виробництва сільськогосподарської продукції, функціонування господарств населення характеризується переважним використанням ручної праці у процесі господарювання та низьким рівнем інноваційності виробництва, що вимагає розробки та впровадження стратегічних заходів щодо реформування аграрного сектору з метою трансформації ОСГ у більш ефективні господарські структури, зокрема фермерські господарства, кооперативні підприємства, кластери та інші агроформування, функціонування яких сприяло б підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, підвищення добробуту населення та розвитку сільської економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Макаренко Ю.П. Розвиток малих форм господарювання у аграрній сфері економіки: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04 / Ю. П. Макаренко; Луган. нац. аграр. ун-т. – Луганськ, 2013. – 36 с.
3. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку: монографія / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2011. – 237 с.
4. Свиноус І. Роль і місце особистих селянських господарств у сучасному агропромисловому комплексі України / І. В. Свиноус // Економіка та управління АПК. – 2012.– Вип. 9. – С. 110-114. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupark_2012_9_27
5. Статистичний щорічник Закарпаття за 2014 рік / Державна служба статистики України, Головне управління статистики у Закарпатській області; за ред. Г.Д. Гриник. – Ужгород, 2015. – 511 с.

REFERENCES

1. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini. [State Statistics Service of Ukraine]. Retrived from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian]
2. Makarenko, Y.P. (2013). Rozvitok malih form gospodaryuvannya u agrarniy sferi ekonomiki. [Development of small forms of managment in agrarian sector of economy]. Lugansk. National agrarian university of Lugansk. [in Ukrainian]
3. Prokopa, I.V. (2011). Hospodarstva naseleennya v suchasnomu aharnomu vyrobnytstvi i sil's'komu rozvytku. [Households in modern agricultural production and rural development]. Retrived from:<http://elibrary.nubip.edu.ua/10714/1/11piv.pdf> [in Ukrainian]
4. Svinous, I. (2012). Rol i mistse osobistih selyanskih gospodarstv u suchasnomu agropromislovomu kompleksi Ukraini. [The role of private farms in modern agriculture of Ukraine]. In Ekonomika ta upravlinnja APK [Economics and management of agro-industrial complex]. Retrived from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecupark_2012_9_27 [in Ukrainian]
5. Hrynyk, H.D. (2015). Statistichniy shchorichnik Zakarpattya za 2014 rik. [Statistical Yearbook of Transcarpathia, 2014]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, Holovne upravlinnya statystyky u Zakarpat-s'kiy oblasti – State Statistics Service of Ukraine, Department of statistics in the Transcarpathian region. [in Ukrainian]

Одержано 15.03.2016 р.

Баланюк І.Ф., Зіняк Ю.Р.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОГО ТВАРИННИЦТВА

У даній статті висвітлено ряд чинників, які мають прямий вплив на розвиток тваринництва Івано-Франківської області. В свою чергу, запропоновано дані чинники об'єднати у певні групи, а саме природно-кліматичні, соціально-економічні, політичні та науково-технічні. Також наведена характеристика складових кожної групи та відображена взаємодія факторів впливу на розвиток тваринництва регіону.

Ключові слова: чинники, регіон, тваринництво.

Постановка проблеми. За сучасних умов функціонування аграрного сектору, як показує досвід розвинених країн, ефективність виробництва продукції тваринництва великою мірою залежать від ряду чинників, які мають позитивний та негативний вплив на його розвиток. Від розуміння кожної складової групи чинників розвитку тваринництва на підприємствах залежить не лише забезпеченість населення основними продуктами харчування, а й переробні підприємства сировинною базою для виробництва. Актуальним на сьогоднішній день є підвищення ефективності розвитку тваринництва за допомогою підвищення продуктивності праці, вдосконалення засобів праці, а також виокремлення основних чинників, які б значною мірою впливали на розвиток даної галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробка теоретичних питань формування організаційно-економічного механізму та ефективного розвитку тваринницької галузі стала темою досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Різноманітними дослідженнями цієї проблеми займалися і зробили вагомий внесок у її розвиток такі вчені, як В. Андрійчук, В. Аранчій, В. Амбросов, П. Березівський, О. Біттер, В. Бойко, П. Гайдуцький, В. Галанець, О. Дацій, В. Діесперов, П. Коваленко, Т. Ковальчук, І. Костирко, О. Мазуренко, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер, В. Савчук, П. Саблук, І. Топіха, Г. Черевко, М. Хорунжий, В. Юрчишин, та ін.

Проведені наукові дослідження вчених відіграють неабияку роль у ефективному розвитку тваринництва. Проте з подальшим вивченням даного питання виокремлюються нові

проблеми, які потребують подальшого дослідження та вирішення, оскільки від розвитку тваринницької галузі залежить економічне та соціальне забезпечення населення.

Формулювання цілей статті. За сучасних умов функціонування аграрного сектору, як показує досвід розвинених країн, ефективність виробництва продукції тваринництва та ринку молока і м'яса значною мірою залежать від рівня державної підтримки. Її результативність впливає на прибутковість галузі, структуру та обсяги виробництва продукції тваринництва, міжгалузеві, господарські й міжгосподарські відносини, створення стабільних економічних, правових, соціальних і екологічних умов для розвитку м'ясо-молочного продуктового підкомплексу, задоволення потреб населення в життєво необхідних продуктах харчування за соціально доступними цінами, нарощування експортного потенціалу галузі та розширення географії продажу м'ясо-молочної продукції в різних регіонах світу.

Основною метою даної статті є виокремлення та дослідження всіх факторів впливу, які несуть позитивну та негативну тенденцію на розвиток тваринницької галузі в майбутньому.

Опис основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвиток аграрного сектора економіки України характеризується рядом важливих моментів. В результаті реформування аграрної сфери економіки можна спостерігати значні зміни не лише у соціально-економічних умовах функціонування та розвитку сільського господарства, але й у їх територіальній організації та спеціалізації. На заміну колективних і переважної більшості державних сільськогосподарських підприємств тепер функціонують нові сільськогосподарські підприємства (включаючи селянські (фермерські) господарства), робота яких ґрунтуються на приватній власності на землю та інших засобах виробництва. Разом з тим, дедалі більше розширюється сектор особистих селянських господарств у результаті приєднання багатьма з них до наявних у них земельних ділянок. Відповідно, особисті господарства

© Баланюк Іван Федорович, професор, д.е.н., завідувач кафедри «Облік та аудит» ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника» м. Івано-Франківськ, Україна
Зіняк Юлія Романівна, аспірант кафедри «Облік та аудит» ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника» м. Івано-Франківськ, Україна, ucyarups2008@rambler.ru

починають відігравати все більшу роль у сучасній територіальній організації суспільства, оскільки становлять велику частку виробників тваринницької продукції.

Розвиток тваринництва тісно пов'язаний із впливом на нього позитивних та негативних чинників. В свою чергу їх можна поділити на природно-кліматичні, соціально-економічні, політичні та науково – технічні (рис. 1).

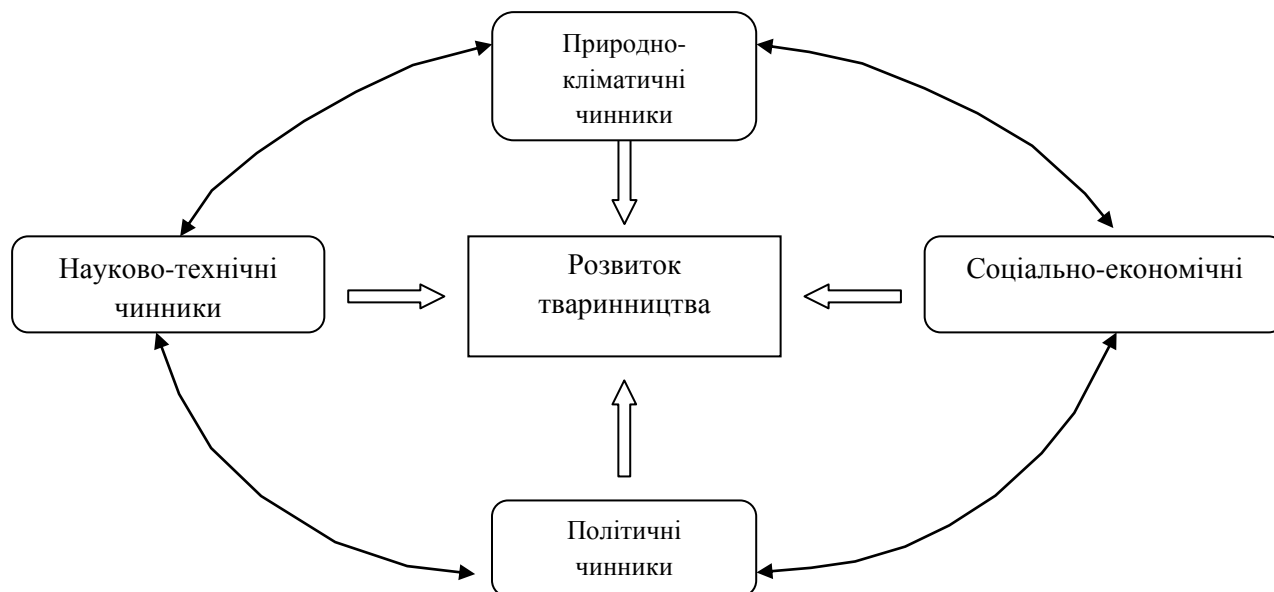


Рис. 1. Чинники впливу на розвиток тваринництва*

* Розроблено авторами

Продуктивність тварин – це основна корисна властивість. Щоб отримати від тварин високу продуктивність при мінімумі затрат праці і кормів, потрібно знати, які чинники впливають на якість продукції. Основними факторами, які визначають продуктивність худоби і птиці, є: рівень годівлі, якість кормів, перш за все вміст у них перетравного протеїну; породний склад; середній вік маточного поголів'я; умови утримання; технологія. У поточному плануванні такі фактори, як породний склад, вік маточного поголів'я, технологія, умови утримання – статичні. Водночас корми, кількість і якість їх, співвідношення різних груп кормів – динамічні фактори, що можуть суттєво вплинути на продуктивність худоби навіть протягом одного року. У перспективному плануванні, коли господарство може істотно змінити породний і віковий склад стада, умови утримання, усі фактори стають динамічними [1].

Характеризуючи вищенаведені групи можна відзначити, що до природно-кліматичних чинників відносяться кліматичні умови, стан та родючість ґрунтів, наявність водних ресурсів, рельєф місцевості. Особливості рельєфу та кліматичні умови зумовлюють певну структуру і тип ґрунтового покриву. Це впливає на спеціалізацію сільського господарства, а також розробку заходів щодо підвищення родючості земель. Територіальні відмінності ґрунтового покриву зумовлюють особливості розміщення окремих сільськогосподарських культур та формування зональності в розвитку

тваринництва, а також визначають особливості кормової бази та рівень годівлі, зміни технології виробництва за сезонами [2].

Природно-кліматичні системоутворюючі фактори тваринництва значною мірою визначають вибір відповідних видів, порід, типів і матеріалів для будівництва тваринницьких приміщень та їх обігрів, технологію виробництва, зокрема способи утримання тварин тощо. Наприклад, клімат значною мірою впливає на продуктивність тварин, формування сезонності розмноження. Клімат і природно-кліматичні умови визначають особливості кормової бази та рівень годівлі. Природні катаклізми (сильні морози чи спека, буреломи і смерчі, град і зливи, ожеледиці) прямо чи опосередковано впливають на тварин майже так, як і на рослин [3].

Слід відзначити, що людина певною мірою може обмежувати вплив природно-кліматичних факторів на сільськогосподарське виробництво, але це вимагає змін технологій виробництва і обсягів додаткових матеріальних витрат, що підвищують собівартість тваринницької продукції, а іноді знижують її якість (наприклад, утримання вовнових порід овець у закритих приміщеннях). Природно-кліматичні фактори визначають зміни технології виробництва за сезонами, продуктивності тваринництва (несучість у птахівництві) тощо. Природно-кліматичні фактори визначають тривалість вегетаційного періоду у рослин, а цей період обумовлює тривалість пасовищного періоду

тощо. Тривалість зимового періоду визначає потреби щодо заготівлі кормів та планування їх витрат [4].

Соціально-економічні чинники охоплюють демографічну ситуацію, рівень розвитку соціального і транспортного потенціалу та ін. Важливу роль у демографічній ситуації відіграють трудові ресурсний потенціал, чисельність сільського населення, кваліфікація працівників, від якої залежить раціональне використання тварин, продуктивність праці і якість продукції. Серед економічних факторів важливо виокремити паритетність цін на тваринницьку і промислову продукцію, кредитну систему, виокремлення видатків з державного бюджету на розвиток тваринництва, конкуренцію тощо [5].

Соціально-демографічні системоутворюючі фактори значною мірою впливають на вибір і розвиток будь-якої галузі виробництва, у тому числі й тваринництва. До таких факторів, перш за все, відносяться наступні [6]:

- кількість населення, густина заселеності;
- відсоток працездатних, пенсіонерів, інвалідів і хворих;
- соціальна структура, справедливість і раціональність.

Важливими факторами є суспільний досвід, культура, організованість і самодисципліна працюючих у галузі тваринництва. З цими факторами тісно пов'язані рівень освіченості, професіоналізму і кваліфікації. При цьому людина повинна розглядатись і як природний об'єкт, який залежить від умов середовища (комплексу природно-кліматичних факторів, що певною мірою визначають характер людини), а також як суспільна істота, яка характеризується закономірностями суспільних відносин.

До економічних системоутворюючих факторів можна віднести кваліфікацію працівників, від якої залежить раціональне використання тварин, продуктивність праці і якість продукції. Некваліфікований працівник може псувати продукцію (наприклад, стригаль у вівчарстві перетворює вовну у січку і раниць шкіру овець) і завдавати значної шкоди здоров'ю тварин, унаслідок чого знижується якість продукції та економічна ефективність галузі [4].

Розвиток науки і техніки визначають науково-технічний прогрес кожної галузі виробництва. Важливе значення у тваринництві має якість техніки. Наприклад, крупна техніка не має такої ефективності, як у промисловості. Часто розташування тваринницьких ферм та їх розміри визначають транспортні витрати на перевезення кормів та робітників, що значно підвищують собівартість тваринницької продукції. Науковий потенціал – це здатність країни або її окремої території, галузей,

господарств та організацій здійснювати діяльність, яка залежить від наявного трудового та ресурсного потенціалу. На ефективність наукового фактору впливають державна політика та відповідне фінансування науки з боку держави. В свою чергу технічне забезпечення відіграє неабияку роль у показниках та розвитку продукції тваринництва. Так, сучасна економічна висококваліфікована та високоєфективна автоматизована техніка дозволяє виробляти якісну продукцію тваринництва із меншими трудовими затратами, а також домогтися збільшення продуктивності праці. Не слід забувати й про технології кормовиробництва, оскільки достатня і повноцінна годівля тварин – основа стабільності й зростання продуктивності. Розв'язання цього завдання можливе на базі досягнень науково-технічного прогресу, упровадження прогресивних технологій кормовиробництва й раціональних форм організації праці [7].

До політичних чинників, які мають вплив на розвиток тваринництва, можна віднести форму власності на засоби виробництва, статус виробника та суспільні умови в країні. Саме ці фактори визначають структуру, розвиток та технології виробництва тваринницької продукції. Проте варто зазначити, що не можна керуватись виключно політичними методами, але й враховувати економічні показники розвитку країни. Позитивний вплив на розвиток тваринництва буде мати тенденція розміщення переробної промисловості у особистих господарствах населення та на тваринницьких фермах, оскільки це являється позитивним фактором розвитку місцевості [3].

Особливо актуальними залишаються питання розробки комплексу заходів щодо [8]:

- пом'якшення диспаритету цін і компенсації фінансових витрат сільськогосподарським товаровиробникам при придбанні енергоресурсів переважно за рахунок вітчизняного товаровиробництва, а також для активізації імпортозаміщення;
- зростання обсягів продукції рослинництва для задоволення зростаючого попиту на корми з боку вітчизняного скотарства;
- подолання вузьких місць у кадровому забезпеченні програм розвитку скотарства;
- створення ефективної системи наукових досліджень і інформаційного забезпечення, ухвалення економічних і технологічних рішень у сільському господарстві та переробній промисловості;
- вдосконалення інституціональних форм організації тваринництва, розвиток малого підприємництва.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сьогодні важливим фактором

підвищення ефективності тваринництва є розміщення переробної промисловості на селі, на тваринницьких фермах. Необхідно, щоб вона належала виробникам тваринницької продукції. Це буде фактором закріплення висококваліфікованих кадрів на селі, зміцнить соціальну і побутово-культурну інфраструктуру села (дороги, дитячі та освітні заклади, лікарні, будинки культури, бібліотеки тощо), позитивно змінить соціально-демографічну структуру села.

Головними чинниками, які забезпечують розвиток тваринництва на підприємстві будь-якої форми власності, є наявність відповідного породного поголів'я худоби та птиці,

підвищення їх продуктивності, зниження матеріально-грошових витрат з розрахунку на одну голову. Розвиток тваринництва першою мірою залежить від ряду чинників, які, безумовно, тісно пов'язані між собою, в результаті дії яких можна виокремити позитивні або негативні тенденції розвитку галузі. Можна відзначити, що перспектива подальшого дослідження даного напрямку полягає у більш детальному вивченні всіх факторів впливу на розвиток тваринництва, а також виявлення нових чинників. Це має зменшити вплив негативних факторів, що, в свою чергу, підвищить валовий показник продукції тваринництва.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Обґрунтування планової продуктивності у тваринництві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/122/8099.html>
2. Географія: Навчальний посібник для старшокласників та абітурієнтів. Програма і відповіді на всі запитання / [П. О. Масляк, Я. Б. Олійник, А. В. Степаненко, П. Г. Шещенко]. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. – 825 с.
3. Агрпромиловий комплекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/842/18/>
4. Системоутворюючі фактори тваринництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/246/29.pdf>
5. Шляхи й резерви підвищення ефективності продукції тваринництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2011/Economics/10_79746.doc.htm
6. Сільськогосподарське виробництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studme.com.ua/18840812/ekonomika/selskohozyaystvennoe_proizvodstvo.htm
7. М'ясна продуктивність і фактори, що її визначають [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12461220/tovaroznavstvo/myasna_produktyvnist_faktori_viznachayut
8. Державна підтримка ринкового розвитку тваринництва [Електронний ресурс]. – <http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2014/EUPMG114/Misyuk.pdf>

REFERENCES

1. *Obg`runtuvannya planovoyi produkty`vnosti u tvary`nny`chtvi [Justification planned productivity in livestock]*. <http://library.if.ua>. Retrieved from <http://library.if.ua/book/122/8099.html>
2. Maslyak, P. A. Oliynyk, J.B. Stepanenko, A.V. Sheschenko, P.G. (1998), *Heohrafiia: Navchalnyi posibnyk dlia starshoklasnykiv ta abituriientiv. Prohrama i vidpovidi na vsi zapytannia [Geography : Textbook for seniors and students. The program and answer all questions]* – К.: Товариство «Знання» [in Ukrainian]
3. *Agropromy`slovy`j kompleks Ukrayiny` [Agriculture of Ukraine]*. Retrieved from <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/842/18/>
4. *Sy`stemoutvoryuyuchi faktory` tvary`nny`chtva [A factor livestock]*. Retrieved from <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/246/29.pdf>
5. *Shlyaxy` j rezervy` pidvy`shhennya efekty`vnosti produkciyi tvary`nny`chtva [Ways reserves and increase the efficiency of animal production electronic resource]*. Retrieved from http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2011/Economics/10_79746.doc.htm
6. *Sil`s`kogospodars`ke vy`robny`chtvo [Agricultural production]*. Retrieved from http://studme.com.ua/18840812/ekonomika/selskohozyaystvennoe_proizvodstvo.htm
7. *M`yasna produkty`vnist` i faktory`, shho yiyi vy`znachayut` [Meat performance and factors that determine it]*. Retrieved from http://pidruchniki.com/12461220/tovaroznavstvo/myasna_produktyvnist_faktori_viznachayut
8. *Derzhavna pidtry`mka ry`nkovogo rozvy`tku tvary`nny`chtva [State support market development of animal husbandry]*. Retrieved from <http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2014/EUPMG114/Misyuk.pdf>

Одержано 15.03.2016 р.

Балян А.В.

СТРАТЕГІЧНИЙ І ПРОГРАМОВИЙ МЕТОДИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У ХХІ СТОЛІТТІ

У статті обґрунтовані основні принципи і методи реалізації транскордонного співробітництва України з країнами Центральної Європи, членами Європейського Союзу. У статті надані теоретичні та юридичні європейські аспекти транскордонного співробітництва України. Здійснено аналіз українсько-польського, українсько-угорського та українсько-словацького транскордонного співробітництва в контексті використання стратегічного і програмного методів.

Ключові слова: Україна, Європейський Союз, транскордонне співробітництво, стратегія, програма, метод, регіон.

Постановка проблеми. Після радикальних системних політичних змін 1990-х років в країнах Центральної Європи була сформована нова модель транскордонного співробітництва на основі європейських принципів і методів. Концептуальністю вирізняються головні стратегічні і фінансові документи, пов'язані з реалізацією програм єврорегіонального, транскордонного співробітництва в регіонах країн Центральної Європи включно: Інструменту європейського сусідства і партнерства (ІЕСП) - Регламент (ЄС) №1638/2006, що встановлює загальні положення щодо Інструменту європейського сусідства і партнерства; Стратегічний документ Східної регіональної програми (2007-2013 рр.); Індикативна програма для Східного регіону ІЕСП (2007-2010 рр.), Стратегічний документ для України (2007-2013 рр.), Національна індикативна програма (2007-2010 рр.), Стратегічний документ та індикативна програма для Програми транскордонного співробітництва [12].

Статус транскордонного співробітництва України із 2004 року якісно змінився, отже, нові напрями його розвитку мають бути сфокусовані крізь призму стратегічного і програмового методів. Так, програми транскордонного співробітництва *Європейського інструменту сусідства на 2014-2020 роки*, згідно географічної відповідності, методам управління програмами, принципам систем контролю, ролі та відповідальності країн-партнерів у питаннях управління та контролю програмами сфокусовані на три **стратегічні цілі**, для досягнення яких буде надаватися фінансова підтримка ЄС, зокрема: для економічного та соціального розвитку спільних кордонів; вирішення завдань у сфері довкілля, охорони здоров'я та безпеки населення; створення кращих умов та інструментів для покращення переміщення

людей, товарів та капіталу. Орієнтовний бюджет Європейського інструменту сусідства для фінансування програм транскордонного співробітництва на 2014-2020 роки складає 700 млн. євро. Україна буде приймати участь у чотирьох спільних операційних програмах транскордонного (прикордонного) співробітництва Європейського інструменту сусідства 2014-2020 роки, а саме «Польща – Україна – Білорусь», «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна», «Румунія – Україна» та «Басейн Чорного моря» (далі – ППС ЄС). ППС ЄС будуть поширюються на 14 областей України, представники яких спільно з представниками країн-учасниць приймають активну участь у підготовці спільних операційних документів ППС ЄС [21].

Наказом Міністерства економічного розвитку від 04.06.2013 №551 «Про утворення міжвідомчої робочої групи для підготовки спільних операційних програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства 2014-2020 роки» затверджено склад українських представників до Спільних програмних комітетів з підготовки ППС ЄС. Зазначимо, що допомога ЄС спрямована на підтримку політичної та економічної інтеграції України до ЄС за такими трьома пріоритетними напрямками: реформування системи юстиції та державне управління; розвиток торгівлі та приватного сектора; енергетика (енергоефективність). Особливістю цих програмових документів є **стратегічний підхід**. Використання саме стратегічного і програмового методів є основою європейського планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана тематика є малодослідженою, хоча вивчення саме стратегічного і програмового підходу у транскордонному співробітництві презентовано науковими розвідками економістів, насамперед, львівської та ужгородської наукових шкіл: зокрема, це публікації Оксанич О.Е., Гризлюк В.Ю. [9], Мікули Н.А. [8], Приходько В.О. [11], Шолох Ю.М. [18;19],

Лізанець М.В. [7], Ковач В.І. [4]. З точки зору застосування програмово-цільового планування саме у прикордонних регіонах заслуговує на увагу узагальнення Стеченко Д.М., який формулює наступне положення: «Програмно-цільовий метод в управлінні регіональним розвитком – це система науково-методичних заходів, яка забезпечує розв'язання проблем міжгалузевого та міжрегіонального характеру шляхом ув'язування цілей з ресурсами, його застосування передбачає: наявність проблеми і визначення мети; виділення системи, що реалізує цілі; розробку комплексної програми розвитку системи; створення механізму організаційної форми реалізації комплексної програми» [14, с.117].

Зазначимо, що важливим і актуальним питаннями все ще залишаються теоретико-методологічні засади транскордонного співробітництва України в контексті ефективної реалізації найновіших програм Європейського Союзу.

Формулювання цілей статті. Мета даного наукового дослідження – здійснити аналіз використання базових принципів і методів транскордонного співробітництва – стратегічного і програмового методів розвитку транскордонного співробітництва України крізь призму дослідження європейського досвіду.

Опис основного матеріалу дослідження. Транскордонне співробітництво здійснюється в межах компетенції територіальних общин або властей, визначеної внутрішнім законодавством та базується на реалізації головних принципів європейської регіональної політики: субсидіарності, децентралізації, партнерства, програмування, концентрації та адиціоналізму. З теоретико-методологічної точки зору у більш ширшому і прагматичному контексті, транскордонне співробітництво має презентувати реалізацію прав органів місцевого самоврядування у здійсненні транскордонного співробітництва, яке цілком відповідає принципам децентралізації та субсидіарності, де базовою аксіомою є чітке визначення транскордонного співробітництва в якості складової системи регіональної політики.

Стратегічне планування як інструмент прогнозування розвитку прикордонного регіону до майбутнього трактується досить широко: як інтеграційний процес напрацювання та прийняття рішень певного типу, формулювання цілей і визначення шляхів їх досягнення, забезпечення готовності суб'єктів регіону до конкурентної боротьби в умовах глобалізації економіки та суспільного життя тощо. Стратегічне планування – це процес, завдяки якому здійснюються регулярне розроблення та коригування системи формалізованих планів,

перегляд формування переліку та змісту заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, які відбуваються зовні та всередині громади області. В узагальненому вигляді процес стратегічного планування можна представити так:

- стратегічний аналіз – передбачає аналіз потенціалу, внутрішніх чинників, властивих території, і зовнішніх умов розвитку, визначення бачення, місії регіону, цілей і пріоритетів розвитку;

- вибір стратегії – передбачає розгляд альтернативних сценаріїв та схвалення стратегії;

- реалізація стратегії – передбачає проведення підготовчих заходів (об'єднання сил і ресурсів) та впровадження стратегії;

- моніторинг та оцінювання стратегії – забезпечує контроль за перебігом реалізації та визначення результативності й ефективності стратегії, а також подальше коригування її [19, с.134].

Як концептуально узагальнює доктор наук Кіш Є., один з провідних фахівців з питань євро-регіонального співробітництва, основні принципи транскордонного співробітництва є базовими принципами відповідно регіональної політики ЄС: «З точки зору здійснення євро-регіональної політики, вкрай важливим є реалізація саме головних принципів європейської регіональної політики: субсидіарності, децентралізації, партнерства, програмування, концентрації, адиціоналізму [3, с.342]. І це зрозуміло, адже в ЄС транскордонне співробітництво є складовою регіональної політики ЄС. Більше того, базовим з цих принципів є принцип субсидіарності - *громадсько-політичний принцип, за яким вищі суспільні одиниці мають право і повинні вирішувати лише ті проблеми, на виконання яких нижчі структури не здатні* – як базовий принцип, дійсний з часу підписання угоди про Європейський Союз, на сьогодні переживає своєрідний ренесанс. Адже згідно Маастрихтської угоди, *принцип субсидіарності є базовим для ЄС* (ст.3): «У сферах, які не входять до окремої юрисдикції співтовариства, воно згідно принципу субсидіарності починає свою діяльність лише в тому випадку і постільки, оскільки неможливо у достатній мірі досягнути цілі визначених заходів на рівні держав-членів, і тому в силу їх масштабу чи дієздатності можуть бути здійснені більш ефективно на рівні співтовариства» (Консолідовані договори ЄС) [1, с.91-94.].

Поряд із *субсидіарністю*, саме *децентралізація* - як перерозподіл повноважень регіонам з метою їх ефективного використання та заохочення регіональних ініціатив, оптимізації практичного вирішення питань саме на

регіональному рівні, а також і як розмежування функцій та повноважень між різними рівнями управління ЄС – становлять дві головні основи регіональної політики ЄС. Важливість саме цих двох головних принципів безперечна. Адже їх реалізація (що є метою ефективної європейської інтеграції) посилює відповідальність на місцевому рівні та активізує локальні ініціативи. В цьому контексті посилення місцевої компетенції важливе і з точки зору послаблення (чи зниження надмірного впливу) національного рівня, по суті, важливо, щоб ці рівні стали прозорими. В інноваційних програмах реальні суб'єкти регіонального розвитку мають об'єднувати свої зусилля, а вже у фінансуванні центральні чи наднаціональні рівні мають пріоритет у підтримці регіонального розвитку. Фактично, *партнерство* є співробітництвом між суб'єктами різних рівнів (Євросоюз, держава, регіон) територіально-адміністративних одиниць з часу визначення мети до завершення реалізації конкретного проекту. Цей принцип базується на тій умові, що діяльність та розвиток регіонів може здійснюватися лише тоді (власне тоді ж реалізується і принцип субсидіарності), коли суб'єкти співробітництва постійно та послідовно співпрацюють з метою досягнення спільної мети. Вертикальний сегмент цього співробітництва відображає також і головну умову, специфіку взаємозв'язків, а саме – Євросоюз та держави-члени мають визначити цілі та розробити стратегічні плани розвитку спільно з регіонами із якнайширшим залученням громад, місцевих ініціатив, економічних та політичних суб'єктів регіонів. Співпраця у площині регіон-регіон, як розвиток транскордонного співробітництва регіонів та співпраця локальних територіальних одиниць, громад також є важливим сегментом вертикального співробітництва [1, с.91-94; 2].

Важливим аспектом партнерства, власне реалізації цього принципу, є реалізація як ініціатив саме нижчих рівнів, так і втілення в життя вже координації з боку суб'єктів регіональних та національних рівнів (певна річ, враховуючи їх функції). Співпраця у площині регіон-регіон, як наприклад, розвиток транснаціональних просторових зв'язків, транскордонне співробітництво регіонів та співпраця локальних територіальних одиниць, громад також є важливим сегментом вертикального співробітництва. Адже саме регіон, регіональний рівень є пріоритетним напрямом Європейського Союзу стосовно сприяння просторовому розвитку своїх регіонів. Утім вищезазначені дії не можуть бути здійснені без розробки, якнайширшого залучення до процесу реалізації суб'єктів локального рівня, виконання та контролю стратегічної програми з боку суб'єктів на місцевому рівні.

Програмування – це розробка на основі партнерства стратегій розвитку, враховуючи пріоритетні довгострокові та короткострокові цілі. У регіональній політиці Європейського Союзу принцип партнерства визначає пріоритет інвестування не окремих проектів чи дій, а програм, які мають глибокий вплив на розвиток усього регіону. Стратегія територіального програмування базується на чітко розробленій системі цілей, позаяк необхідно враховувати як інтереси «знизу» регіонів, громад в контексті сприяння просторовій ефективності, так і доцільність врахування загальнонаціональних пріоритетів «зверху» як сприяння розвитку національної економіки. Програмування також передбачає визначення власне дій, виконавців, джерела фінансування, моніторинг, врахування ймовірних позитивних та негативних впливів на соціо-економічний розвиток регіону взагалі та навколишнього середовища зокрема [1, с.93; 2].

Таким чином, програмування це цілеспрямований процес послідовного виконання певних кроків від визначення мети до повної реалізації проекту, що також створює умови і для більшої прозорості джерел, їх координації у просторі і часі, їх моніторингу. Реалізація принципів *концентрації* та *адіціоналізму* означає, що фінансові ресурси, які надає ЄС окремим державам-членам чи суб'єктам територіального, регіонального розвитку мають бути доповнені за рахунок місцевих джерел фінансування. По суті, ці два принципи мають взаємодоповнюючий характер і головною умовою вимагають кооперування та ефективного використання ініціатив, пошук та розвиток власних джерел фінансування програм регіонального розвитку. Загальноприйнято, що 50% певного проекту фінансує держава-член ЄС, тоді як внесок депресивних регіонів становить мінімум 20%. Ефективна реалізація принципів *концентрації* та *адіціоналізму* у регіональній політиці Європейського Союзу має подвійну мету, а саме: по-перше, посилення та концентрація наявних ресурсів з метою сприяння реалізації визначених цілей регіонального розвитку; по-друге, виявлення таких територіальних одиниць, які мають однакові чи подібні проблеми (низький рівень доходів, великий рівень безробіття тощо), що важливо для створення статистичної бази найбільш відсталих регіонів [1, с.94; 2].

Принципово важливо підкреслити активну участь Закарпатської області України у розробці спільних стратегій розвитку прикордонних регіонів за європейськими стандартами. На сьогодні, на початку XXI століття, розроблені стратегічні документи з розвитку транскордонного співробітництва між Україною та Угорщиною, між Україною та Польщею, між

Україною та Словаччиною. Флагманом і ініціатором безперечно була угорська сторона, коли ще у 2002-2003 роках були розроблені: Концепція спільного розвитку прикордонних територій України та Угорщини [5], Угода і ІНТЕРРЕГІО – Концепція спільного тристороннього співробітництва прикордонних регіонів України, Угорщини та Румунії [6], далі ініціатива польської сторони реалізувалась у 2004 році у Стратегії українсько-польського міжрегіонального і прикордонного співробітництва [17]; у Міжрегіональній українсько-польській стратегії транскордонного співробітництва між Львівською і Волинською областями та Люблінським і Підкарпатським воєводствами [13;22]. Стратегічний вимір українсько-словацького транскордонного співробітництва був презентований лише у 2014 році [15]. Виключно українську ініціативу було презентовано у Стратегії транскордонного співробітництва «Карпати 2003-2011» [16]. Таким чином, стратегічний і програмовий методи є базовими у співпраці західних прикордонних регіонів України з прикордонними регіонами країн Центральної Європи (повноправними членами Європейського Союзу). Характер цих стратегій як білатеральний так і трilaterальний, і навіть п'ятисторонній програмний документ підготовлено про стратегію розвитку транскордонного співробітництва країн Карпатського євро-регіону [20].

На регіональному рівні, наприклад Закарпатської області України, укладено чимало угод, які містять стратегічний та програмовий методи. Зокрема, це угода про співробітництво між Закарпатською обласною радою та Гевеш медьє Угорської Республіки від 24 березня 2009 року; Угода про співробітництво між Закарпатською обласною радою та Боршод-Абадуй-Земплен медьє Угорської Республіки від 28 вересня 2011 року, 21 червня 2002 року було укладено Угоду про транскордонне співробітництво між Закарпатською облдержадміністрацією та Підкарпатським воєводством. В цілому була укладена низка угод між органами місцевого самоврядування та місцевими органами виконавчої влади України з адміністративно-територіальними одиницями Польщі: Угода про співробітництво між Закарпатською обласною адміністрацією та Підкарпатським воєводством; Угода про партнерську співпрацю між м.Чоп та м.Соколув Малопольські (Польща); Угода про транскордонне співробітництво між Великоберезнянською райдержадміністрацією, районною радою Закарпатської області та повітом Лесків Підкарпатського воєводства (Польща); Угода між Виноградівською

районною державною адміністрацією та Гміною Санок (Республіка Польща); Угода між Міжгірською радою Закарпатської області (Україна) та м. Влодава (Польща); Угода між Міжгірським районом та містом Коженіце (Польща); Угода між с.Велика Добронь Ужгородського району та гміною Корчина Підкарпатського воєводства (Польща); Угода між Ужгородською міською радою та між органами місцевого самоврядування міст Міхайловце, Кошіце (Словаччина), Ніредьгаза, Бейкешчаба (Угорщина), Ярослав (Польща), Чеська Ліпа (Чеська Республіка) [10].

Аналіз останнього за часом 2014 року стратегічного документу - Стратегії розвитку словацько-українського транскордонного співробітництва до 2020 року (зі спрямуванням на розвиток співробітництва між Пряшівським і Кошицьким самоврядними краями СР та Закарпатською областю України) свідчить про те, що стратегія базується на низці стратегічних документів з питань соціально-економічного розвитку транскордонного співробітництва як кожного з цільових регіонів зокрема, так і в розрізі словацько-українського прикордонного співробітництва в контексті спільного вироблення переліку чітких стратегічних цілей розвитку словацько-українського прикордоння, а також пропозицій операційних завдань в розрізі кожного зі стратегічних пріоритетів та визначення джерел фінансування. «Стратегічна мета розвитку словацько-українського транскордонного співробітництва у середньотерміновій перспективі до 2020 р. – сприяти досягненню сталого розвитку і підвищенню якості життя населення прикордонних регіонів по обидва боки кордону», - як зазначається у документі. З-поміж особливих середньотермінових **цілей** словацько-українського транскордонного співробітництва до 2020 року відзначено шість: підвищення інтенсивності соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів; покращення менеджменту кордону на словацькій і українській стороні – спільна процедура і передача передового досвіду; модернізація прикордонної інфраструктури; багатосекторний розвиток транскордонного співробітництва з метою сталого зростання прикордонних регіонів; підтримка Угоди про асоціацію України з ЄС; посилення транскордонного управління словацько-українським співробітництвом [15].

Кожна мета містить низку заходів, наприклад, відзначимо другу мету: **покращення менеджменту кордону**. Поліпшення управління кордоном є ключовим фактором для послаблення бар'єрів на шляху розвитку транскордонного співробітництва, що може бути досягнуто шляхом підвищення освіти та мотивації осіб,

відповідальних за управління кордонами. Результатом цього має стати скорочення часу очікування на прикордонних пунктах пропуску, підвищення ефективності та спрощення умов перевезення пасажирів і товарів через кордон, підвищення інформованості широкої громадськості та досягнення більшої прозорості у процесах, пов'язаних з перетином кордонів. Для досягнення цієї мети необхідними є реалізація наступних пріоритетних заходів.

По-перше, це **освітня і соціалізаційна діяльність митників, прикордонників і зацікавлених представників громадського і приватного сектору по обох сторонах кордону**. Захід передбачає дії з підвищення рівня освіти митників та прикордонників у формі спільного стажування та тренінгів, включаючи спільні конференції у присутності представників громадськості та приватного сектору. Мета полягає в тому, щоб забезпечити введення нових методів роботи і процедур у роботі митників та прикордонників. Водночас важливо поліпшити співпрацю між суб'єктами в прикордонній зоні з метою зміни ситуації на краще в пунктах перетину кордону. Результатом цього заходу має бути досягнення більшої прозорості і зменшення корупції, зниження рівня злочинності та правопорушень, пов'язаних з пунктами пропуску на кордоні, а також покращення співпраці між прикордонними установами.

По-друге, це **регулярний моніторинг управління кордоном та видачі віз**. Створення платформи для регулярного моніторингу кордону із представників зацікавлених сторін. Мета моніторингу – створення імпульсів для покращення менеджменту кордону, міграції та видачі віз і дозволів на малий прикордонний рух. Захід також забезпечить більшу інформованість основних учасників, широкої громадськості про ситуацію на кордоні. Водночас буде забезпечено зворотній зв'язок вжитих заходів.

По-третє, це **інформаційні заходи для пасажирів, мігрантів, заявників на отримання віз і дозволів на малий прикордонний рух (МПР)**. Значна кількість конфліктних ситуацій на кордоні і прикордонних пунктах пропуску пов'язана з низькою обізнаністю громадськості. Захід має підтримати різні форми підвищення інформованості пасажирів, туристів, мігрантів, заявників на отримання віз і дозволів на малий прикордонний рух, умови перетину кордону, умови видачі віз тощо. Захід може бути реалізований у формі інформаційних публікацій, спільного веб-сайту, створення та оновлення інформаційних стендів у прикордонній зоні і на прикордонних переходах, як підтримка проектів щодо інформування населення прикордонних територій про міграцію.

По-четверте, це – **поліпшення транскордонного співробітництва структур цивільної оборони та надзвичайних ситуацій**. Спільна робота структур цивільної оборони з метою створення планів дій і загальних процедур при стихійних лихах або інших катастрофах поблизу кордону. Необхідно вести переговори про розвиток і координацію транскордонного співробітництва між місцевими суб'єктами, а також місцевих суб'єктів з державними установами та аварійно-рятувальними службами [15, с.31-32].

Якщо порівняти цей сегмент документу із польським чи угорським аналогом, видається, що останні два містять і конкретні напрями розробки спільних програм задля реалізації мети у різнострокових вимірах, а також наявними у двох останніх і переліку проблем, які необхідно вирішити впродовж реалізації стратегій.

Порівняно з іншими стратегіями вкрай важливою і актуальною метою на транскордонному рівні визначено підтримку європейської інтеграції України. Імплементация договору про асоціацію України з Європейським Союзом наблизить умови розвитку транскордонного співробітництва між Словацькою Республікою та Україною до умов на внутрішніх кордонах ЄС. Пропонуються три сфери заходів, адресовані урядам Словацької Республіки та України, так само як і учасникам транскордонного співробітництва на регіональному рівні. Їх мета – запропонувати кроки для Словацької Республіки як члена Європейського Союзу із подальшим створенням політики Європейського Союзу по відношенню до України, так само як і спільні заходи на двосторонньому рівні, які можуть допомогти в реалізації позитивного сценарію євроінтеграції України і в створенні сприятливіших умов для транскордонного співробітництва між Словацькою Республікою та Україною. Визначено три заходи: розвиток стратегічних рамок Східного партнерства, допомога в розвитку та технічна допомога, співпраця, орієнтована на флагмани інтеграційного процесу України - візовий діалог та співробітництво в енергетиці.

Структурно всі три документи містять копіткий аналіз прикордонної ситуації і що особливо важливо, SWOT-аналіз транскордонного співробітництва. Відповідно до обраної методології стратегічного планування здійснено SWOT-аналіз за результатами діагностики поточного стану словацько-українського транскордонного співробітництва.

З-поміж **сильних сторін** відзначено: стабільно добрі політичні й економічні відносини між СР та Україною, існуюча довготривала кооперація на регіональному та

місцевому рівні, спільна історична спадщина і культура, багатонаціональний склад населення та багатомовність населення з обох боків кордону, низький мовний бар'єр, кваліфікована дешева робоча сила, традиція промислового виробництва та історичні зв'язки з сировинною базою сусідніх країн (Україна), існування кластерних груп у промисловості і туризмі, спеціалізоване сільськогосподарське виробництво (фрукти, вино), зростаюча ринкова доля у виноробній промисловості, потенційний розвиток екологічного сільського господарства і виробництва якісної продукції, існуюча структура інституцій на підтримку підприємців і розвиток торгових відносин, наявність наукових інституцій як центрів освіти і досліджень, привабливе природне і культурно-історичне багатство регіону, існування великої кількості відомих національних парків та заповідників, налагоджена співпраця у функціонуванні тристороннього українсько-словацько-польського біосферного заповідника «Східні Карпати», побудовані центри туризму і курортної сфери. **Слабкі сторони** словацько-українського транскордонного співробітництва: мале число пунктів пропуску на кордоні з Україною, переважно на півночі спільного кордону, візовий режим для поїздок громадян України у ЄС, відсутність механізмів (переважно фінансових) підтримки транскордонного співробітництва на державному і регіональному рівні, недостатнє інформаційне і мас-медійне супроводження транскордонного співробітництва в українсько-словацькому прикордонні, брак компетентності та соціальної зацікавленості у сфері громадянського розвитку суспільства, низька конкурентоспроможність промислових галузей, технологічна відсталість, низька інтенсивність транскордонної торгівлі, недостатня протипаводкова охорона місцевостей, неякісна і недостатня транспортна інфраструктура, високий рівень безробіття, недостатній розвиток е-послуг та відсталість у використанні ІКТ (інформаційно-комунікаційних технологій), критично низький рівень фінансово-ресурсного забезпечення розвитку культури, недостатній транскордонний маркетинг, негативний міграційний баланс, бідність частини населення, зростання маргіналізації, переважно в сільській місцевості

З-поміж **можливостей** розвитку словацько-українського транскордонного співробітництва: поступова інтеграція України до ЄС і «зближення» в усіх сферах на основі імплементації угоди про асоціацію, спільне планування та інституційний розвиток, побудовані промислові зони і парки з невикористаними потужностями – привабливий регіон для інвесторів, покращення якості життя в

регіоні, посилення співпраці у побудові громадянського суспільства, відкриття нових пунктів пропуску на кордоні з Україною, розвиток малого і середнього бізнесу в галузі послуг і туризму, розвиток науково-дослідної бази створення ефективних кластерних груп у галузі послуг, промисловості, науки і досліджень, можливість кращого використання альтернативних джерел енергії поліпшення стратегічного планування підтримка експорту на національному та міжнародному рівнях, підвищення привабливості та споживання вітчизняної продукції, розвиток інфраструктури в менш розвинених районах, завершення і підключення основних транспортних коридорів, комп'ютеризація як прояв державної політики, спільне вирішення екологічних проблем і катастроф, виробництво спільної продукції і маркетингу транскордонного регіону як єдиного пункту призначення, посилення і використання регіональної ідентичності, традицій та історії для пропагування регіону, створення послуг і туристичних продуктів для європейського ринку [15, с.23-25].

Загрози словацько-українського транскордонного співробітництва: триваючий відтік кваліфікованої робочої сили з регіону, поглиблення маргіналізації деяких частин території прикордонних регіонів по обидва боки кордону, нестабільність і відсутність прозорості законодавства, незбіги в законодавчій сфері ЄС і України, в тому числі компетентність регіональних авторитетів у прикордонному співробітництві, падіння інтересу до транскордонного співробітництва через відсутність фінансових ресурсів для його реалізації, посилення конкуренції на внутрішньому та міжнародному ринках і пов'язаний з цим відтік інвестицій в економіку інших країн та привабливіших регіонів, залежність від імпорту стратегічної сировини (в основному енергії), стагнація в побудові та оновленні технічної інфраструктури, старіння населення і погане технічне обслуговування мереж технічної інфраструктури, недостатнє технічне і соціально-побутове облаштування існуючих прикордонних пунктів пропуску, негативні прояви економічної кризи в розвитку бізнесу та зайнятості населення, деградація природних ресурсів продовження деградації стану історичних об'єктів, історичних міських зон, заповідників та територій, суттєві диспропорції у фінансуванні екологічних і природоохоронних програм, тенденції до зростання антропогенного навантаження на природне середовище по обидва боки кордону, існування ризиків підтоплення територій у басейні р. Бодрог у Словаччині через незавершеність

гідротехнічних протиповіневих робіт на території Закарпаття [15, с.25-26].

Отже, навіть усі сегменти SWOT-аналізу містять важливість інституційної складової транскордонного співробітництва, актуальність його стратегічного бачення для вирішення спільних проблем транскордонного співробітництва.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Розробка комплексної та ефективної євроінтеграційної стратегії вимагає і критичної оцінки наявного досвіду реалізації принципів, форм, методів, механізмів транскордонної політики України та її сусідніх держав, членів Європейського Союзу. В цьому контексті принципове значення має визначення методів і форм транскордонного співробітництва України та держав Центральної Європи, зокрема у процесі оптимізації єврорегіональної взаємодії. Принципово важливим вважаємо за доцільне визначити саме ті шляхи оптимізації співпраці України і сусідніх прикордонних регіонів країн «першого порядку», які сприяють європейським інтеграційним устремлінням та реальній практиці європейської інтеграції України, а також органічно доповнюватимуть інші форми транскордонної економічної співпраці регіонів.

Наразі у зв'язку з розширенням ЄС, де регіони відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку, де принципи субсидіарності та децентралізації є реаліями практичного життя, прикордонні регіони (в даному випадку країн Центральної Європи набувають особливих прав і можливостей, включно і відповідальності), отже поступово набирають економічної, політичної ваги у співпраці. І здійснюватиметься це співробітництво з прикордонними територіями, регіонами України за загальноприйнятими європейськими нормами, принципами та механізмами, які чітко визначені у стратегіях розвитку, рамкових конвенціях, міжнародних домовленостях тощо.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балян А.В. Міжрегіональне, транскордонне співробітництво України за умов розширення Європейського Союзу (на прикладі прикордонних регіонів України та Угорщини) / А.В. Балян – Ужгород : Ліра, 2006. -325 с.
2. Кіш С.Б. Регіональна політика Європейського Союзу: стратегічні імперативи для України / С.Б. Кіш. // Незалежний культурологічний журнал І. - Львів, 2002. - №23. - Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n23texts/kish.htm>
3. Кіш С.Б. Центральна Європа в сучасній системі єврорегіональної інтеграції. Монографія / С.Б. Кіш. – Ужгород : Ліра, 2008. – С.342.
4. Ковач В.І. Теоретичні основи євро-регіонального транскордонного співробітництва України та Словаччини / В.І. Ковач // Науковий вісник УжНУ. Серія Економіка. – Ужгород: Говерла, 2014. – Вип.2 43. – С.239-242.
5. Концепція спільного розвитку прикордонних територій України і Угорщини. – Ужгород-Ніредьгаза: ТОВ «GFB», 2003. – 125 с.
6. Концепція спільного розвитку прикордонних територій України, Угорщини та Румунії - ІНТЕРРЕГІО. - 2003.

Об'єктивно вивчаючи європейський досвід транскордонного співробітництва та інтеграції, а також і адаптацію його складових у сусідніх державах, маємо зазначити, що в Центральній Європі досить оптимально поєднано національну специфіку та загальноприйняті норми та стандарти євро-регіонального транскордонного співробітництва. Принципово важливим, на нашу думку, є усвідомлення того факту, що транскордонне співробітництво є формами євро-регіональної співпраці та єврорегіональної інтеграції країн Європи. Авторське бачення поняття транскордонного регіону визначає його перш за все як систему просторової територіальної реальності/інституту у складній взаємодії внутрішніх однорідних, але не уніфікованих фізико-географічних, економічних, етнокультурних складових та зовнішніх факторів суміжних територій, просторів. Природно, що просторові категорії детермінують регіональний розвиток.

Україна, максимально адаптуючи загальноєвропейські принципи транскордонного співробітництва, на нашу думку, має в повній мірі не тільки використовувати загальноприйняті визначення, категорії транскордонного співробітництва, але і предметно втілювати їх у життя. Таким чином, нові реалії міжнародного характеру у XXI столітті за умов поглиблення та поширення євроінтеграційного процесу зумовлюють також необхідність якісної зміни системи єврорегіонального співробітництва України та активізації основних суб'єктів транскордонних відносин – регіонів в контексті спільних стратегічних розробок із презентацією спільних програм транскордонного співробітництва.

Перспективи подальших розвідок вбачаємо у дослідженні стратегічних імперативів українсько-румунського транскордонного співробітництва.

7. Лізанець М.В. Стратегічне програмування транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України / М.В. Лізанець // Науковий вісник УжНУ. Серія Економіка. Вип.2(46). – Ужгород: Говерла, 2015. – С.71-74.
8. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А.Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Вип. 3 (71). – Львів, 2008. – С.129-141.
9. Оксанич О.Е., Гризлюк В.Ю. Методологічні аспекти стратегічного планування соціально-економічного розвитку регіону / О.Е. Оксанич, В.Ю. Гризлюк // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. - Випуск 5. Частина III. – Львів, 2003. - С.48-50.
10. Перелік чинних угод Закарпатської області // Режим доступу: www.carpathia.gov.ua
11. Приходько В. Україна як ключовий східний партнер Словаччини та Євросоюзу / В.О. Приходько // Визначення пріоритетів для Східного партнерства: можливості для словацько-українського співробітництва та відносини ЄС – Україна. – Пряшів, 2011. – С.90-106.
12. Регламент (ЄС) № 1638/2006 Європейського Парламенту і Ради від 24 жовтня 2006 року, що встановлює загальні положення щодо Інструменту європейського сусідства і партнерства.
13. Спільна польсько-українська стратегія транскордонного співробітництва 2005-2015 роки. Разом у майбутнє. – Люблін: Дім Європи, 2006.- 57 с.
14. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком /Д.М. Стеченко. – Київ: Вища школа, 2000. – 223 с.
15. Стратегія розвитку словацько-українського транскордонного співробітництва до 2020 року (зі спрямуванням на розвиток співробітництва між Пряшівським і Кошицьким самоврядними краями СР та Закарпатською областю України). Пряшів – Ужгород, 2014. – 50 с.
16. Стратегія транскордонного співробітництва «Карпати 2003-2011». – Ужгород, 2003.
17. Стратегія українсько-польського міжрегіонального і прикордонного співробітництва. - Київ-Варшава, 2004.
18. Шолох Ю.М. Програмно-цільовий, стратегічний підходи розвитку Закарпатської області / Шолох Ю.М. // Науковий Вісник Закарпатського Державного Університету. Випуск 7. - Серія Економічні науки. – 2007. - С.40-49.
19. Шолох Ю.М. Стратегічне планування розвитку прикордонного регіону / Ю.М. Шолох // Регіональна економіка. – 2007. - № 2. – С. 131-138.
20. A Kárpátok Euregió interregionális szövetség regionális fejlesztési Stratégiája a 2007-2013 közötti időszakra. – Nyíregyháza, 2007.
21. Programming document for EU support to ENI Cross/-Border Cooperation 2014-2020 // www.eeas.europa.eu/enp/pdf/financing-the-enp/cbc_2014-2020
22. Wspólna polsko-ukraińska strategia współpracy transgranicznej. 2005-2015. Razem ku przyszłości. – Lublin: Dom Europy, 2005. – 50 s.

REFERENCES

1. Balyan, A.V. (2006). Mizhrehional'ne, transkordonne spivrobitnytstvo Ukrayiny za umov rozshyrennya Yevropeys'koho Soyuzu (na prykladi prykordonnykh rehioniv Ukrayiny ta Uhorshchyny) [*Interregional, cross-border cooperation of Ukraine in conditions of the European Union enlargement (by example of border regions of Ukraine and Hungary)*]. Uzhgorod: Lira [In Ukrainian].
2. Kish, E.B. (2002). Regional'na polityka Evropeys'koho Soyuzu: stratehichni imperatyvy dlya Ukrayiny [Regional Policy of the European Union: strategic imperatives for Ukraine]. *Nezalezhnyy kul'turolohichnyy zhurnal - Independent Cultural Magazine*. 23. Retrieved from <http://www.ji.lviv.ua/n23texts/kish.htm>. [In Ukrainian].
3. Kish, E.B. (2008). Tsentral'na Yevropa v suchasnyy systemi yevrorehional'noyi intehratsiyi [*Central Europe in the modern system of euroregional integration*]. Uzhgorod : Lira. [In Ukrainian].
4. Kovach V.I. (2014). Teoretychni osnovy yevro-rehional'noho transkordonnoho spivrobitnytstva Ukrayiny ta Slovachchyny [Theoretical basis of euro-regional cross-border cooperation of Ukraine and Slovakia]. *Naukovyy visnyk UzhNU. Seriya Ekonomika. - Scientific Herald of UzhNU. Economics*. 2(43), 239-242 [In Ukrainian].
5. Kontseptsiya spil'noho rozvytku prykordonnykh terytoriy Ukrayiny i Uhorshchyny [*Concept of joint development of border areas of Ukraine and Hungary*]. (2003). Uzhgorod - Nyíregyháza: LLC «GFB» [In Ukrainian].
6. Kontseptsiya spil'noho rozvytku prykordonnykh terytoriy Ukrayiny, Uhorshchyny ta Rumuniyi - INTERREHIU [*The concept of joint development of the border areas of Ukraine, Hungary and Romania - INTERREGIO*]. (2003) [In Ukrainian].
7. Lizanets, M.V. (2015) Stratehichne prohramuvannya transkordonnoho spivrobitnytstva prykordonnykh rehioniv Ukrayiny [Strategic programming of cross-border cooperation in border regions of Ukraine]. *Naukovyy visnyk UzhNU. Seriya Ekonomika. - Scientific Herald of UzhNU*. 2(46), 71-74 [In Ukrainian].
8. Mikula N.A. (2008). Stratehiya formuvannya ta pidtrymky rozvytku transkordonnykh klasteriv [Strategy of cross-border clusters formation and development support]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny. Zbirnyk naukovykh prats'.*- *Socio-economic problems of Ukraine in the modern period. Clusters and competitiveness of the border regions: Articles of studies*, 3(75), 129-141 [In Ukrainian].
9. Oksanych, O.E & Hryzlyuk, V.Yu. (2003). [Methodological aspects of strategic planning of regional socio-economic development]. *Sotsial'no-ekonomichni doslidzhennya v perekhidnyy period. - Socio-economic research in transition period*, 5(part 3), 48-50 [In Ukrainian].
10. Perelik chynnykh uhod Zakarpat'skoyi oblasti [List of current agreements of Transcarpathian region]. Retrieved from www.carpathia.gov.ua [In Ukrainian].

11. Prykhodyko, V.O. (2011) *Ukrayina yak klyuchovyy skhidnyy partner Slovachchyny ta Yevrosoyuzu [Ukraine is a key eastern partner of Slovakia and the EU]. Vyznachennya prioritytetiv dlya Skhidnoho partnerstva: mozhlyvosti dlya slovats'ko-ukrayins'koho spivrobitnytstva ta vidnosyny YeS – Ukrayina. - Setting priorities for the Eastern Partnership: opportunities for Slovak-Ukrainian cooperation and EU-Ukraine relations.* (pp. 90-106). Presov.
12. Rehlament (YeS) # 1638/2006 Yevropeys'koho Parlamentu i Rady vid 24 zhovtnya 2006 roku, shcho vstanovlyuye zahal'ni polozhennya shchodo Instrumentu yevropeys'koho susidstva i partnerstva. [*Regulation (EC) No 1638/2006 of the European Parliament and of the Council of 24 October 2006 laying down general provisions establishing a European Neighbourhood and Partnership Instrument.*]
13. Spil'na pol's'ko-ukrayins'ka stratehiya transkordonnoho spivrobitnytstva 2005-2015 roky. Razom u maybutnye [*The joint Polish-Ukrainian cross-border cooperation strategy 2005-2015 years. Together into the future.*]. (2006.). Lublin: House of Europe [In Ukrainian].
14. Stechenko, D.M. (2000). Upravlinnya rehional'nym rozvytkom [*Regional development management*]. Kyiv: Vyscha shkola [In Ukrainian].
15. Stratehiya rozvytku slovats'ko-ukrayins'koho transkordonnoho spivrobitnytstva do 2020 roku (zi spryamuvannam na rozvytok spivrobitnytstva mizh Pryashivs'kym i Koshyts'kym samovryadnymy krayamy SR ta Zakarpat-s'koyu oblastyu Ukrayiny [*Strategy of Slovak-Ukrainian cross-border cooperation development by 2020 (with direction on development of the cooperation between Presov and Kosice self-governing Regions of Slovakia and Transcarpathian region of Ukraine)*]. (2014). Presov – Uzhgorod [In Ukrainian].
16. Stratehiya transkordonnoho spivrobitnytstva «Karpaty 2003-2011» [CBC Strategy «Carpaty 2003-2011»]. (2003). Uzhgorod [In Ukrainian].
17. Stratehiya ukrayins'ko-pol's'koho mizhrehional'noho i prykordonnoho spivrobitnytstva. - Kyiv-Varshava [*Strategy of the Polish-Ukrainian interregional and border cooperation. - Kyiv- Warsaw*]. (2004).
18. Sholokh, Yu.M. (2007a). Prohramno-tsil'ovyy, stratehichnyy pidkhody rozvytku Zakarpat-s'koyi oblasti [Program-targeted and strategic approaches of the Transcarpathian region's development]. *Naukovyy Visnyk Zakarpat-s'koho Derzhavnoho Universytetu - Scientific Herald of the Transcarpathian State University*. 3, 40-49 [In Ukrainian].
19. Sholokh, Yu.M. (2007b). Stratehichne planuvannya rozvytku prykordonnoho rehionu (na prykladi Zakarpat-s'koyi oblasti) [Strategic planning of border region's development]. *Rehional'na ekonomika - Regional economy*, 2, 131-138 [In Ukrainian].
20. A Kárpátok Euregió interregionális szövetség regionális fejlesztési Stratégiája a 2007-2013 közötti időszakra. – Nyíregyháza, 2007.
21. Programming document for EU support to ENI Cross/-Border Cooperation 2014-2020 // www.eeas.europa.eu/enp/pdf/financing-the-enp/cbc_2014-2020
22. Wspolna polsko-ukrainska strategia wspolpracy transgranicznej (2005). 2005-2015. Razem ku przyszlosci. – Lublin: Dom Europy

Одержано 10.03.2016 р.

Булеца Н.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

В статті досліджено взаємозв'язок між фінансовим забезпеченням регіонів України та їх соціально-економічним розвитком. Проаналізовано підходи щодо оцінки забезпечення органів місцевого самоврядування коштами для соціально-економічного розвитку відповідного регіону. Проведено кількісну оцінку фінансового забезпечення регіонів за допомогою коефіцієнтів, що характеризують стан місцевих бюджетів, їх фінансову продуктивність та залежність від доходної бази державних органів влади, а також соціальну ефективність. Визначено, що в сучасних умовах спостерігається поступове зниження результативності використання ресурсного потенціалу окремих регіонів України, а бюджетне регулювання стримує їх соціально-економічний розвиток.

Ключові слова: регіон, соціально-економічний розвиток, фінансове забезпечення, місцеві бюджети, доходи.

Постановка проблеми. В умовах інтенсифікації євроінтеграційних процесів важливою передумовою соціально-економічного розвитку регіонів України є такий рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, що сприяє зростанню спроможності місцевої та регіональної влади щодо надання високоякісних суспільних товарів і послуг, а також забезпечення конкурентоспроможності економіки країни [1, с. 261]. Аналіз фінансового забезпечення регіонів України дозволить визначити ступінь становлення системи бюджетного регулювання їх соціально-економічного розвитку в державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фінансового забезпечення регіонів України приділяється достатньо уваги. Особливості функціонування місцевих бюджетів та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону розкрито в напрацюваннях С.М. Юрія та М.В. Ключевської [2]. В роботі Н.В. Апатової [3] аналізуються загальні показники ефективності місцевих бюджетів. Такі вчені, як М. Гопанюк, О. Кириленко, В. Кравченко, О. Сунцова та І. Чугунов [4] досліджують показники фінансової забезпеченості місцевих бюджетів. Враховуючи вітчизняний досвід в сфері наукового обґрунтування фінансового забезпечення регіонів, в сучасних умовах виявлення особливостей такого забезпечення потребує подальшого поглибленого дослідження з урахуванням змін у бюджетному та податковому законодавстві України.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є аналіз рівня соціально-економічного розвитку регіонів України з позицій їх фінансового забезпечення.

Опис основного матеріалу дослідження.

Узагальнюючим показником соціально-економічного розвитку регіонів є валовий регіональний продукт (ВРП). Він характеризує процес виробництва товарів та послуг і складається із суми валових доданих вартостей видів економічної діяльності відповідного регіону. За статистичними даними протягом останніх років найбільший обсяг ВРП спостерігався у м. Києві (20,53% ВРП України у 2013 р.), Донецькій (10,83% ВРП України у 2013 р.) та Дніпропетровській (10,04% ВРП України у 2013 р.) областях, а найменший – у м. Севастополі (0,73% ВРП України у 2013 р.), Чернівецькій (0,90% ВРП України у 2013 р.) та Тернопільській (1,19% ВРП України у 2013 р.) областях. В деяких регіонах спостерігається скорочення частки ВРП в загальному обсязі ВРП України. Так, наприклад у Закарпатській області в 2013 р. обсяг ВРП склав 1,41% ВРП України, у той час як у 2005 р. він становив 1,52%.

Вагоме місце при аналізі рівня соціально-економічного розвитку регіонів займає ВРП у розрахунку на одну особу, оскільки він віддзеркалює не тільки процес виробництва товарів та послуг, але й чисельність населення, яке мешкає на даній території. Аналіз структури ВРП на одну особу за регіонами України показує, що останніми роками, незважаючи на політичну та соціально-економічну кризу в державі, обсяг ВРП на одну особу за більшістю регіонів України збільшувався, що представлено на рис. 1.

Оскільки основні макроекономічні показники розвитку регіонів України збільшуються повільно або скорочуються, можна зробити висновок про поступове зниження результативності використання ресурсного потенціалу окремих регіонів у досліджуваній період часу. Порівняльний аналіз розвитку областей України, а також м. Києва та м. Севастополя, показав, що у багатьох із них

такі показники залишаються нижчими відносно середніх значень по Україні, що свідчить про необхідність оцінки фінансового забезпечення

регіонів в контексті бюджетного регулювання їх соціально-економічного розвитку.

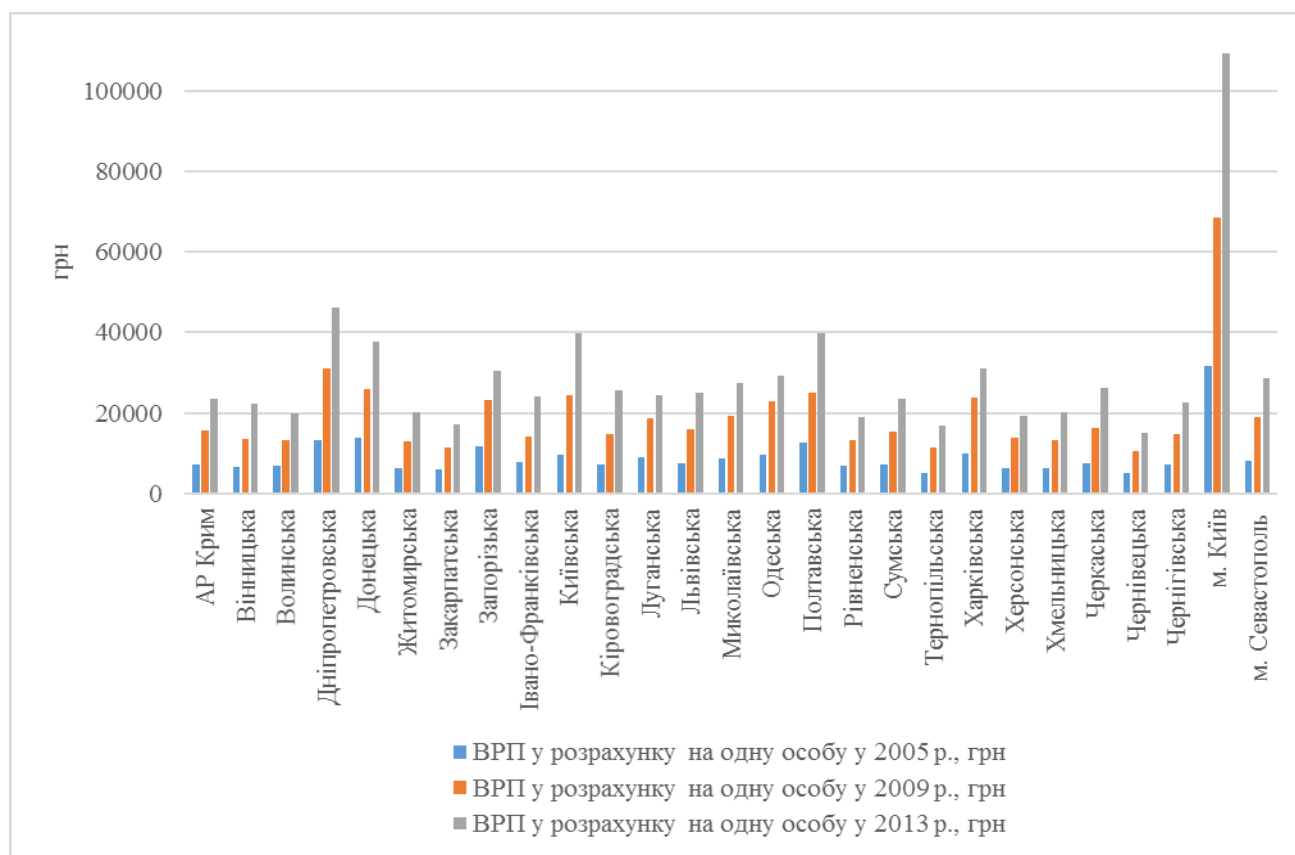


Рис. 1. ВРП за регіонами України у розрахунку на одну особу*

* Розроблено автором на основі статистичних даних [5]

В умовах інтеграції України з країнами ЄС реформування міжбюджетних відносин, яке проявляється у прийнятті змін до Бюджетного та Податкового кодексів України щодо бюджетної децентралізації, спрямовано змінити якість фінансового забезпечення територіальних громад. За даними Асоціації міст України рівень забезпеченості на утримання і розвиток місцевої інфраструктури в Україні найменший серед країн Європи і складає у розрахунку на одну особу 28,0 євро, у той час, як у Словаччині – 192,0 євро, в Угорщині – 213,0 євро, в Латвії – 231,0 євро та в Польщі – 305 євро [6]. За даними експертів, оновлення основних фондів місцевого самоврядування за умови відсутності вдосконалення фінансового забезпечення місцевого самоврядування складає більш, ніж 58 років.

В науковій літературі визначено різні підходи щодо оцінки забезпечення органів місцевого самоврядування коштами для соціально-економічного розвитку відповідного регіону. В основному пропонується оцінювати фінансовий стан регіонів в процесі бюджетного регулювання за допомогою чинників, що характеризують

доходи (у тому числі, власні, закріплені та регулюючі) та видатки місцевих бюджетів, а також ступінь їх залежності від Державного бюджету України [7; 8; 9]. Серед них основними є наступні:

- 1) обсяг власних доходів місцевих бюджетів в абсолютному значенні. Власні доходи формуються на території відповідного регіону та включають місцеві податки і збори, платежі, що встановлюються місцевими органами влади, доходи комунальних підприємств, доходи від майна, що належить місцевим органам влади [4, с. 22];
- 2) обсяг міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих бюджетів;
- 3) частка власних доходів в загальному обсязі доходів місцевих бюджетів;
- 4) відношення власних доходів до загальних видатків місцевих бюджетів.

Враховуючи зміни індексу інфляції, на рис. 2 відображено динаміку доходів місцевих бюджетів з врахуванням податкових та неподаткових надходжень й офіційних трансфертів, а також видатків таких бюджетів.

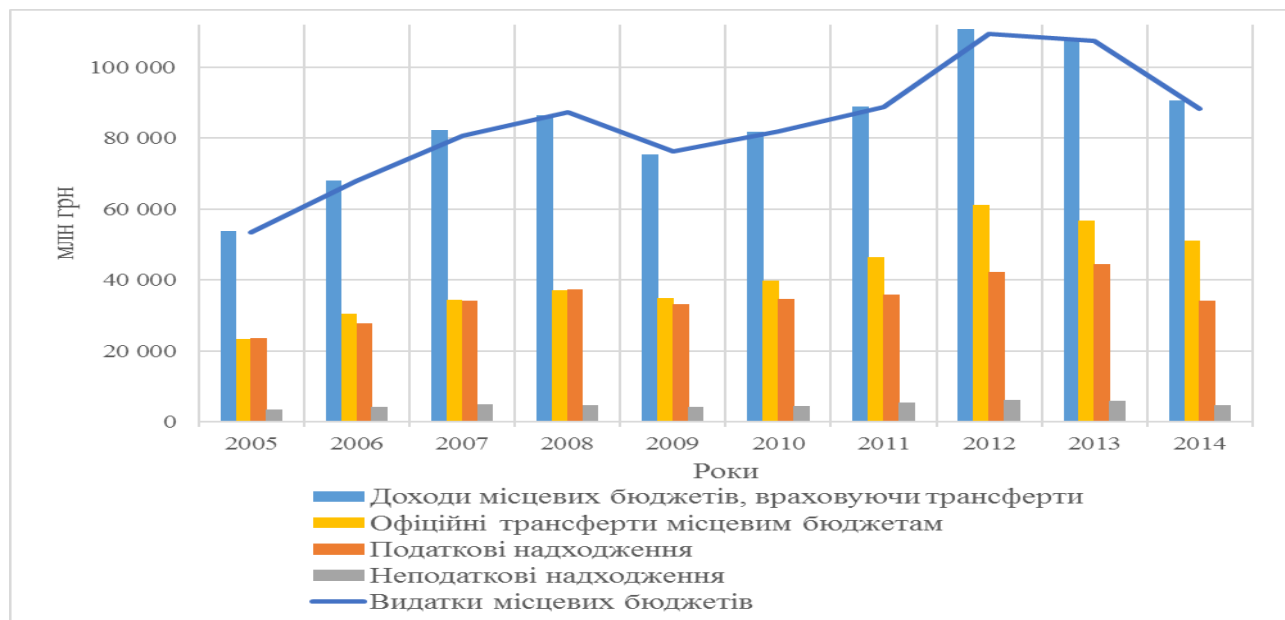


Рис. 2. Динаміка основних показників місцевих бюджетів України*

* Розроблено автором на основі статистичних даних [10]

Як видно з даних на рис. 2, значення показників місцевих бюджетів України протягом 2012-2014 років скорочувалися. Так, загальні доходи місцевих бюджетів скоротилися на 18,06% з 110 676,18 млн грн у 2012 р. до 90 687,07 млн грн у 2014 р., хоча порівняно з 2005 р. вони зросли на 68,95 % (з 53 677,3 млн грн у 2005 р. до 90 687,07 млн грн у 2014 р.). Податкові надходження також зменшилися на 18,96% з 42 178,84 млн грн у 2012 р. до 34 181,98 млн грн у 2014 р. Аналогічна динаміка спостерігається щодо неподаткових надходжень та офіційним трансфертам місцевим бюджетам: у 2014 р. вони скоротилися на 22,72% (з 6 207,88 млн грн у 2012 р. до 4 797,54 млн грн у 2014 р.) та 16,4% (з 61 146,62 млн грн у 2012 р. до 51 116,57 млн грн у 2014 р.) відповідно. Скорочення доходів місцевих бюджетів України протягом останніх років вплинуло на обсяг їх видатків, які зменшилися на 19,24% з 109 350,57 млн грн у 2012 р. до 88 309,26 млн грн у 2014 р. Порівняно з 2005 р. видатки місцевих бюджетів України зросли на 68,95 %

Таким чином, динаміка основних показників місцевих бюджетів за регіонами України свідчить про скорочення фінансового забезпечення регіонів України внаслідок геополітичної та інституційної нестабільності в державі, що визначено в аналітичній доповіді до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році» [1, с. 160].

Для кількісної оцінки фінансового забезпечення регіонів використовуються такі коефіцієнти.

1) Коефіцієнт автономії (k_1):

$$k_1 = \frac{d_0}{d_1}, \quad (1)$$

де d_0 – величина власних доходів місцевих бюджетів; d_1 – загальна величина доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів.

Низьке значення даного коефіцієнту свідчить про те, що необхідно здійснювати пошук альтернативних джерел збільшення власних доходів місцевих бюджетів.

2) Коефіцієнт бюджетної забезпеченості територіальних громад суспільними благами (k_2):

$$k_2 = \frac{r_m}{p}, \quad (2)$$

де r_m – величина витрат місцевих бюджетів; p – загальна чисельність населення регіону.

3) Коефіцієнт ліквідності доходів місцевих бюджетів (k_3):

$$k_3 = \frac{d_0}{r_m}. \quad (3)$$

Чим більше значення даного показника ($k_3 \rightarrow 1$), тим більше фінансово незалежним та стабільним є досліджуваний місцевий бюджет від доходної бази центральних органів влади. Іншими словами, за допомогою формули (3) визначається скільки гривень власних доходів припадає на одну гривню видаткових повноважень.

В деяких дослідженнях, наприклад в роботі [11, с. 106], даний коефіцієнт характеризує збалансованість місцевого бюджету

4) Коефіцієнт бюджетного покриття (k_4):

$$k_4 = \frac{d_1}{r_m}. \quad (4)$$

5) Коефіцієнт фінансової децентралізації доходів місцевих бюджетів (k_5):

$$k_5 = \frac{d_2}{d_g}, \quad (5)$$

де d_2 – величина доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів); d_g – загальна величина доходів зведеного бюджету.

6). Коефіцієнт фінансової децентралізації видатків місцевих бюджетів (k_6):

$$k_6 = \frac{r_1}{r_g}, \quad (6)$$

де r_1 – величина видатків місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів); r_g – загальна величина видатків зведеного бюджету.

Окрім зазначених показників, у дослідженні [11, с. 326] пропонується вимірювати рівень децентралізації як частку ВВП, що перерозподіляється через місцеві бюджети.

7) Коефіцієнт фінансової продуктивності місцевого бюджету (k_7):

$$k_7 = \frac{d_{0,t}}{r_{m,t-1} \cdot i}, \quad (7)$$

де $d_{0,t}$ – величина власних доходів місцевих бюджетів у t -році; $r_{m,t-1}$ – загальна величина видатків місцевого бюджету у попередньому ($t-1$)-році; i – індекс інфляції.

8) При оцінці фінансового забезпечення регіонів доцільним є розрахунок соціальної ефективності місцевих бюджетів за допомогою наступного коефіцієнту соціальної ефективності виконання бюджету території (k_8) [3, с. 105-106]:

$$k_8 = \frac{D_t}{r_{Dm,t-1} \cdot i}, \quad (8)$$

де D_t – величина доходів населення регіону в розрахунку на одну особу у t -році; $r_{Dm,t-1}$ – загальна величина видатків місцевого бюджету у розрахунку на одну особу в попередньому ($t-1$)-році.

Для визначення стану фінансового забезпечення регіону Г.Б. Поляком [12] запропоновано використовувати сукупність критеріїв та методів, що представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Визначення стану фінансового забезпечення регіону*

Рівень	Критерії	Метод
абсолютно стійкий	$k_1 = 60 - 70\%$, $\frac{d_3}{d_1} = 30 - 40\%$, $\frac{z}{r_m} = 10 - 15\%$	$r_m^{min} < d_0 + d_2$
нормальний	$k_1 = 40 - 50\%$, $\frac{d_3}{d_1} = 50 - 60\%$, $\frac{z}{r_m} = 20 - 25\%$	$r_m^{min} = d_0 + d_2$
нестійкий	$k_1 = 20 - 30\%$, $\frac{d_3}{d_1} = 70 - 80\%$, $\frac{z}{r_m} = 30 - 35\%$	$r_m^{min} = d_0 + d_2 + g$
кризовий	$k_1 = 5 - 10\%$, $\frac{d_3}{d_1} = 90 - 95\%$, $\frac{z}{r_m} = 40 - 50\%$	$r_m^{min} > d_0 + d_2$

Умовні позначення: d_3 – величина офіційних трансфертів від органів державного управління; z – бюджетна заборгованість; r_m – величина витрат місцевих бюджетів; g – додатково залучені фінансові ресурси

* Складено автором за дослідженням [12, с. 84-85]

Для виявлення особливостей фінансового забезпечення регіонів України в контексті їх соціально-економічного розвитку проведено розрахунок коефіцієнтів (1)-(8) для областей, які за результатами проведеного статистичного

аналізу визначені як ті, в яких спостерігалось мінімальне скорочення коштів за відповідними бюджетними чинниками – це Закарпатська область (найменше скорочення доходів місцевого бюджету у 2014 р. по зрівнянню з

2012 р.); Кіровоградська область (найменше скорочення податкових надходжень до місцевого бюджету у 2014 р. порівняно з 2012 р.); м. Київ, Вінницька, Херсонська області (зростання неподаткових надходжень до місцевого бюджету у 2014 р. порівняно з 2012 р.), Харківська область (зростання офіційних трансфертів

місцевим бюджетам від органів державного управління у 2014 р. порівняно з 2012 р.), Рівненська область (найменше скорочення видатків місцевого бюджету у 2014 р. порівняно з 2012 р.). Отримані результати розрахунків наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Оцінка фінансового забезпечення регіонів України у 2014 р.*

Регіон, область	k_1	k_2	k_3	k_4	k_5	k_6	k_7	k_8	$\frac{d_3}{d_1}$
Вінницька	0,3573	5318,60	0,3583	1,0029	0,0068	0,0163	0,3236	0,0029	0,64
Закарпатська	0,2307	5147,32	0,2374	1,0288	0,0035	0,0124	0,2050	0,0029	0,76
Кіровоградська	0,3767	5456,29	0,3824	1,0150	0,0045	0,0101	0,3307	0,0045	0,62
Рівненська	0,2696	5885,78	0,2711	1,0058	0,0041	0,0130	0,2399	0,0034	0,73
Харківська	0,4568	5241,00	0,4527	0,9910	0,0144	0,0272	0,4395	0,0020	0,53
Херсонська	0,3216	5237,88	0,3236	1,0062	0,0040	0,0106	0,2887	0,0041	0,67
м. Київ	0,6018	7998,55	0,6165	1,0243	0,0325	0,0422	0,6519	0,0029	0,38

* Розрахунки автора

Результати проведеного дослідження підтверджують недостатність фінансового забезпечення регіонів України для їх соціально-економічного розвитку. Так, за результатами розрахунку коефіцієнту k_1 стійкий рівень фінансового забезпечення спостерігається у м. Київ (60,18%), нормальний – у Харківській області (45,68%), ближче к нормальному – у Кіровоградській (37,67%), Вінницькій (35,73%) та Херсонській (32,16%) областях, нестійкий – в інших областях: у Рівненській – 26,96% та у Закарпатській – 23,07%. Такі значення коефіцієнту автономії свідчать про помірну залежність доходів місцевих бюджетів м. Києва та Харківської області від додаткових коштів, а також про достатньо велику їх залежність у Закарпатській та Рівненській областях. Це підтверджується розрахунками коефіцієнту $\frac{d_3}{d_1}$, значення якого найнижче за м. Києвом (37,71%), а найбільше – за Закарпатською (76,31%) областю, що вказує на нестійкий рівень фінансового забезпечення регіону у зв'язку зі значною залежністю регіону від офіційних трансфертів місцевому бюджету від органів державного управління. У Закарпатській області спостерігається зниження бюджетної забезпеченості територіальної громади суспільними благами, а саме у 2014 році значення коефіцієнту k_2 є найменшим серед інших областей України – 5 147,32 грн/особу. Найбільш фінансово незалежним та стабільним є місцевий бюджет м. Києва ($k_3 = 61,65\%$) а найменш – Закарпатської області ($k_3 = 23,74\%$). У той же час місцеві бюджети м. Києва та Закарпатської області схожі за рівнем ліквідності

(k_4 дорівнює 1,02 та 1,03 відповідно), що вказує на схоже співвідношення доходної та видаткової частин їх місцевих бюджетів. Найнижчий рівень фінансової децентралізації доходів місцевого бюджету спостерігається також у Закарпатській області ($k_5 = 0,35\%$), рівень же фінансової децентралізації доходів місцевого бюджету м. Києва майже в 10 разів більше ($k_5 = 3,25\%$). Рівень фінансової децентралізації видатків місцевих бюджетів найнижчий у Кіровоградській (1,01%), Херсонській (1,06%) та Закарпатській (1,24%) областях. Щодо фінансової продуктивності місцевого бюджету, то у 2014 р. найнижчою вона була в Закарпатській області (20,5%), а найбільшою в м. Києві – 65,19%. Значення коефіцієнту соціальної ефективності виконання бюджету території найбільшим було в м. Києві ($k_8 = 8,28$), а найменшим – у Закарпатській області ($k_8 = 3,7$).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз фінансового забезпечення регіонів показав, що бюджетне регулювання в Україні стримує соціально-економічний розвиток її регіонів. Отримані результати свідчать про залежність місцевих бюджетів України від ресурсів державного бюджету, що наочно спостерігається в Закарпатській області. Це обумовлює необхідність розробки комплексу заходів в сфері бюджетного регулювання соціально-економічного регулювання розвитку регіонів України. Тому напрямом подальших досліджень є оцінка ефективності інструментів такого регулювання, що допоможе визначити організаційно-інституційні заходи до його вдосконалення.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с.
2. Юрій С.М. Суть місцевих бюджетів та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону / С.М. Юрій, М.В. Ключевська // Економічні науки. – 2011. – Вип. 7. – С. 35–43.
3. Апатова Н.В. Оцінка ефективності місцевих бюджетів / Н.В. Апатова, Р.Ш. Меджитова // Економіка Крима. – 2010. – № 4 (33). – С. 104-107.
4. Місцеві фінанси: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / М.А. Гапонюк, В.П. Яцюта, А.Є. Буряченко, А.А. Славкова. – К.: КНЕУ, 2002. – 184 с.
5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_u.htm
6. Слобожан О. Зміни до бюджетного та податкового законодавства щодо бюджетної децентралізації / О. Слобожан. – USAID-Асоціація міст України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://auc.org.ua/sites/default/files/byudzhetslobozhan_24.09.14.pdf
7. Мацук З.А. Оцінка фінансового стану Івано-Франківського регіону в процесі бюджетного регулювання / З.А. Мацук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1 (48). – С. 256-263.
8. Панасюк О.Ю. Оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів в забезпеченні соціально-економічного розвитку сільських територій / О.Ю. Панасюк // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/94.pdf
9. Сукач О. Методика визначення фінансової забезпеченості регіону / О. Сукач // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 449-453.
10. Бюджет України 2014: стат. збірник. Міністерство фінансів. – К., 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20\(mfugovua\).pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua).pdf)
11. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 35. – С. 324-330.
12. Бюджетная система России / Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 550 с.

REFERENCES

1. Analitichna dopovid do Shhorichnogo Poslannja Prezydenta Ukrainy do Verhovnoi Rady Ukrainy "Pro vnutrishnje ta zovnishnje stanovyshhe Ukrainy v 2015 roci" [President's Annual Message to Verkhovna Rada of Ukraine "On the Internal and External Situation of Ukraine in 2015"] (2015). Kyiv: NISD [in Ukrainian].
2. Jurij, S.M., & Kljuhevskaja, M.V. (2011). Sut miscevyh bjudzhetiv ta ih vplyv na socialno-ekonomichnyj rozvytok regionu [The essence of local budgets and their impact on the socio-economic development of the region]. *Ekonomichni nauky*, Issue 7, 35–43 [in Ukrainian].
3. Apatova, N.V., & Medzhytova, R.Sh. (2010). Ocinka efektyvnosti miscevyh bjudzhetiv [The evaluation of the effectiveness of local budgets]. *Ekonomyka Kryma*, 4 (33), 104-107 [in Ukrainian].
4. Gaponjuk, M.A., Jacjuta, V.P., Burjachenko, A.Je., & Slavkova, A.A. (2002). *Miscevi finansy [Local finance]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Site of State Statistics Service of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_u.htm [in Ukrainian].
6. Slobozhan, O. (n.d.). Zminy do bjudzhetnogo ta podatkovogo zakonodavstva shhodo bjudzhetnoi decentralizacii [Changes to the budget and tax legislation from the fiscal decentralization]. auc.org.ua. Retrieved from http://auc.org.ua/sites/default/files/byudzhetslobozhan_24.09.14.pdf [in Ukrainian].
7. Macuk, Z.A. (2013). Ocinka finansovogo stanu Ivano-Frankivskogo regionu v procesi bjudzhetnogo reguljuvannja [The estimation of the financial state of Ivano-Frankivsk region in the process of the budgetary regulation]. *Visnyk socialno-ekonomichnyh doslidzhen*, Issue 1 (48), 256-263 [in Ukrainian].
8. Panasjuk, O.Ju. (2015). Ocinka finansovoi stijkosti miscevyh bjudzhetiv v zabezpechenni socialno-ekonomichnogo rozvytku silskyh terytorij [The assessment of the financial stability of local budgets in providing the social and economic development of rural areas]. *Efektivna ekonomika*, № 11. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/94.pdf [in Ukrainian].
9. Sukach, O. (2009). Metodyka vyznachennja finansovoi zabezpechenosti regionu [Methods of determination of the financial security of a region]. *Formuvannja rynkovoi ekonomiky v Ukraini*, Issue 19, 449-453 [in Ukrainian].
10. *Bjuzhjet Ukrainy 2014: statystychnyi zbirnyk [Ukraine Budget 2014: statistical yearbook]*. (2015). Kyiv. www.minfin.gov.ua. Retrieved from [http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20\(mfugovua\).pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/428038/file/Budget%20of%20Ukraine%202014%20(mfugovua).pdf) [in Ukrainian].
11. Salo, T. (2013). Decentralizacija finansovoi systemy: stan ta ocinka rivnja v Ukraini [The decentralization of the financial system: level status and evaluation in Ukraine]. *Efektivnist derzhavnogo upravlinnja*, Issue 35, 324-330 [in Ukrainian].
12. Poljak, G.B. (Eds.). (1999). *Bjuzhjetnaja sistema Rossyy [Budgetary system of Russia]*. Moscow: JuNYTY-DANA [in Russian].

Одержано 1.03.2016 р.

Hvizdová E., Mokrišová V.

TOURISM IN THE PREŠOV REGION AND ITS SOCIAL CONSEQUENCES IN TERMS OF EMPLOYMENT OPPORTUNITIES

One of the objectives of tourism is increasing its competitiveness to better use of the potential, following the elimination of regional disparities and the creation of new jobs. In this paper we analyze and compare services in tourism in the Prešov region and Slovakia. We point out to disparities in employment opportunities, average wages, the development in the number of visitors, changes in prices and sales of accommodation and catering services. At the same time, we think about the higher quality and more credible advertising focused on current trends in Internet marketing, which would approach visitors at home and abroad following the use of the latest information technologies. For the knowledge society and knowledge economy, it is a prerequisite for progress. Obtained, processed and statistically analyzed secondary data provide valuable information framework through which we can confront the selected indicators of tourism in relation to the potential development of economic growth.

Key words: business ethics, entrepreneurship, tourism, communication, hotel and catering services.

Introduction. The aim of tourism is increasing its competitiveness to better use of the potential, following the elimination of regional disparities and the creation of new jobs.

In the strategy of tourism development till 2020, there are important strategic objectives such as empowerment of the tourism industry in the national economy, increasing the attractiveness of Slovakia as a holiday destination, increasing the volume of services in tourism, improving the structure of foreign visitors to Slovakia by increased quality of service and supporting the creation of new jobs, particularly in regions with significant potential for tourism.

Growing trends in tourism in recent years have pointed out new forms of leisure as adventure, environmental change, leisure in order to strengthen the physical and mental predisposition, learning about new cultures as well as recreation. By the use of all services, through which visitors can realize their needs, tourism has become a source of income for many people and also a source of economic development of various regions and the country as a whole.

The Prešov region has a strategic location on the border of three countries and bordering zone of the European Union. Its advantage is also a multicultural population with knowledge of different environments and thus the ability to provide services in international trade. But it is still lagging behind in

economic development level of the Slovak Republic. It does not show the desired level in statistics for gross domestic product, unemployment and income of residents. On the other hand, it should be noted that it is the area with considerable natural potential, rich history and many cultural monuments, folk architecture and folklore, and those are all prerequisites for the development of tourism in all its forms and types. Potential, which has the area, is attractive, differentiated and comprehensive for tourism, recreation and spas.

From the vision of the World Tourism Organization (UNWTO) in 2020 on the further dynamic development of tourism, it is reasonable to assume the growth of foreign visitors and thus foreign exchange income of Slovakia. However, it is necessary to take into account the fact that visiting Slovakia will not increase automatically, but it assumes systematic and coordinated activities of all entities operating in the tourism market. In an increasingly competitive environment for the growing international tourism market, it is necessary to improve and strengthen the functioning of the National Agency for the implementation of state advertising, and to intensify the promotion and advertising of all businesses providing tourism services. All activities leading to increased promotion are directly related to the use of information technology and the digital economy.

The concept of tourism

"The basic premise of tourism development is human freedom to travel. Additional assumptions include leisure and sufficient available funds" (Jakubíková 2009, p.16).

"Tourism has become an indispensable part of today's modern society. Within the tourism annually a huge number of people worldwide move in their free time temporarily from their place of permanent residence for purposes of recreation, knowledge,

© Hvizdová Eva, Department of Economics, Management and Marketing, College of International Business ISM Slovakia in Prešov, e-mail: hvizdova@ismpo.sk
Mokrišová Viera, Department of Economics, Management and Marketing, College of International Business ISM Slovakia in Prešov, e-mail: mokrisova@ismpo.sk

human contact and from many other reasons” (Indrová 2007, p.7).

Tourism is perceived by most visitors through the quality of provided services. Tourism services are complex services. They are provided by many businesses or individuals not only within the recreation area, but also in place of demand. To ensure that visitors are satisfied, there is a need for cooperation among different entities, and also coordination of activities in the recreation area at the same time and coordination of their functions.

Tourism is always bound to a particular place, town, city, region or state, which offer is largely related to the quality and capabilities of local government (Jakubíková 2009, p. 23).

Tourism service puts several requirements, such as adapting the structure of the primary offer of destination, alignment capacity, structure and quality of services to the requirements of target customer groups, ensure the capacity of subsequent services at the target site, emergency, flexible service offerings depending on the dynamics and time schedule of demand, affordability of services depending on the demand of target customer groups (Gúčík 2006, p.166).

Presov region contains many natural beauties, landmarks and monuments which are attractive for the tourists. The area of underground tourism is relatively new field of tourism and can become an opportunity of potential domestic and foreign visitors (Sirá 2014).

Information technology in tourism as part of the offer of hotel and catering services

Currently, the phenomenon of the Internet has a great impact on the development of activities in different areas of business and turbulent environment is an important tool for obtaining the latest information and knowledge as well as customer acquisition.

Due to high competition in the business environment of the hotel and catering services, it is difficult to create an original and effective marketing, design compelling, effective, impressive and creative communication campaigns.

According to Slomski *“The issue of entrepreneur ethics is extremely important, chiefly because it is entrepreneurs who form the managerial staff in SMEs and, as such, who manage people / employees, finances, and relationships between the remaining stakeholders”*(Slomski 2015, p.38). This is crucial nowadays as the new generation Y is increasing their influence over the selection and consumption of services especially in catering and tourism.

This is due to the fact that consumers are much more informed than in the past, are more demanding, educated and more immune to communication tools. This time is the time of constant invention, especially for the young generation Y (born between 1980-2000), which says

that they are children of cyber revolution, their opinion has weight with parents, reflecting the fact that they have the opportunity to travel, sports and learning new things. All these items lead them to greater criticality, but also to cynicism and they are hard to be impressed or interested.

It is difficult to assess to what extent the young generation sees ethical abusiveness in the context of cynic behaviour, unethical enforcement, and excessive individualism and morality.

Technological advances, digital technology, which are well understood and the ability to connect from anywhere are changing social paradigm. The tradition no longer will grasp their attention, so marketing in tourism especially in the hotel and catering and social services must come up with new initiatives, which should be effective and efficient.

“These new social conditions have brought new issues in the development of social services like transfer of competences – decentralization, creation of conditions for private ownership and entrepreneurship in this area”(Balogová 2015).

The Internet is a very promising means of electronic marketing communication. This is known as the world digital connector. E-mail marketing is a practical and cost-effective communication tool in the hotel marketing ideal to promote the sale of special offers and last minute stays.

Essential to the success of email campaigns is a quality database of e-mail contacts, efficient software and especially creative strategy. Quality database of e-mail contacts is composed of former guest’s addresses and from the form for the newsletter on the website. Excellent source of obtaining new contacts are also competitions on Facebook. Effective e-mail marketing software is used to manage databases of contacts, creating campaigns in graphical templates and analysis of their success based on opens and on clicks.

Entrepreneurs in the hotel and catering services for the purpose of obtaining clients should prefer:

Advertising on social networks, because the advantage of advertising on social networks is mainly targeting the various socio-economic and socio-demographic groups, reaching potential customers when they spend their free time on the internet. Establishment of a company profile on Facebook is now becoming an essential part of an advertising campaign. Social networking sites such as Facebook, twitter and other point to the possibility of spontaneous spread of ads between users and the formation of fan clubs, but they are also a means of identifying gaps in the provision of services by direct customers’ criticism of performed services, thereby contributing to the formation of negative ads. Very important in terms of the provision of services in tourism is reaching foreign customers.

Due to the virtually unlimited possibilities of the Internet, it is possible to form all Internet marketing worldwide in foreign languages and foreign servers. The best and most widely used for foreign purposes are PPC ads ("pay per click") in the search, which will bring potential customers to targeted products or services. Contextual advertising is related and connected to the keywords and associated websites. Advertising then operates on the basis of keywords entered in the search and click through to a web page there appears just contextual advertising on a particular website. Display advertising has the advantage of taking a client through a visual effect, size and diverse animations. There are included these types of adverts into display ads: banner ads, video ads, and Video In advertising, but this advertising is among the more expensive ones.

Through the Internet a new form of advertising – remarketing - is put to the forefront allowing to reach customers who do not order anything, but have only completed order or vice versa purchased and the company is therefore able to offer other products or services.

E-commerce can be represented in Models of B2B (business to business) transactions involving a business activities among firms themselves; Models of B2C (business to customer) this is the area of electronic commerce between businesses and final consumers, Web applications are used for selecting, ordering and payment services or goods; Models C2C (customer to customer) the business relationship arising between two consumers; Models B2P (business to partner) it is a trading and relationships with others, not with business partners; Models B2E (business to employee) comprises an

area of relations with staff, exchange of information via e-mail, e-learning and the like; model B2A (business to administration) and model B2G (business to government) is the relationship of companies with the authorities and the public sector.

Comparison of selected indicators of hospitality – the Presov region and the Slovak Republic

The basic tourism services include catering and accommodation services, which in this paper are analyzed and compared well within the Prešov region and the Slovak Republic and which affect the economic growth of the country.

Catering services in tourism allow satisfaction of the basic needs of nutrition and tourism contributes to the overall comfort, and ultimately tourists save free time for other activities, which would be given to the preparation of meals.

"Gastronomy can be attraction in itself."

The largest share of catering establishments is in form of small operating units and hotel chains that offer standardized products. Chains tend to be part mostly of international companies. Among the hospitality establishments are rated restaurants, self-service canteens, pizzerias, diners, cafes, taverns, pubs, pastry shops, bistros, cafeterias, fast food outlets, daily bars. In order to provide accommodation and food services at a level a visitor asks, it is necessary to provide the required number of staff to the various functional positions who are willing to work for a wage that is offered to them for that work by employers. Employment in accommodation and catering facilities in the Prešov Region in % is demonstrated in Table 1.

Table 1

Employment in the hospitality industry*

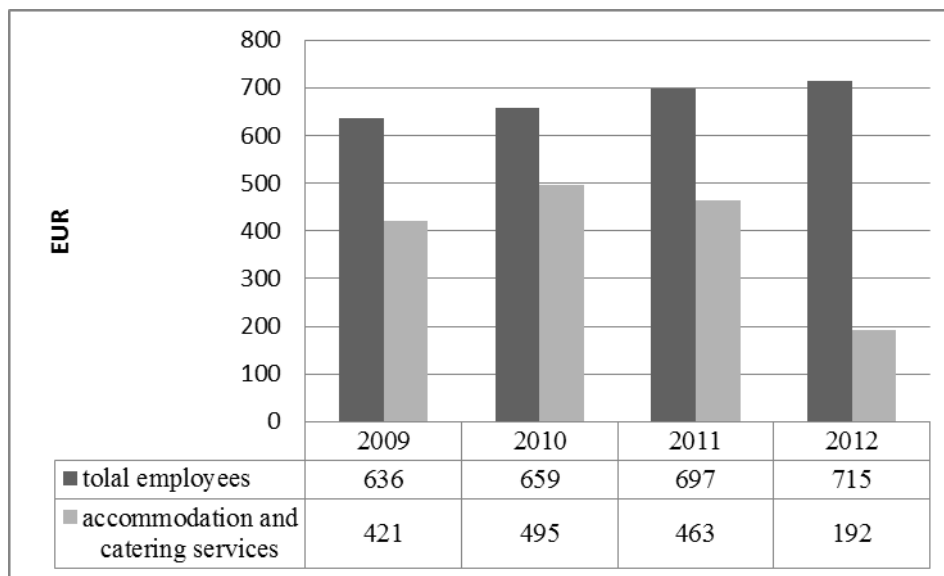
Year	Total staff	Of which: accommodation and catering services
2009	132, 355	1.5
2010	131, 889	1.6
2011	136, 576	2.3
2012	137, 901	2.1

* Own processing, according to the Slovak Statistical Office

Willingness to work in the hotel and catering services according to specified numbers appear to be creative, confirmed by an annual increase of employees for the years 2009 -2011. Noticeable increase in interest in the work was recorded in 2011, where there was a 0.7% increase, a slight decrease of 0.2% was recorded in 2012, but there still remains questionable a wage with which employees are not satisfied.

A comparative analysis of average wages in other sectors, and in accommodation and food services for

the years 2009 - 2012 is shown in Chart 1. From the graph it is evident that the staff in the analyzed services are inadequately evaluated, hence the primary problem of turnover and labour shortages. Skilled workers in the hospitality and catering use an opportunity for employment in neighbouring Austria or Germany for an unrivaled remuneration for the work. The average monthly wage in these facilities in Slovakia is only almost half of the average monthly wage of the national economy.



Graph 1: Average wages in other sectors, and accommodation and food services *

* Own processing, according to the Slovak Statistical Office

"Accommodation services are related to the stay at the place of drawing ordered and secured services of tourism, especially long-term tourism" (Němčanský 1995, p.11).

"The function of accommodation is to provide accommodation outside the place of habitual residence of the participant in tourism, including the satisfaction of other needs that are related to overnight or temporary residence" (Jakubíková et al. 1997, p.195).

"Set of downstream activities related to the provision of temporary accommodation usually for larger number of guests outside their place of permanent residence. These activities include booking accommodation, guest arrival and registration, the guest stay connected with the provision of services, clearing and guests leave. The operator of accommodation and guest participate in their provision. The services are provided for the payment by different categories (types) and classes of accommodation" (Gučík 2006, p.192).

We can conclude that a common feature of accommodation comes from its temporary origin, while expansion of the services offered according to customer requirements is in regards with material and technical conditions of service providers. The current client has got far more information than in the past, is aware, is focused on quality, so hoteliers must respond flexibly to customer needs, otherwise

they lose a customer. Competition is also growing with the growing requirements of customers.

According to categories of accommodation, we distinguish facilities offering traditional accommodation such as hotels, boarding houses, motels, additional cottages, bungalows, camping, and others like accommodation in schools, on college campuses.

Accommodation facilities are divided into categories by type (hotel, guesthouse, motel) and according to the facilities, the quality and range of services in classes marked from one to five stars.

The resorts provide guests services in addition to transitional housing and a variety of other ancillary services, paid and unpaid.

For the target sites there are critical basic services and supplementary nutrition, social services and entertainment.

Development trend of providing accommodation services according to Tab. 2 in the Prešov region follows the trend of Slovakia in the years 2009 – 2013. The significant increase in accommodation establishments was recorded in 2012 in the Prešov region, the region with high unemployment rate reached the level of 131.4%, compared to Slovakia of more than 11.4%. In the year 2013 it came to an average of the years 2009 – 2011. Totally in Slovakia there was recorded the largest decline in accommodation facilities in 2010 and in the Prešov region in 2011.

Table 2

Evolution of the number of facilities providing accommodation services*

Index MR = 100	2009	2010	2011	2012	2013
Slovak Republic	95.9	95.0	96.3	121.0	95.7
Prešov Region	96.8	96.7	94.2	131.4	96.8
Share of the region to	18.4	18.7	18.3	19.9	20.1

* Own processing, according to the Slovak Statistical Office

Average nightly rates shown in Chart 2 are permanently for the entire analyzed period 2009-2013 in the Prešov region lower than average prices in Slovakia, but from 2011 they have grown and it was a year with the most significant increase, where

the difference was 4.9 €, another year 4.3 € and in 2013 € 4.6. This situation may be due to the low purchasing power of the population of the Prešov region, which is determined by high unemployment.

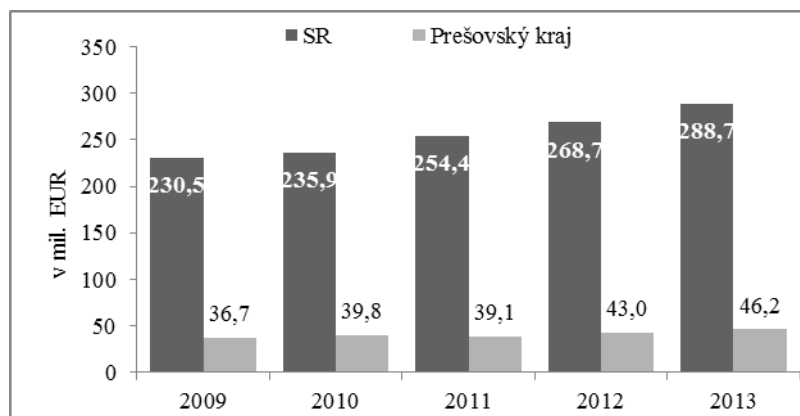


Graph 2. Development of average prices of accommodation from 2009 to 2013 (comparison of the SR and Prešov region)*

* Own processing, according to the Slovak Statistical Office

Chart 3 and Tab. 2 demonstrate the evolution of revenues from accommodation for the years 2009 – 2013. The Presov region reached the highest level of sales in 2012, where it led the average high in Slovakia, sales volume, according to the marketing strategy of the Slovak Agency for Tourism for the year 2012 stood at about one billion (€1.13 billion).

The lowest volume of sales for Slovakia as well as for the Presov region was in 2009, in 2013 the average of Slovakia reached the same level of the Presov region. Average share of the Prešov region in development of sales for the reporting period 2009 - 2013 is 16.04.



Graph 3: Evolution of receipts for lodging 2009-2013 *

* Own processing, according to the Slovak Statistical Office

Promotion of domestic tourism should be positively assessed in the individual regions of Slovakia, as well as it must rise the interest of residents of Slovakia just to spend holidays in the home country or region. Launching campaign to promote tourism in Slovakia as a country should be operated via government support in the form of marketing communication. At the same time, there should be a space for destinations that implement campaigns to promote a product, the season or target

groups. Foreign tourism is equally important, however, a competitive factor plays an important role in it. Slovakia has a strong competitive environment in surrounding countries, which is important from the perspective of progressive development of tourism. An example would be the number of nights spent by residents per capita: Austria 4.3; Germany 4.2; Czech Republic 1.8; Hungary 1 and Slovakia 1.3.

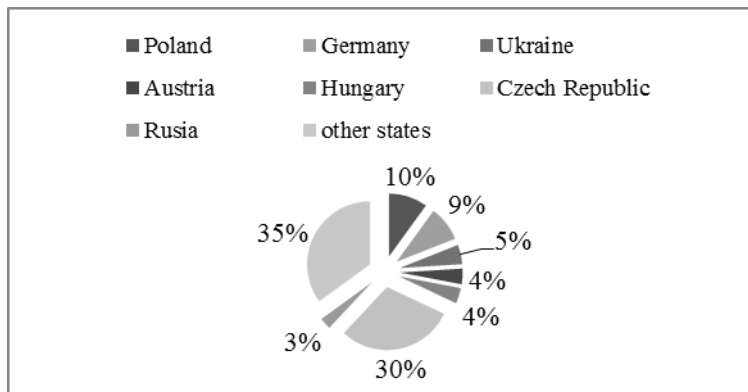


Figure 4. Domestic and foreign visitors in 2013 in Slovakia*

* Own processing, according to the Slovak Statistical Office

Graph 4 shows the percentage of domestic and foreign tourism in 2013, where domestic tourism represents 59%. The largest share in foreign tourism

occupy other states with 17%, the Czech Republic with 12%, 4% of the shares belong to Poland and Germany and 2% to Ukraine and Austria.

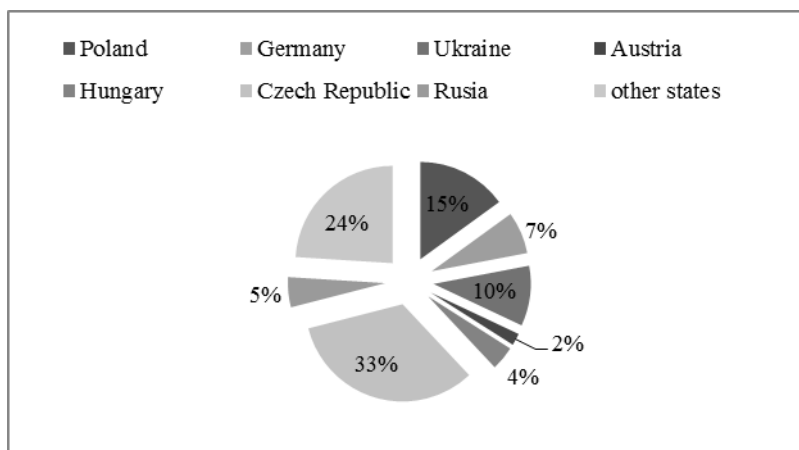


Figure 5. Domestic and foreign visitors in 2013 in the Prešov Region*

* Own processing, according to the Slovak Statistical Office

As shown in Chart 5, the Prešov region is dominated by domestic visitors 66%, which may be due to lower prices of accommodation and catering services, and natural and cultural circumstances that the region has. Foreign visitors make up 34% of which the largest share of visitors is from the Czech Republic 11% , 1% less are visitors from other states, Poles represent 5%, 4% Ukrainians, and Hungarians 2% like the Germans.

Year 2015 recorded in the field of tourism in Slovakia significant increase in the whole country, the Prešov region, the number of tourists, overnight stays and receipts for accommodation. Prešov Region is consistently the third most visited province in the country. According to available statistics, there were in 2015 in the Prešov region recorded 740,701 visitor accommodation facilities, total number of overnight stays reached 2,362,386. It was not only surpassed in 2014 by almost 98,000 visitors (an annual increase of 15%). The region has also seen an increased number of foreign tourists. In 2015 there were registered 232,363 foreign visitors accommodation, which is more than 11% increase

compared to the previous year. Foreign visitors spent in the Prešov region 715, 081 nights.

Increase in the number of visitors has also been marked by the revenues from accommodation, those in 2015 amounted to € 50,367,506. Growth continued in January 2016 when the region of Presov was visited by 65,947 visitors, of which more than 19,000 foreigners were accounted. The last January there was an increase of 45%. Positive numbers show that the great tourist potential of the Prešov region is gradually due to arrival of more and more visitors from abroad as well as domestic ones. It also shows that the activities of regional organizations and regional tourism bring results. They conducted various activities in tourism, marketing campaigns, major events, it continues to build infrastructure. "Up to 93% of all visitors Prešov region were visitors from the territory of CR seven regional organizations that are members of the Regional Tourism Organization of northeastern Slovakia.

Summary. In conclusions it could be said that the promotion of tourism development in Slovakia and especially in regions with high unemployment and favourable conditions for tourism development are essential. This would strengthen the economic development of the regions, entrepreneurship should be expanded which would result in the creation of new job opportunities. Globalization, demographic change in population and pressure on resources require a new approach to the use of information and knowledge through information technologies and their active implementation in all areas of business activities.

According to Ambrozy “*The basis of successful enterprising of any enterprise is flexibility and*

readiness to changes. Flexibility of company is ensured by flexible staff prepared to changes, accepting them and supporting them”(Ambrozy 2009, p.21). Knowledge society requires information competence at all levels of governance. Rational use of all these facts then positively affects macroeconomic indicators, which will be reflected in country's economic growth and standard of living of its inhabitants. High quality of promoted services in tourism and implementation of ethical behaviour in all levels of management and public relations can positively influence enterprising and employment in all regions.

The article is an output from the project IG-KEMM-04/2015 Analysis of selected socio-economic aspects and their impact on entrepreneurial activities.

REFERENCES

1. Ambrozy, M., Dirgová, E., *Niektoré aspekty vplyvu vzdelania na nezamestnanosť*. Trenčín, Personálny manažment – trendy na trhu práce v kontexte hospodárskej krízy, 2009.
2. Balogová, B. et al., *Marketing sociálnych služieb s dôrazom na arteterapiu a výtvarné umenie*. Prešov 2015.
3. Gúčík, M. et al., *Tourism, hotel, catering - Glossary*, Slovak Academic Publishing - Young summers, Bratislava, 2006.
4. Indrová, J. et al., *Tourism (basics)*, Oeconomica Publishing, Prague, 2007.
5. Jakubíková, D., *Marketing in tourism*, Grada Publishing, Praha, 2009.
6. Jakubíková, D., Hedgehog, J., Pavlák, M., *Tourism*, Publishing UWB Pilsen 1997.
7. Němčanský, M., *Tourism Management 1, 2.*, Karviná OPF SU, Opava 1995.
8. Sira, E., *Possibilities of geotourism in Presov region in Slovakia*. Albena.Ecology, economics, education and legislation, Bulgaria 2014.
9. Staniewski, M., V., Slomski, W., Awruk, K., *Ethical aspects of entrepreneurship*, Filosofija. Sociologija, T. 26. Nr.1, p. 37- 45, Lietuvos mokslu akademija, 2015,
10. Vašítková, M., *Marketing services - efficient and modern*. Praha: Grada Publishing, Praha, 2008.
11. Statistical office of the Slovak republic. Available on: www.slovak.statistics.sk
12. Basic indicators of tourism. Available on: www7.statistics.sk/wps/portal/ext/themes/sectoral/tourism/
13. Hotel and restaurant management. Available on: www.tophoreca.sk/servis-sluzby/marketing/
14. World Tourism Organization UNWTO. Available on: <http://media.unwto.org/en/content/understanding-tourism-basic-glossary>
15. European Commission. Enterprise and Industry. Available on: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/calypso/index_en.htm
16. Tourism Development Strategy to 2020. Available on: http://www.telecom.gov.sk/index/open_file.php?file=cestovnyruch/AktualityInformacie/Strategia_materi_El.pdf

Одержано 15.03.2016 р.

Ерфан Є.А., Брензович К.С., Глеба О.І.

РОЛЬ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В СИСТЕМІ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У статті досліджено роль та місце транскордонного співробітництва в системі сучасних тенденцій регіонального розвитку України, у процесі реалізації стратегії її європейської інтеграції. Розглянуто механізм Європейського інструменту сусідства та партнерства, визначено його цілі та особливості. Визначено проблеми ефективної організації транскордонної співпраці України із прикордонними партнерами. Окреслено перспективи розвитку транскордонного співробітництва в рамках Програм транскордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна», «Польща-Білорусь-Україна» на 2014-2020 рр.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, євроінтеграція, прикордонний регіон, Європейський інструмент сусідства та партнерства, Єврорегіональна політика.

Постановка проблеми. Після здобуття незалежності Україна задекларувала свою відданість європейським цінностям та прагнення стати повноправним членом Європейського Союзу у політичному, економічному, правовому та інших відношеннях. Реалізує вона свій стратегічний зовнішньополітичний вектор шляхом європейської інтеграції, яка виступає комплексом заходів, спрямованих на досягнення відповідності європейським стандартам рівня демократії, верховенства права, незалежності і справедливості судової системи, ефективної ринкової економічної системи, гідного рівня життя людей, тощо.

Розвиток процесів європейської інтеграції обумовлює посилення процесів регіоналізації, підвищуючи роль та значення окремих територіально-адміністративних одиниць у національній та європейській економіці.

Єврорегіональна політика є складовою загальнодержавної політики. Вихідними положеннями для її формування є ступінь економічної міцності прикордонних регіонів, рівень життя населення у них, політичне, екологічне, релігійне становище. Така політика стимулюватиме мобілізацію внутрішніх можливостей щодо підвищення ефективності використання власного потенціалу територій та інших локальних ініціатив, серед яких вагому роль відіграє транскордонне співробітництво.

Зростаюча роль транскордонного співробітництва у політиці ЄС призводить до зміни архітекtonіки всього євроінтеграційного простору. У зв'язку з цим розуміння логіки транскордонної регіональної інтеграції на внутрішніх і зовнішніх кордонах ЄС набуває особливої актуальності для аналізу взаємодії України з сусідніми країнами. Доцільність здійснення такої співпраці обумовлена міграцією населення, трансфертом капіталу, технологій, широким розвитком торгівлі, наявністю глобальних екологічних проблем. Крім того, цей вектор діяльності відповідає стратегічній орієнтації України на подальше зміцнення і розвиток економічної співпраці з країнами ЄС.

Україна обрала стратегічний курс на інтеграцію до ЄС. Цей напрям став визначальним чинником суспільно-політичних перетворень у державі. При цьому важливу роль відіграє транскордонне співробітництво (ТКС) для прикордонних територій України, які стали об'єктом регіональної політики ЄС. В якості елемента державної політики ТКС сьогодні займає достатньо важливе місце в системі пріоритетів як соціально-економічного розвитку, так і в пошуку та оптимізації напрямків щодо європейської інтеграції України [1, с.81].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Грунтовні дослідження прикордонного співробітництва у 70-80-і роки були здійснені вченими Б. Горизонтовим, М. Черкасовим, М. Гайдошем, З. Буоцовій. Дослідженням проблем розвитку транскордонного та прикордонного співробітництва в останні роки присвячені роботи таких українських науковців, як П. Беленький, М.І. Долішній, Н.П. Луцишин, А. Мельникова, В.П. Мікловда, М.А. Лендел, Є.Б. Кіш, В.В. Сухенко, Ю.Г. Губан, О.В. Погрибенник, П.І. Шилепницький та інші. Разом з тим у вітчизняній науці на даний час відсутні системні дослідження ТКС в умовах реалізації Європейської політики сусідства та

© **Ерфан Єва Алоїсівна**, к.е.н., доц. кафедри міжнародних економічних відносин, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380509615709, e-mail: boyko_maryana@mail.ru

Брензович Катерина Степанівна, к.е.н., доц. кафедри міжнародних економічних відносин, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380506738688, e-mail: kate.tovt@gmail.com

Глеба Олександр Іванович, магістр міжнародних економічних відносин, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380660607631, e-mail: minister.hleba@gmail.com

Європейського інструменту сусідства та партнерства. Дослідження проблем міжнародної співпраці прикордонних та транскордонних регіонів в умовах реалізації Європейського інструменту сусідства та партнерства представляє інтерес для системного вивчення на прикладі прикордонних регіонів України

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні та обґрунтуванні ролі та місця транскордонного співробітництва в системі сучасних тенденцій регіонального розвитку України, у процесі реалізації стратегії її європейської інтеграції, яке обумовлене необхідністю формування системи ТКС України згідно принципів регіональної політики ЄС, отримання додаткових джерел, ресурсів, рівноправного включення до системи єврорегіонального співробітництва країн ЄС.

Опис основного матеріалу дослідження. В сучасних політико-економічних умовах транскордонне співробітництво набуває все суттєвішого значення для розвитку більшості регіонів України. Наша держава долучилася до транскордонного співробітництва ще у 1993 р. в рамках курсу на євроінтеграцію.

Транскордонне співробітництво проявляється у різних варіаціях, проте завжди переслідує одні й ті самі цілі незалежно від країн, регіони яких є учасниками подібного співробітництва: економічна співпраця, розширення політичного діалогу на регіональному рівні, створення умов для соціальної інтеракції населення та культурного обміну, об'єднання зусиль задля вирішення спільних проблем і, як наслідок, підвищення рівня життя населення по обидва боки кордону, усунення політичних та адміністративних бар'єрів між сусідніми народами, створення господарської, соціальної та культурної інфраструктури та поліпшення відносин як між самими регіонами-учасниками транскордонного співробітництва, так і між країнами, які вони представляють.

Процеси створення єдиного простору найбільш відчутно позначаються на житті мешканців прикордонних регіонів, наявність кордону для яких є вагомим обмежуючим чинником соціально-економічного розвитку. В епоху стрімкого зростання інтеграційних процесів транскордонне співробітництво має властивість прискорювати процеси вирівнювання рівня життя населення прикордонних регіонів до середньоєвропейського, позитивно впливати на лібералізацію переміщення товарів, послуг, капіталу та людей. Воно забезпечує мобілізацію місцевих ресурсів та підвищення ефективності їх використання, дозволяє об'єднати зусилля регіонів сусідніх країн задля вирішення проблем транскордонного регіону.

Концепція розвитку прикордонних регіонів Європи розглядається крізь призму ТКС, і полягає в тому, щоб негативні риси периферійності перетворити на переваги. Завдяки ТКС можна змінити тенденції регіонального розвитку «центр-периферія» і ліквідувати аналогію між «прикордонним», «периферійним» та «відсталім» [2].

Оскільки із набуттям Україною незалежності переважна більшість областей стали прикордонними, то доцільним стало розроблення політики регіонального розвитку, скерованої на активізацію внутрішніх джерел економічного розвитку регіонів з урахуванням їх прикордонного статусу. З огляду на це, концепція регіональної політики передбачає розвиток ТКС як дієвого засобу зміцнення міждержавних відносин і вирішення регіональних проблем у контексті налагодження міжнародного співробітництва у сфері регіональної політики і наближення національного законодавства в цих питаннях до норм і стандартів Європейського Союзу.

Значного поштовху такому співробітництву надало започаткування у 2003-2004 рр. Європейської політики сусідства ЄС. Вона охоплює 16 південних та східних країн-сусідів ЄС і має на меті політичний діалог та проведення реформ, економічну та соціальну співпрацю і розвиток, співпрацю у сфері правосуддя, свободи та безпеки тощо. Відносини між Україною та ЄС, що належать також до співпраці місцевих і регіональних органів влади України та держав-членів Євросоюзу, на даний час формуються також за допомогою Європейської політики сусідства (ЄПС).

Європейський Союз пропонує країнам-сусідам привілейовані стосунки, побудовані на взаємному прагненні до спільних цінностей. ЄПС виходить за рамки існуючих стосунків та пропонує поглибити політичні відносини і економічну інтеграцію. Згідно до положень договору ЄПС лишається відокремленою від процесу розширення, і, стосовно країн, що є сусідами держав ЄС, не робить попередніх оцінок щодо майбутнього розвитку їхніх стосунків із ЄС.

Підтримка ЄС прикордонного співробітництва на зовнішніх його кордонах здійснюється за допомогою Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ЄІСП), який передбачає диференційований підхід і різноманітні моделі співробітництва з країнами-сусідами чи їх окремими регіонами. Сучасне транскордонне співробітництво сусідніх регіонів Угорщини, Словаччини, Румунії та України здійснюється в рамках ЄІСП.

Європейський інструмент сусідства та партнерства є фінансовою основою реалізації

Європейської політики сусідства. Він започаткований Регламентом (ЄС) №1638/2006 Європейського Парламенту і Ради від 24 жовтня 2006 року. Хронологічні рамки дії інструменту знаходяться в межах 2007-2013 років. Фінансові асигнування на вказаний період становили 11 млрд. 181 млн. євро, 95% з яких використано в рамках країнових та багатокраїнових програм, а 5% - програм ТКС.

Програми транскордонного співробітництва у рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства за участю України (ЄІСП) передбачають співробітництво на регіональному рівні між країнами-партнерами ЄІСП та країнами-членами ЄС, як по сухопутних кордонах, так і в рамках морських басейнів. Особливістю цих програм у порівнянні з іншими програмами ЄС є відсутність при їх впровадженні щорічних Планів дій. Країни-учасниці кожної із програм розробляють Спільну операційну програму на весь термін впровадження Європейського інструменту сусідства та партнерства.

Транскордонне співробітництво в рамках ЄІСП має на меті: сприяти економічному та соціальному розвитку в регіонах по обидва боки від спільних кордонів; вирішити спільні проблеми у таких сферах, як навколишнє середовище, охорона здоров'я, запобігання та боротьба з організованою злочинністю; збільшити ефективність та безпеку кордонів; сприяти транскордонній «міжлюдській» співпраці на місцевому рівні [3, с. 110]. Основними цілями ТКС в рамках ЄІСП відповідно до Стратегічного документу для ТКС на 2007-2013 рр. була підтримка сталого розвитку по обидва боки від зовнішнього кордону ЄС та надання допомоги для зменшення відмінностей у стандартах життя вздовж цих кордонів.

У процесі євроінтеграції важливість прикордонних регіонів залишається пріоритетною і має зростаючу тенденцію. Залучення органів місцевого самоврядування, місцевих органів влади і третього сектора до розбудови та розвитку ТКС є особливо важливим завданням.

Історично так склалося, що Закарпаття знаходиться в центрі Європи, має унікальне геополітичне та географічне положення. Розташоване на крайньому південному заході України, займає південно-східну частину Українських Карпат і Притисянську низовину, межує з Угорщиною, Польщею, Словаччиною, Румунією, тому для нього європейський вектор зовнішньої політики держави є надзвичайно важливим.

У зв'язку з інтеграційними процесами для Закарпаття великого значення набуває діяльність

у сфері транскордонного та міжрегіонального співробітництва. В умовах розвитку Закарпатського регіону ТКС – це дійовий засіб зміцнення міждержавних відносин та вирішення регіональних проблем [4, с. 134]. ТКС між Закарпатською областю та регіонами сусідніх країн слугує прикладом цивілізованої та прагматичної міжрегіональної співпраці.

На сьогодні Закарпатська область має офіційно встановлені партнерські зв'язки з 14 регіонами країн ЄС, зокрема з областями Саболч-Сатмар-Берег, Боршод-Абауй-Земплен та Гевеш Угорщини, Кошицьким та Пряшівським самоврядними краями Словаччини, Підкарпатським воєводством Польщі, краєм Височіна та Пардубіцьким краєм Чеської Республіки, Марамурешським та Сату-Марським повітами Румунії, Вуковарсько-Сремською жупанією Хорватії, автономним краєм Воєводини Республіки Сербія, округом Оберфранкен Німеччини, підписано протокол намірів щодо встановлення партнерських зв'язків із провінцією Кастильон Іспанії.

В рамках підписаних між регіонами угод партнерські зв'язки також встановлено на рівні майже 100 територіальних громад міст і районів, сіл і селищ, установ та організацій Закарпаття з відповідними громадами та установами сусідніх регіонів Румунії, Угорщини, Словаччини, Польщі, Чехії, Австрії, Німеччини та інших країн.

З метою реалізації на території області державної євроінтеграційної політики, сприяння розвитку міжнародного та транскордонного співробітництва протягом 2015 року проведено ряд зустрічей з іноземними делегаціями з Угорщини, Чеської Республіки, Словацької Республіки, Республіки Польща, Румунії, Франції, Німеччини, та ін. У 2015 році з офіційним візитом область відвідали делегації Угорщини, Румунії, Литовської Республіки, експерти ЄК, представники Спільної моніторингової місії ОБСЄ, фахівці Світового Банку, під час яких обговорено актуальні питання політичної та економічної міжнародної співпраці, а також активізації співробітництва у сфері безпеки і оборони.

Сьогодні існує позитивна тенденція щодо налагодження взаємодії з питань міжрегіонального та транскордонного співробітництва між місцевими органами влади і місцевого самоврядування та місцевими органами влади сусідніх регіонів іноземних держав.

Зокрема, між Закарпатською областю та регіонами іноземних держав укладено 21 документ міжнародного характеру (угоди, протоколи намірів, меморандуми про співпрацю), згідно з якими здійснюється

співробітництво у торговельно-економічній, науково-технічній сферах, в галузі освіти, а також у сфері розвитку культури і туризму. Водночас між територіальними громадами області та громадами прикордонних територій іноземних держав, місцевими органами виконавчої влади укладено 104 документи міжнародного характеру.

В контексті перспективи європейської інтеграції України та здійснення спільних заходів щодо розвитку транскордонних територій проводиться робота у напрямку залучення міжнародної технічної допомоги.

На сьогодні завершується період реалізації програм Європейського інструменту сусідства 2007-2013 років, в яких Закарпаття виступило активним учасником. Упродовж 2015-2016 років згідно з укладеними Грантовими угодами підсумки підведуть ще близько 25 проектів міжнародної технічної допомоги.

У період з 2007 по 2013 роки область брала участь у двох програмах транскордонного співробітництва з країнами – членами ЄС. Зокрема, це Програми прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства „Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна” 2007-2013 рр. та „Україна-Польща-Білорусь” 2007-2013 рр.

Програма прикордонного співробітництва ЄІСП „Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна” реалізується протягом 2007-2013 рр. на зовнішніх кордонах країн-членів ЄС та України. Згадана програма набрала чинності 23 вересня 2008 року після ухвалення Європейською Комісією. Загальний бюджет програми для всіх країн-учасниць на 7 років склав 68638283 євро та фінансувався з фондів ЄІСП. В рамках програми відкрились широкі можливості потенційним аплікантам через пріоритетні напрямки співпраці - сприяння економічному та соціальному розвитку, покращення якості навколишнього середовища, покращення ефективності кордону, підтримка співробітництва „люди-людям”.

В рамках трьох конкурсів перемогли понад 50 проектів, аплікантами, або партнерами в яких є суб'єкти Закарпатської області. Загальний бюджет цих проектів склав близько 16 млн. євро. Частка залучених коштів в Закарпатську область, зокрема, становить близько 6 млн. євро. Багато зроблено у сфері збереження навколишнього середовища, особливо в організації протиаварійних заходів, впровадженні нового управління водними ресурсами та збереженні лісового господарства.

У 2015-2016 рр. завершують свою реалізацію великомасштабні проекти, що фінансуються з фондів ЄС у рамках програми прикордонного співробітництва Європейського інструменту

сусідства та партнерства „Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна” 2007-2013 рр.:

- „Модернізація та реконструкція пунктів пропуску на українсько-словацькому кордоні”, що передбачає реконструкцію існуючих митних споруд на пасажирському напрямку, розширення стику доріг пункту пропуску „Ужгород – Вишне Немецьке”;

- „Ефективний та безпечний кордон між Угорщиною та Україною”, яким передбачено реконструкцію української частини пункту пропуску „Лужанка”[5].

Програма (ENPI-CBC) „Польща-Білорусь-Україна” 2007-2013 є однією із складових частин фінансового інструменту загальної Програми Європейського Союзу – Інструмент Європейського Сусідства і Партнерства (ENPI). Період реалізації програми з 6 листопада 2008 року по 31 грудня 2016 року.

Загальне фінансування даної для всіх країн-учасниць Програми склало 202 959 490 євро. Частка української сторони становить 3 928 711,08 євро. В рамках трьох конкурсів перемогли 8 проектів, аплікантами або партнерами в яких є суб'єкти Закарпатської області. Обсяг фінансування цих проектів становить 6 315 227, 99 євро[6].

Завдяки реалізації проектів в рамках зазначеної Програми в області вдалось розвинути інфраструктуру та напрямок активного туризму. Розвинуто співпрацю між містами Польщі та України через просування нових центрів туризму та рекреації на прикордонних територіях, що сприяє економічному зростанню по обидві сторони кордону завдяки підтримці і популяризації активного туризму. Також розвинуто інфраструктуру з водопостачання, підвищено якість води та налагоджено безперервне водопостачання в місті Хуст.

Доволі успішно виконано проекти в соціальній сфері. Так, реалізовано проект, націлений на вирішення проблеми недостатніх освітніх можливостей для дітей із сільської місцевості, розвитку сільських громад шляхом створення місцевих партнерств для реалізації альтернативних рішень у сфері дошкільної підготовки. Важливу роль відіграло проведення тренінгів для вихователів та адаптація досвіду польських спеціалістів українською стороною. Створено хоспіс із метою покращення стандартів життя для важкохворих людей та їхніх сімей у Закарпатській області та Підкарпатському воєводстві, зокрема, надання доступу до якісної медичної допомоги незалежно від виду захворювання та покращення якості паліативних послуг.

У той же час, область бере активну участь у підготовці спільних операційних програм

прикордонного співробітництва на 2014-2020 рр.: „Україна – Румунія” 2014-2020 рр., „Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна” Європейського інструменту сусідства на 2014-2020 рр.” та „Польща-Білорусь-Україна” 2014-2020 рр. [7].

Реалізація проектів в рамках зазначених програм у майбутньому періоді сприятиме залученню додаткових матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів за такими напрямками, як промоція місцевої культури та збереження історичної спадщини, захист довкілля та попередження виникнення небезпечних стихійних явищ, розвиток малого бізнесу, покращення доступності прикордонних територій, розвиток транспорту та комунікаційних мереж і систем зв'язку, спільні виклики в галузі безпеки та охорони, просування управління кордонами та безпеки кордону.

Одним із пріоритетних напрямків розвитку регіону у сфері транскордонного співробітництва є розбудова пунктів пропуску на державному кордоні. На сьогоднішній день прикордонна інфраструктура на території Закарпатської області включає 19 пунктів пропуску, 18 з яких розташовані на державному кордоні з суміжними країнами (Угорщиною, Словаччиною, Румунією) та 1 пункт пропуску для повітряного сполучення - в міжнародному аеропорту „Ужгород”.

Україні слід сповна використати можливості Європейської політики сусідства та Інструменту Східного Партнерства зокрема, що показало б відданість України законодавчо встановленому зовнішньополітичному вектору на євроінтеграцію та утвердило б її у якості надійного партнера в очах країн-членів ЄС. Актуальність цього зростає в силу підписання Угоди про асоціацію з ЄС, невід'ємною складовою частиною якої виступає Угода про створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі.

Актуальними завданнями у сфері розвитку ТКС області на період до 2020 року є наступні: 1. Розвиток міжрегіонального співробітництва та налагодження ефективної співпраці в соціально-економічній, науково-технічній, культурній, екологічній, освітній та інших сферах між місцевими органами виконавчої влади, установами і організаціями області та відповідними органами влади, установами та організаціями інших держав. 2. Забезпечення участі області в існуючих та перспективних програмах ТКС ЄС. 3. Активізація міжнародного співробітництва в рамках реалізації Стратегії Європейського Союзу для Дунайського регіону. 4. Розбудова і реконструкція існуючих, а також створення нових пунктів перетину державного кордону на території області. 5. Розвиток прикордонної інфраструктури, транспортно-комунікаційних

мереж, у тому числі шляхом розроблення та реалізації проектів (програм) транскордонного співробітництва. 6. Реалізація проектів, що сприятимуть соціально-економічному та науково-технічному розвитку прикордонних територій, поліпшенню їх екологічного стану.

Таким чином, одним із важливих інструментів розвитку відносин України з ЄС є співробітництво України, і Закарпатської області зокрема, з сусідами країнами-членами ЄС, яке має сприяти як економічному розвитку прикордонних регіонів наших країн, так і загалом поглибленому транскордонному співробітництву в економічній, політичній, гуманітарній, науковій та інших сферах.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Транскордонне співробітництво України сьогодні займає достатньо важливе місце в системі пріоритетів як соціально-економічного розвитку, так і в пошуку та оптимізації напрямків щодо євроінтеграції України.

Сучасний стан ТКС України обумовлений низкою чинників та перешкод, які впливають на розвиток прикордонних регіонів України і визначатимуть його майбутнє у короткостроковій та середньостроковій перспективах. Близькість кордону ЄС, асиметрія в ефективності ТКС прикордонних регіонів України обумовлює необхідність ідентифікації чинників активізації ТКС, вироблення стратегії використання переваг транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України з прикордонними територіями сусідніх країн.

Необхідність активізації ТКС зумовлена такими факторами: наявністю спільних транскордонних проблем, які необхідно вирішувати шляхом об'єднання зусиль; необхідністю гармонізованого регіонального розвитку та економічної кооперації, підвищення конкурентоспроможності регіонів та рівня життя населення периферійних прикордонних територій в умовах інтеграційних впливів; проблемами розвитку прикордонної інфраструктури; проблемами у сфері екології та охорони довкілля; необхідністю євроінтеграції та поглиблення добросусідських відносин.

У зв'язку з цим доцільно продовжувати дослідження з метою формування цілісної системи ТКС в Україні, яка передбачає сприяння формування євросубрегіональних структур по всьому периметру кордону. Транскордонне співробітництво не буде ефективним, якщо не супроводжуватиметься координацією програм, отже збалансований розвиток прикордонних регіонів стає можливим тільки через вироблення спільних програм розвитку та створення передумов для здійснення взаємовигідних проектів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шилепницький П.І. Особливості транскордонного співробітництва за програмою інструменту Європейської Політики Сусідства та Партнерства / П.І. Шилепницький, О.В. Зибарева, Л.В. Вербівська // *Наук. вісник БДФА : Економічні збірки : зб. наук. праць / МФУ, БДФА. – Чернівці, 2008. – Вип. 3 Ч.І. – с. 81–83.*
2. Lehner J.-P. Twelve Brief Notes on Transborder Regions in Europe // *Regional Contact. – 1995. – № 10. – P. 291-292.*
3. Regional capacity building initiative. Supporting partner country participation in ENPI CBC Programmes 2007-2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.rcbi.info.
4. Геополітика України: історія і сучасність: збірник наукових праць. Вип. 8 / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Шляхи підвищення ефективності співробітництва на новому Східному кордоні Європейського Союзу», м. Стара Лесна, Словачька Республіка, 18-19 вересня 2012 р. – Ужгород: ЗакДУ, 2012. – 280 с.
5. Інформаційна довідка щодо співробітництва з ЄС в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства [Електронний ресурс]: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Режим доступу: www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=127822.
6. Офіційний сайт «Програма транскордонного співробітництва «Польща-Білорусь-Україна» на 2007-2013 роки» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.pl-by-ua.eu/ua>.
7. Громадські слухання проекту Спільної операційної програми для Програми транскордонного співробітництва Європейського Інструменту Сусідства «Польща-Білорусь-Україна 2014-2020» [Електронний ресурс]: Закарпатська обласна державна адміністрація. Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/11280.htm>
8. European Neighbourhood and Partnership Instrument. Strategy Paper 2007 – 2013. Indicative Programme 2007 – 2010. Executive Summary. Офіційний сайт Європейської Комісії – Режим доступу: <http://ec.europa.eu>
9. Соболева Г.Г. Інструментарій діагностики пріоритетів регіональної стратегії соціально-економічного розвитку/ Г.Г.Соболева// *Економічний простір. – 2012. - № 58. – с. 103-108.*
10. ЄІС ПТС Польща - Білорусь - Україна 2014-2020 [Електронний ресурс]. -Режим доступу: <http://www.pl-by-ua.eu/ua,news,140>

REFERENCES

1. Shylepnytsky, P.I., Zybayeva O.V., Verbiv's'ka L.V. (2008). Osoblyvosti transkordonnoho spivrobitnytsva za prohramoyu instrumentu Yevropejs'koi Polityky Susidstva ta Partnersva [Peculiarities of cross-border cooperation within the program of European Neighborhood and Partnership Instrument]. *Nauk.visnyk B DFA: Ekonomichni zbirky – Scientific Bulletin of B DFA, Series in Economics, Issue 4 (1), 81-83.* [In Ukrainian].
2. Lehner, J.-P. (1995). Twelve Brief Notes on Transborder Regions in Europe. *Regional Contact. Issue 10, 291-292.*
3. Regional capacity building initiative. Supporting partner country participation in ENPI CBC Programmes 2007-2013. Retrieved from www.rcbi.info.
4. Geopolityka Ukrainy: istoriya I suchasnist' [Geopolitics of Ukraine: history and modernity]. (2012). *Shlyahy pidvyshennja efektyvnosti spivrobitnytsva na novomu Shidnomu kordoni Yevropejs'koho Soyuzu – Ways of increasing cooperation efficiency at the new Eastern EU border: Proceedings of international Scientific and Practical Conference in Stara Lesna, Slovakia (Issue 8). Uzhgorod: ZakDU.* [In Ukrainian]
5. Informatsijna dovidka shchodo spivrobitnytsva z YeEs vb ramkah Yevropejs'koho instrumentu susidstva ta partnerstva [Information note on cooperation within the European Neighborhood and Partnership Instrument]. *Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku I torhivli Ukrayiny – The Ministry of economic development and trade of Ukraine.* Retrieved from www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=127822. [In Ukrainian].
6. Oficijnyj sajt «Prohrama transkordonnoho spivrobitnytsva «Polshcha-Bilorus-Ukrayina» na 2007-2013» [Official website of the Poland-Belarus-Ukraine cross-border cooperation program]. Retrieved from <http://www.pl-by-ua.eu/ua>.
7. Hromadski slukhannia proektu Spilnoyi operatsiyanoi prohramy dlia Prohramy transkordonnoho spivrobitnytsva Yevropejskoho Instrumentu Susidstva “Polshcha – Bilorus – Ukrayina 2014-2020” [Public hearings of the draft Joint operation programme for the Programme of cross-border cooperation of the European Neighborhood Instrument “Poland – Belarus – Ukraine 2014-2020”]. *The Transcarpathian regional state administration.* Retrieved from <http://www.carpathia.gov.ua/ua/publication/content/11280.htm>. [In Ukrainian].
8. European Neighbourhood and Partnership Instrument. Strategy Paper 2007 – 2013. Indicative Programme 2007 – 2010. Executive Summary. *The European Commission.* Retrieved from <http://ec.europa.eu>
9. Soboleva, G.G. (2012). Instrumentarij diahniostyky priorytetiv rehionalnoyi stratehii sotsialno-ekonomichnoho rezvytku [Diagnostics tools of regional social and economic development strategy]. *Ekonomichnyj prostir –Economic space, Issue 58,103-108.* [In Ukrainian].
10. YeIS PTS Polshcha – Bilorus – Ukrayina 2014-2020 [ENI CBC Poland – Belarus – Ukraine 2014-2020]. Retrieved from <http://www.pl-by-ua.eu/ua,news140>.

Одержано 14.03.2016 р.

Матьовка Т. В.

КЛАСТЕРИ У СФЕРАХ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА РЕГІОНУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню теоретико-методичних положень щодо перспективного економічного розвитку на основі стратегічних пріоритетів в контексті кооперації і агропромислової інтеграції, які є базовою основою для кластеризації агропромислового виробництва (АПВ), важливою складовою якої є харчова промисловість. Звідси за рахунок значних площ плодово-ягідних насаджень в регіонах Українських Карпат доцільно у харчовій промисловості створити плодово-ягідний кластер, а в Закарпатській області ще й виноградний кластер. Враховуючи наявність значних площ полонин в альпійській зоні за рахунок тваринницької галузі доцільно створити кластери по виробництву біомолока та біом'яса.

Ключові слова: теоретико-методичні положення, економічний розвиток, стратегічні пріоритети, кооперація і агропромислова інтеграція, кластеризація, агропромислове виробництво, харчова промисловість.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування суб'єктів виробничої діяльності в регіоні України досить сильно залежить від розвитку кластерних формувань як одного із основних чинників стабільного зростання економіки країн світу, в тому числі і Закарпатської області. В умовах малоземелля сільськогосподарських угідь в Українських Карпатах, склалися сприятливі умови для вирощування плодово-ягідних, а в Закарпатській області також виноградних насаджень, на базі яких є всі передумови для створення плодово-ягідного та виноградного кластерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Всебічно дослідив роль кластерів в глобальній економіці С. Соколенко, з проблем організації виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах на національному рівні С. Азізов, П. Канінський, В. Скупий, а щодо кластеризації економіки на регіональному рівні В. Мікловда, Н. Кубіній, С. Сембер, С. Слава та ін..

Питанням підвищення конкурентоспроможності економіки країни шляхом використання кластерних формувань є достатньо вивченим теоретично. Проте немає конкретних схем та механізмів формування кластерів на регіональному і особливо на локальному рівнях, які б враховували особливості їх соціально-економічного розвитку.

Формулювання цілей статті. Важливу роль у вирішенні регіональної проблеми стратегії економічного розвитку та в реалізації стратегічних пріоритетів належить міжгосподарській кооперації та агропромисловій інтеграції, які є базовою основою для

кластеризації провідних сфер агропромислового виробництва (АПК).

Опис основного матеріалу дослідження. Пріоритетна роль у вирішенні перспективного економічного розвитку на основі стратегічних пріоритетів на регіональному рівні в контексті міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції, які є базовою основою для кластеризації агропромислового виробництва. Грунтовні дослідження розвитку теорії і практики кооперації здійснені видатним українським дослідником світового значення М.І. Туган-Барановським, який ще на початку ХХ ст. зробив важливий висновок, що суть кооперації полягає насамперед в її самостійності і демократичності, у забезпеченні добровільності та особистої зацікавленості учасників у високоефективній діяльності. Зокрема, він відмічав, що кооператив – це господарське підприємство кількох добровільно об'єднаних осіб, які ставлять за мету неoderжання найбільшого зиску на вкладений капітал, а збільшення завдяки спільному веденню господарства трудових доходів членів кооперативу і вирішення їх соціальних питань, тобто самозахист членів кооперативних підприємств і організація конкурентної боротьби з монополіями. Такі ідеї цитований вчений проповідував у журналі «Українська кооперація». Він же сформулював закон (теорему цінності), згідно з яким граничні корисності господарських благ, що вільно відтворюються прямо пропорційні їхнім трудовим вартостям [1, с. 700]. Він першим сформулював основний закон інвестиційної теорії циклів, відповідно до якого фази промислового циклу визначаються активністю інвестування. Саме збільшення інвестицій у галузях, що виготовлять засоби виробництва (за кейнсіанською термінологією – «капітальні

блага») породжує мультиплікаційний процес всіх елементів економічної активності, в тому числі і в агропромисловому виробництві.

У сільськогосподарському виробництві функціонують прості та складні форми кооперації. До простих належить діяльність спеціалізованих господарств, у яких зосереджені окремі технологічні стадії виробництва певних видів сільськогосподарської продукції і які встановлюють через виробничу потребу постійні зв'язки з іншими господарствами. Складними формами кооперації є міжгосподарські об'єднання, підприємства й організації [2, с. 228]: аграрно-промислові підприємства, виробничі об'єднання в сільському господарстві, виробничі аграрно-промислові об'єднання, науково-виробничі об'єднання та ін.

В «Економічній енциклопедії» виділяється поняття «кооперація сільськогосподарська», тобто це вид підприємницької діяльності, що базується на об'єднанні ресурсів (фізичних, розумових і матеріальних) для досягнення спільної мети. Основні базові господарства, які стають об'єктами сільськогосподарської кооперації, - первинні селянські кооперативи, спілки пайовиків, селянські спілки, агрофірми, агроторговельні підприємства, акціонерні підприємства, колективні й державні господарства та ін. Вони можуть об'єднуватися на основі горизонтальних і вертикальних зв'язків у спеціалізовані кооперативні об'єднання другого (районного), третього (обласного), четвертого (регіонального) та п'ятого (національного) рівнів. Створення такої системи кооперативних об'єднань підприємств АПК дасть змогу перейти від централізованого до демократичного управління на принципах самоуправління, використання економічних методів господарювання, підпорядкування вимогам ринкової економіки [3, с. 77, 79].

АПК – сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, переробкою, зберіганням і доведенням до споживача сільськогосподарської продукції. АПК складається з таких основних сфер [4, с. 21]: 1) виробництво засобів виробництва для сільського господарства та його виробничого обслуговування; 2) власне сільське господарство; 3) заготівля, переробка, зберігання, транспортування і збут сільськогосподарської продукції. Виникнення АПК зумовлене розвитком продуктивних сил, поглибленням суспільного поділу праці в суспільстві, розгортанням науково-технічної революції.

У теоретичному аспекті існує два види агропромислової інтеграції – горизонтальна і вертикальна. Горизонтальна інтеграція являє собою об'єднання споріднених підприємств однієї галузі або виду діяльності. Вертикальна

інтеграція означає міжгалузеві кооперування підприємств і виробництв різних галузей народного господарства, технологічно й організаційно взаємопов'язаних між собою. Вона забезпечує єдність і безперервність виробничого й технологічного процесів, тобто оптимальне проходження товарної маси від виробництва сировини до випуску і доставки споживачеві готової продукції, а також зниження витрат, підвищення ефективності виробництва та якості продукції. Основними організаційно-господарськими формами повної вертикальної інтеграції, в яких відбувається технологічне, економічне й організаційне злиття промисловості й сільського господарства, є агропромислові підприємства, об'єднання, комбінати, агрофірми, агроторговельні підприємства та ін..

Дослідники кластерів помітили, що, першопричинами зародження і розвитку кластерів, що виникли в окремих регіонах України в агропромисловому виробництві досягнуто завдяки кооперації та агропромислової інтеграції, а також внаслідок певних історичних умов. Найчастіше визначальними тут є: присутність одного чи ряду спеціалізованих факторів, наявність необхідної інфраструктури, особливих навичок у населення, зручного географічного положення та ін.; наявність природних ресурсів також є одним із найістотніших факторів щодо функціонування кластерів. Такі факторіальні передумови щодо створення та функціонування плодючого і виноградного кластерів притаманні і Закарпатській області.

В теоретичному аспекті кластер – це група локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, науково дослідних та навчальних інститутів, інших організацій, які доповнюють і посилюють конкурентні переваги один одного в умовах глобалізації та регіоналізації як світової, так і національних економік. Кластери можуть містити як невелику, так і значну кількість підприємств, а також формуватися як з великих, так і малих фірм у всіляких поєднаннях і співвідношеннях. При цьому нерідко центром формування кластерів виступають університет чи група науково-дослідних структур. У кластерах також поєднуються пов'язані спільними інтересами різні компанії, об'єднання, асоційовані інститути.

В регіонах Карпат та Центральної України, зокрема в Закарпатській та Чернівецькій, а також в Дніпропетровській, Тернопільській, Черкаській, Полтавській та Хмельницькій областях склалися найсприятливіші передумови для формування плодючого кластеру.

Відмітимо, що за конкурентоспроможністю стосовно наявних площ виноградних насаджень та виробництва винограду, в т. ч. в розрахунку на одну особу, чітко проявилася провідна тенденція щодо можливостей кластеризації виноградарської галузі в АРК та в Одеській, Миколаївській, Херсонській областях Південної України, а серед регіонів Українських Карпат - в Закарпатській області.

У нарощуванні площ плодово-ягідних та виноградних насаджень важливу роль відіграє прогнозування, тобто, як відмічається в «Енциклопедії інвестицій» розробка прогнозу: у вузькому значенні – соціальні наукові дослідження конкретних перспектив розвитку якогось явища. Як одна з форм конкретизації наукового передбачення у соціальній сфері перебуває у взаємозв'язку з плануванням, програмуванням, проектуванням, управлінням. При цьому виділяють 3 класи методів на підставі яких здійснюється прогнозування: екстраполяція, моделювання, опитування експертів [5, с. 391].

У даній статті нами проаналізовано виконання рекомендацій регіональної науково-практичної конференції «Сучасний стан, напрями відновлення та перспективи розвитку харчової і переробної промисловості» від 7 липня 1998 р., яка відбулася в м. Ужгород. Актуальністю, як ми вважаємо, характеризується теза, що внаслідок тактичних прорахунків, обумовлених відсутністю досвіду роботи в ринкових умовах, зниження якості продукції, втрата ринків збуту, поступового розриву існуючої інтеграції з сільськогосподарським виробником, необдумана, а практично економічно шкідлива приватизація призвели до того, що майже в усіх підгалузях, крім виробництва безалкогольних напоїв, відбувся значний спад виробництва в порівнянні з 1990 р. В рекомендаціях цієї конференції також запропоновано, щоб управлінням переробної та харчової промисловості, сільського господарства та продовольства, райдержадміністраціям, підприємствам м'ясо-молочної, виноробної, горілчаної, плодоовочевої, масложирової, тютюнової та іншим, організувати підготовку та подання бізнес-планів, інноваційних заявок, інвестиційних проектів для участі в конкурсі на отримання кредитів Держіннофонду України та під гарантії Уряду України з товарних кредитних ліній, що відкриті в Україні [6, с. 302-303]. Більшість вимог пропонованих рекомендацій не були реалізовані, особливо у нарощуванні плодово-ягідних та виноградних насаджень, а відповідно і у виробництві харчової продукції.

Закарпаття є одним із регіонів, що володіє унікальними умовами для розвитку садівництва та виноградарства, можливостями виробництва

високоякісної продукції виноробства. Зокрема, вина «Троянда Закарпаття», «Променисте», «Середнянське», «Нектар» типу Токайського, «Алікант Буше», «Рубін Закарпаття», «Кабарне Савіньон» та вина типу Мадери ввійшли в каталог кращих вин держави, неодноразово отримували золоті медалі на міжнародних виставках-ярмарках. Відмітимо, що важливою частиною агропромислового виробництва області є харчова промисловість, яка включає близько 400 підприємств. Пріоритетними видами діяльності у переробній сфері є виноробство, виробництво безалкогольних напоїв та розлив мінеральної води, хлібопекарна та консервна промисловість. Серед галузей тваринництва є молочне та м'ясне скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво та бджільництво.

Стратегічна мета сталого розвитку Закарпаття полягає у встановленні на основі сприятливого інвестиційного клімату високоефективної соціально орієнтованої економічної системи ринкового типу, яка забезпечить мотивацію до активної діяльності як основного засобу зростання добробуту населення і створить умови для збереження якості навколишнього середовища, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу та інтеграції у світове економічне співтовариство.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішувати наступні завдання [7, с. 14-15]: - нагромадження національного багатства області шляхом ефективного використання природно-ресурсного та науково-технічного потенціалу і тісного співробітництва. Виходячи з цього завдання є всі передумови для створення плодово-ягідного і виноградного, біомолочного та м'ясного кластерів; - розвиток регіонального споживчого ринку, доведення до норм забезпечення населення продуктами харчування, основними товарами масового попиту, платними послугами; - досягнення стійкого розвитку ВДВ на базі фінансової стабільності, ефективного використання існуючого виробничого потенціалу та його модернізації, адаптації підприємств до ринкових умов і послідовного нарощування інвестиційних ресурсів, підвищення ефективності їх використання; - раціональне використання природних ресурсів, зокрема рекреаційних, науково-технічного та інтелектуального потенціалу регіону; - створення єдиної регіональної системи зовнішньоекономічної діяльності, розширення виробничих, торгових і науково-технічних зв'язків з іноземними партнерами, збільшення експорту продукції, робіт і послуг; - формування і розвиток спеціальних (вільних) економічних зон з визначенням територій для розміщення, облаштування державних кордонів і

налагодження на новій основі системи зв'язків між прикордонними регіонами; - розвиток мережі виробничої і соціальної інфраструктури, насамперед у гірських населених пунктах; - проведення екологічного обґрунтування розміщення продуктивних сил області, а також, на думку автора цієї статті, дотримання вимог природоохоронних заходів.

Звідси з метою кластеризації плодово-ягідної та виноградної галузей сільськогосподарського виробництва регіону доцільно здійснити на основі прогнозу, який передбачає наукове

обґрунтоване передбачення, що дає інформацію про розвиток процесів у майбутньому. Розробку прогнозів називають прогнозуванням. За звичай у суспільних науках бувають короткострокові прогнозування на 1-2 р., середньострокові – на 5-10 р., довгострокові – на 15-20 р., надстрокові – на 50-100 р.[5, с. 390-391]. В такому аспекті нами розроблені прогнозування щодо нарощування площ та обсягів виробництва плодоягідної та виноградної продукції з метою їх кластеризації (табл.1).

Таблиця 1

Прогнозування щодо нарощування площ та обсягів виробництва плодів, ягід і винограду з метою їх кластеризації в Закарпатській області*

Показники по всіх категоріях господарств	Досягнутий обсяг за		Прогноз на періоди		
	1990 р.	Середньорічний показник за 2010-2014 рр.	короткостроковий (2015-2016 рр.)	середньостроковий (2017-2021 рр.)	довгостроковий (2022-2031 рр.)
Плоди і ягоди					
Загальна площа насаджень, тис. га	33,6	13,6	Закладка питомників (розсадників) з метою досягнення показників 1990 р.	20,3	33,8
у т. ч. в плодоносному віці, тис. га	24,7	12,5		16,6	24,7
Валовий збір, тис. т	138,8	112,1		149,1	221,8
Урожайність, ц/га плодоносної площі	55,9	89,8		89,8	89,8
Виноград					
Загальна площа насаджень, тис. га	7,6	4,2	Закладка питомників (розсадників) з метою досягнення показників 1990 р.	5,2	7,6
у т. ч. в плодоносному віці, тис. га	5,5	3,8		4,4	6,2
Валовий збір, тис. т	28,5	23,7		27,2	39,6
Урожайність, ц/га плодоносної площі	51,5	61,9		61,9	61,9

* Авторська розробка

З наведеної таблиці видно, що, по-перше, за роки незалежності України (1991-2014 рр.) площа плодово-ягідних насаджень у Закарпатській області зменшилась у 2,5 рази або на 20 тис. га, а виноградних у 1,8, або на 3,4 тис. га. По-друге, за рахунок інтенсифікації виробництва плодово-ягідної та виноградної продукції середньорічна урожайність цих насаджень у плодоносному віці за аналізований період збільшилась відповідно в 1,7 та 1,2 рази. По-третє, на короткостроковий період (2015-2016 рр.) передбачено здійснити закладку питомників плодово-ягідних і виноградних насаджень з метою збільшення як загальної площі, в тому числі в плодоносному віці в середньому за кожний рік середньострокового і довгострокового періодів відповідно на 1,35 та 0,2 тис. га площ аналізованих видів насаджень. По-четверте, за рахунок зростання урожайності як плодово-ягідних, так і виноградних насаджень, валовий збір у перспективі буде перевершено щодо загальної площі таких насаджень, порівняно з 1990 р. та значно

збільшиться їх валовий збір, що дасть можливість довести споживання населенням у свіжому виді аналізованих видів продукції до науково обґрунтованих норм, а також збільшити їх переробку на підприємствах переробної промисловості.

Аналогічні заходи щодо формування кластерів доцільно здійснити у галузях тваринництва з метою нарощування виробництва екологічно чистої тваринницької продукції, передусім біомолока та м'яса, у зв'язку з чим необхідно довести поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів, а також овець до рівня 1990 р.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Важлива роль у вирішенні регіональної проблем стратегії економічного розвитку та в реалізації стратегічних пріоритетів належить міжгосподарській кооперації і агропромисловій інтеграції, які є основою для кластеризації сільськогосподарського виробництва. У сільськогосподарському виробництві функціонують прості та складні

форми кооперації. Складними формами кооперації є міжгосподарські об'єднання, підприємства й організації: аграрно-промислові підприємства, виробничі об'єднання в сільському господарстві, виробничі аграрно-промислові об'єднання, науково-виробничі об'єднання та ін. Агропромислова інтеграція – це процес зближення і об'єднання галузей сільського господарства та промисловості з метою виробництва, переробки і реалізації продукції. Важливою частиною агропромислового виробництва області є харчова промисловість, яка включає близько 400 підприємств. Пріоритетними видами діяльності в галузі є виноробство, виробництво безалкогольних напоїв та розлив мінеральної води, хлібопекарна та консервна промисловість. Серед галузей тваринництва є молочне та м'ясне скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво

та бджільництво. Кластеризацію плодово-ягідної та виноградної галузей сільськогосподарського виробництва регіону доцільно здійснити на основі прогнозу, який передбачає наукове обґрунтоване передбачення, що дає інформацію про розвиток процесів у майбутньому. Аналогічні заходи щодо формування кластерів доцільно здійснити у галузях тваринництва з метою нарощування виробництва екологічно чистої тваринницької продукції, передусім біомолока та м'яса, у зв'язку з чим необхідно довести поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів, а також овець до рівня 1990 р.

Предметом подальших досліджень буде оцінка можливостей кластеризації регіону, в тому числі і за рахунок створення локальних кластерів у провідних сферах регіональної економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Горкіна П. Туган-Барановський Михайло Іванович / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3/ Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін.. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002 – 952 с.
2. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємств. Підручник / С. П. Азізов, П. К. Канінський, В. М. Скупий. За ред. проф. С. П. Азізова. К.: ІАЕ, 2001. – 834 с.
3. Павлишенко М., Черевко Г. Кооперація сільськогосподарська / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін.. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 848 с.
4. Мочерний С. Аграрно-промисловий комплекс (АПК) / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Наукове видання: Енциклопедія інвестицій / Редкол. : Р. Дяків (відп. ред.) та ін. – Київ // ТзОВ «КНИГОДРУК» 2008. – 512 с.
6. Сучасний стан, напрями відновлення та перспективи розвитку харчової і переробної промисловості Закарпаття: Матеріали регіональної науково-практичної конференції, 7 липня 1998 року. – Ужгород: Патент, 1998. – 316 с.
7. Концепція сталого розвитку Закарпаття / Схвалена рішенням обласної ради четвертого скликання від 16 жовтня 2002 року № 71.

REFERENCES

1. Horkina, P. & Tuhan-Baranovskyi, M.I. (2002). *Ekonomichna entsyklopediia [The economic encyclopedia]*. S. V. Mochernyi (Ed.). (Vols.1-4). Kyiv: Vydavnychitsentr «Akademiiia» [in Ukrainian].
2. Azizov, S. P., Kaninskyi, P. K. & Skupyi, V. M. (2001). *Orhanizatsiya vyrobnystva i ahrarnoho biznesu v sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv [Organization of agribusiness and agricultural companies]*. Azizov, S. P. (Ed.). Kyiv: IAE [in Ukrainian].
3. Pavlyshenko, M. & Cherevko, H. (2002). *Kooperatsiya sil's'kohospodars'ka. Ekonomichna entsyklopediia [Agricultural Cooperation. Economic Encyclopedia]*. Mochernyi, S. V. (Ed.). Kyiv: Vydavnychitsentr «Akademiiia» [in Ukrainian].
4. Mochernyi, S. V. (2000). *Ahrarno Ahrarno-promyslovyy kompleks (APK). Ekonomichna entsyklopediia [Agrarian- Industrial Complex (AIC) / Economic Encyclopedia]*. Mochernyi, S. V. (Ed.). Kyiv: Vydavnychi tsentr «Akademiiia» [in Ukrainian].
5. Diakiv, R. (Ed.). (2008). *Naukove vydannya: Entsyklopediia investytsii [Research publication : Encyclopedia investments]*. Kyiv: TzOV «KNYHODRUK»
6. Suchasnyy stan, napryamy vidnovlennya ta perspektyvy rozvytku kharchovoyi i pererobnoyi promyslovosti Zakarpattya [The current state, trends and prospects of recovery and food processing industries Transcarpathia]. *Materialy rehional'noyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi [Materials of regional scientific conference]*. (1998). Uzhhorod: Patent [in Ukrainian].
7. Kontseptsiya staloho rozvytku Zakarpattya [The concept of sustainable development Transcarpathian]. *Skhvalena rishennyam oblasnoyi rady chetvertoho sklykannya [Regional Council approved the decision of the fourth convocation]* 2002, October 16 №17 [in Ukrainian].

Одержано 11.02.2016 р.

Морохович В.С.

СТАТИСТИЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ МІГРАЦІЙНОГО РУХУ НАСЕЛЕННЯ
ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано динаміку міграційного руху населення Закарпатської області. Розглянуто методологічні питання застосування лінійної регресійної моделі та екстраполяційних методів для прогнозування демографічних параметрів регіону, наведені алгоритми та результати розрахунку інтервальних прогнозних оцінок загальної, міжрегіональної і міждержавної міграції населення по містах і районах Закарпаття.

Ключові слова: міграція, прогнозування, лінійна регресія, екстраполяція, лінія тренду.

Постановка проблеми. Розвиток людства завжди супроводжувався процесами переміщення населення, які на сьогодні в демографії отримали назву механічний рух населення або ж міграції. У сучасних умовах міграція населення відіграє неоднозначну роль у розвитку країн, виступаючи як передумовою, так і наслідком соціально-економічних змін та засобом формування нових факторів економічного зростання.

Вирішення демографічних проблем та задоволення потреб ринку праці шляхом регулювання міграцій виступають ключовим питанням наукових досліджень міграційних процесів. Відсутність комплексного підходу до збору і аналізу статистичної інформації з міграційних процесів перешкоджає розробці ефективних інструментів їх регулювання та стримує досягнення бажаних результатів демографічної політики. Тому дослідження і передбачення міграційних процесів є актуальним питанням як в сучасній науці, так і в економічній політиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі напрацювання у сфері аналізу зовнішніх міграційних процесів здійснили такі вітчизняні вчені, як Е.М. Лібанова, О.В. Макарова, С.І. Пирожков, О.Г. Пуригіна, С.Е. Сардак та інші [4, 7]. Мікловда В.П. та Пітюлич М.І. приділяють значну увагу трудовій міграції та розглядають показники її впливу на ситуацію на ринку праці [5]. У роботі [2] автором досліджено основні причинно-наслідкові зв'язки між факторами, що характеризують соціально-економічний стан регіону, та показниками зовнішньої міграції. На сучасному етапі існує безліч різних теорій, що дозволяють вивчати економічні процеси в цілому та міграційні зокрема. Разом з тим при дослідженні міграції

населення надаються лише способи визначення основних показників на передбачуваний період, і не приділяється достатньо уваги безпосередньо методам прогнозування, тобто аналізу і порівнянню якості прогнозних моделей.

Формулювання цілей статті. Метою є дослідження міграційних процесів Закарпатської області та статистичний аналіз міграції населення у регіоні. Для досягнення мети визначені наступні завдання:

-проаналізувати динаміку міграційного руху населення області;

-побудувати лінійну регресійну модель, яка буде інструментом демографічного аналізу міграції населення;

-застосувати екстраполяційні методи для прогнозування загальної, міжрегіональної та міждержавної міграції населення по містах і районах Закарпаття.

Опис основного матеріалу дослідження. Відомо, що міграція – це процес переміщення населення через міжнародний кордон або в межах країни. Вона охоплює будь-який вид переміщення незалежно від його тривалості, складу та причин; включає пересування біженців, переміщених осіб, виселених людей та економічних мігрантів. Дослідження міграції населення включає наступні етапи:

1) аналіз процесів міграції і його особливостей;

2) вироблення гіпотез, відповідних методів і математичного підґрунтя;

3) безпосередній розрахунок прогнозу на основі використаних методів прогнозування.

Для дослідження багатовимірних випадкових об'єктів, до яких належить і міграція, доцільно застосовувати потужний і добре розвинутий математичний апарат статистичного аналізу, насамперед такі методи, як регресійний та кореляційний аналіз, одно- та багатofакторний дисперсійний аналіз, екстраполяційні методи тощо.

Формуючи прогнози за допомогою екстраполяції, звичайно виходять із тенденцій зміни тих або інших кількісних характеристик

© **Морохович Василь Степанович**, к.ф.-м.н., доцент, доцент кафедри природничо-гуманітарних та інформаційних дисциплін Ужгородського торговельно-економічного інституту КНТЕУ, тел. +380631447530, e-mail: morv77@ukr.net

об'єкта, що складаються статистично. Екстраполяційний метод базується на тому, що тенденція розвитку рядів динаміки зберігає свою силу і напрям дії протягом всього прогнозованого періоду. Вибір функціонального виду тренду залежить від характеру динаміки. В екстраполяційних прогнозах важливим є не стільки передбачення конкретних значень досліджуваного параметра у наступному періоді, скільки своєчасне фіксування об'єктивно намічених зрушень, які лежать у зародку назриваючих тенденцій [1].

Особливістю методу екстраполяції на основі ковзної середньої є те, що рівень показників, який знаходиться ближче до прогнозованого періоду, чинить більший вплив на значення прогнозованих показників, порівняно з віддаленими періодами. Перевага методу ковзної середньої полягає у тому, що на значення прогнозованих показників впливають тією чи іншою мірою усі дані передісторії, в той час, коли значення середньорічного коефіцієнта росту визначається тільки крайніми величинами динамічного ряду [6].

Регресійні моделі застосовують, коли оцінка має бути здійснена відповідно до передбачуваних чи відомих змін величин (які розглядаються як факторні ознаки) певних економічних чи соціальних факторів, що впливають на прогнозований процес. Цей вид прогнозування параметрів населення ґрунтується на побудові багатомірних регресійних моделей, що виходять із результатів аналізу множинної кореляції та регресії. У якості незалежної змінної тут виступає не час, як при простій екстраполяції, а чисельно визначена матеріальна характеристика, що і грає роль фактора. Даний метод більш зручно використовувати при регіональному прогнозуванні [8].

Якщо проаналізувати міграційне переміщення населення Закарпатської області за 2008-2015 роки, то можна побачити тенденцію, що показник міграційного приросту населення регіону з 2009 року почав знижуватись, а в 2011 році майже в три рази зменшився в порівнянні з 2008 р. Починаючи з 2012 року намітилася тенденція до зростання цього показника, а в 2015 році міграційний приріст вже становив -1651 (рис. 1).

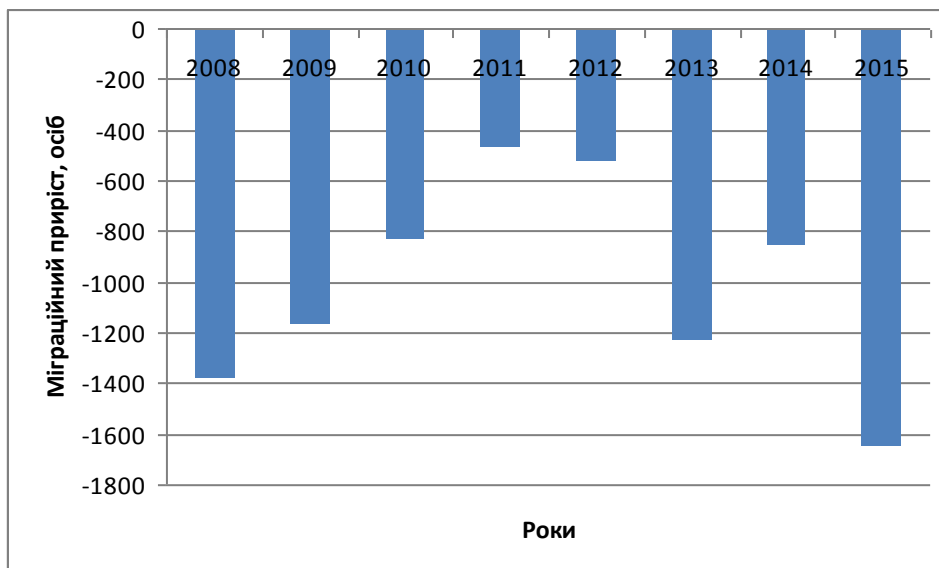


Рис. 1. Динаміка міграційного приросту населення Закарпатської області (2008-2015 рр.) [3]

Протягом досліджуваного періоду найбільший міграційний приріст населення спостерігався у місті Мукачево та Ужгородському районі. Це досяглося переважно за рахунок міжрегіональної міграції, чисельність осіб, які прибули з-поза меж області, перевищувала чисельність мігрантів. У більшості адміністративних районів області спостерігалися від'ємні значення сальдо міграції населення, зокрема Тячівський, Рахівський, Хустський,

Міжгірський та Іршавський. Серед міст найбільший показник від'ємного сальдо міграції сформувався у місті Ужгород.

У цілому внутрішня (внутрішньорегіональна та міжрегіональна) міграція в області за 2008-2014 роки описується тенденцією до спаду, тобто дедалі пасивнішими є процеси вибуття населення за межі області, так і прибуття населення з інших областей України (рис. 2).

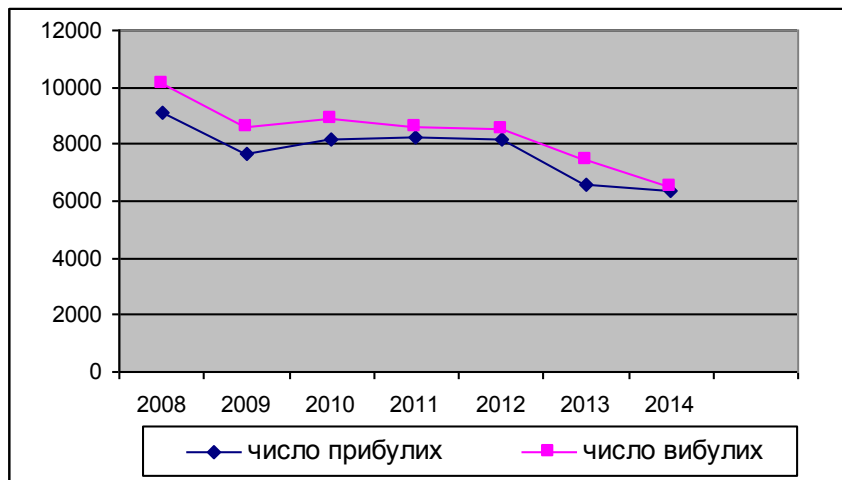


Рис. 2. Показники внутрішнього міграційного руху населення Закарпаття за 2008-2014 рр., осіб [3]

Дещо іншою є ситуація, що описує зовнішню (міждержавну) міграцію населення регіону (рис. 3). Якщо в 2008 році кількість вибулих у 2,2 рази перевищувала кількість тих, що прибули до області, то в 2010 році ці показники майже зрівнялися, однак міграційного приросту не

відбулося. З 2012 року знову намітилася тенденція до зростання міграційного скорочення населення в рамках міждержавної міграції населення, і в 2014 році число вибулих майже в 4 рази перевищило число прибулих до регіону.

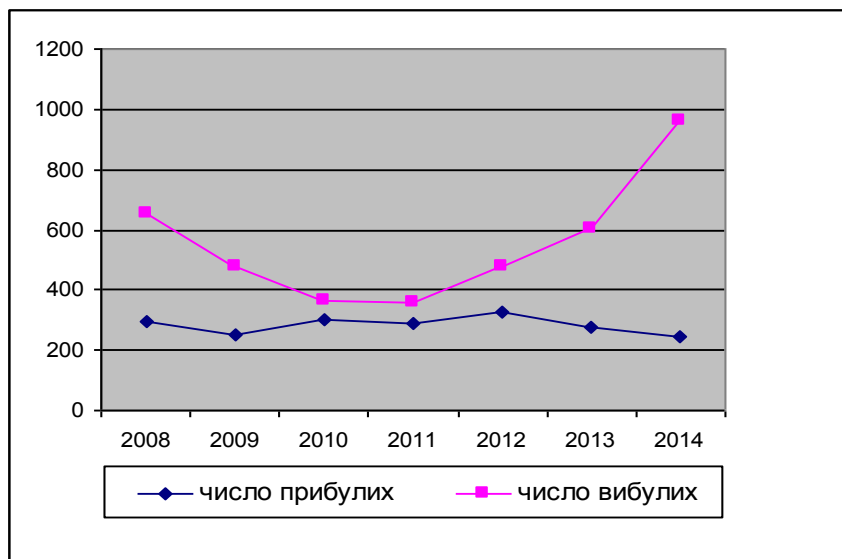


Рис. 3. Динаміка міждержавної міграції населення Закарпатської області за 2008-2014 рр., осіб [3]

Таким чином, зміна чисельності населення Закарпаття відбувається за рахунок зовнішньої міграції, складовими якої є міжрегіональний та міждержавний обмін. Найбільш активний рух населення спостерігається, як і в попередні роки, між Львівською, Івано-Франківською, Вінницькою областями та м. Київ. Центрами еміграції громадян області залишаються: Угорщина, Чехія, Німеччина. Еміграція в ці країни призводить як до кількісних, так і до якісних втрат населення, оскільки область залишають особи працездатного віку із високим науковим, творчим та професійним потенціалом.

При прогнозуванні міграції населення регіону застосовано одночасно декілька статистичних методів до одного і того ж набору даних, а саме лінійну регресію та графічну апроксимацію ліній тренду. Такий підхід підвищує точність та надійність статистичних висновків та прогнозних результатів. Прогнозні розрахунки з періодом випередження три роки показників загальної, міжрегіональної та міждержавної міграції населення по містах і районах Закарпатської області, здійснене за допомогою статистичного пакету *MS Excel* за методом лінійної регресії, представлено в табл. 1-3. Вихідні ряди динаміки цих показників охоплюють 2008-2015 роки [3].

Сальдо загальної міграції населення по містах і районах
Закарпатської області за 2008-2015 рр., осіб [3]

	Фактичні значення								Прогнозні значення		
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Методом лінійної регресії		
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Всього по області	-1380	-1167	-832	-463	-521	-1233	-853	-1651	-1098	-1116	-1135
Ужгород	-249	56	-208	-65	-420	-546	-567	-375	-584	-648	-712
Берегово	-160	-53	-21	-59	-91	-63	-94	-169	-112	-117	-122
Мукачево	373	241	285	365	267	339	312	396	353	360	367
Хуст	-134	-104	-75	-13	-18	-112	-137	-110	-94	-95	-97
Чоп	30	20	65	25	10	-16	-12	-42	-39	-50	-61
Райони:											
Берегівський	-14	-28	-49	-23	50	75	-78	-198	-92	-105	-118
Великобрез- нянський	16	-5	-31	8	61	75	62	12	61	69	77
Виноградів- ський	-179	-158	-12	4	66	-20	-58	-182	-40	-34	-27
Воловецький	-65	-95	-18	14	-59	-9	-44	-3	0	7	15
Іршавський	-360	-136	-254	-151	-62	-308	-7	-25	-7	28	63
Міжгірський	-223	-265	-189	-161	-84	-161	-123	-195	-118	-105	-93
Мукачівський	172	57	160	34	70	35	-5	-248	-158	-201	-243
Перечинський	112	-20	16	13	-7	16	12	-9	-21	-30	-38
Рахівський	-326	-222	-178	-213	-177	-205	-112	-187	-123	-106	-88
Свалявський	-101	-36	-55	-31	2	-48	-57	-55	-33	-30	-27
Тячівський	-538	-439	-399	-399	-370	-429	-272	-388	-307	-285	-263
Ужгородський	505	211	394	358	365	351	499	293	363	361	359
Хустський	-239	-191	-263	-169	-124	-207	-172	-166	-148	-138	-128

Таблиця 2

Сальдо міжрегіональної міграції населення по містах і районах
Закарпатської області за 2008-2014 рр., осіб [3]

	Фактичні значення							Прогнозні значення			
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Методом лінійної регресії			
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Всього по області	-1023	-938	-772	-393	-370	-905	-233	-257	-155	-54	
Ужгород	-66	-29	-45	71	98	-83	91	78	96	114	
Берегово	-24	-25	-7	-9	-5	6	45	36	46	55	
Мукачево	128	-29	55	62	8	22	66	26	21	17	
Хуст	-62	-50	-35	19	-9	-78	-57	-41	-42	-42	
Чоп	5	21	35	42	20	9	7	15	14	13	
Райони:											
Берегівський	-14	4	1	-20	5	21	36	32	38	45	
Великобрез- нянський	32	14	-24	16	7	2	13	1	0	-2	
Виноградів- ський	-126	-124	-47	-36	16	4	4	57	82	108	
Воловецький	-14	-2	-5	7	-35	-1	-29	-22	-24	-27	
Іршавський	-152	-39	-74	-72	-53	-136	-17	-44	-36	-28	
Міжгірський	-56	-148	-101	-68	-29	-98	-54	-54	-47	-41	
Мукачівський	-23	14	54	37	29	-19	-25	-4	-8	-11	
Перечинський	-7	-13	1	-8	-21	-23	-4	-15	-17	-18	
Рахівський	-218	-151	-135	-163	-129	-153	-107	-103	-91	-79	
Свалявський	-3	-26	-22	3	15	-20	-23	-12	-13	-13	
Тячівський	-294	-240	-254	-208	-206	-273	-134	-164	-147	-131	
Ужгородський	16	-6	1	28	14	30	55	49	56	63	
Хустський	-145	-109	-170	-94	-95	-115	-100	-90	-83	-76	

Таблиця 3

Сальдо міждержавної міграції населення по містах і районах
Закарпатської області за 2008-2014 рр., осіб [3]

	Фактичні значення							Прогнозні значення		
								Методом лінійної регресії		
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Всього по області	-357	-229	-60	-70	-151	-328	-716	-468	-517	-566
Ужгород	-58	-43	-2	-8	-36	-73	-78	-65	-70	-76
Берегово	-62	-33	-12	-7	-45	-68	-145	-103	-116	-129
Мукачево	-92	16	31	33	26	35	-10	45	55	65
Хуст	-2	-4	-9	-4	-6	-6	-16	-13	-14	-16
Чоп	7	3	-1	-12	-5	-13	-24	-25	-29	-34
Райони:										
Берегівський	-35	-38	-30	-32	-44	-63	-199	-142	-162	-182
Великобerez- нянський	6	-7	6	1	1	7	2	4	4	5
Виноградів- ський	-31	-43	-18	3	-3	-51	-120	-76	-85	-95
Воловецький	-4	-10	-10	-1	-5	1	-11	-5	-5	-4
Іршавський	-5	-14	-12	-7	-7	1	22	13	18	22
Міжгірський	-6	-4	1	-8	-1	-1	2	2	3	4
Мукачівський	-29	-8	17	-8	18	-8	-37	-11	-12	-13
Перечинський	1	-3	8	5	6	0	-3	1	1	0
Рахівський	-36	-28	-24	-13	-10	-29	-10	-9	-5	-2
Свалявський	-9	2	1	2	5	4	21	18	21	25
Тячівський	-22	-20	12	-5	-16	-6	-36	-19	-21	-22
Ужгородський	9	1	-23	-26	-31	-53	-66	-76	-88	-100
Хустський	11	4	5	17	2	-5	-8	-7	-10	-13

Згідно з прогнозом загальної міграції населення на основі лінійної регресійної моделі майже в усіх районах області кількість вибулих й надалі переважатиме над кількістю прибулих (табл. 1). Найближчими роками спостерігатиметься від'ємне сальдо міграційного руху населення Закарпатської області. До 2018 року додатний баланс міграцій зафіксований у м. Мукачево та Ужгородському, Великобerezнянському, Іршавському районах.

Як видно з табл. 2, результати прогнозування узагальненого показника міжрегіональної міграції (усього по області) свідчать про те, що вже за три роки відбудеться зміна міграційних переміщень населення Закарпаття між іншими регіонами України в бік зростання кількості прибулих осіб до області. Це може бути спричинено низкою соціально-економічних, політичних, психологічних та інших причин.

Що ж до перспективи міждержавної міграції населення регіону, то спостерігається значне

переважання кількості вибулих над прибулими (табл. 3). Загалом протягом трьох років негативна тенденція даного показника міграції переважатиме майже у всіх містах і районах області, крім міста Мукачево та Свалявського, Іршавського, Великобerezнянського районів.

За допомогою графічного методу побудовано динаміки сальдо міграції із подальшим нанесенням лінії тренду. Дані загальної, міжрегіональної та міждержавної міграції взято в цілому по області для того, щоб отримати узагальнюючий результат. Лінії тренду графічно показують перспективи показників міграції (рис. 4–6). Як формальний критерій для визначення найкращого (оптимального) рівняння тренду, котре доцільно використовувати для прогнозування, використано коефіцієнт достовірності апроксимації (R^2). Відомо, що якщо коефіцієнт апроксимації наближається до 1, то рівняння тренду може служити прогноною моделлю.

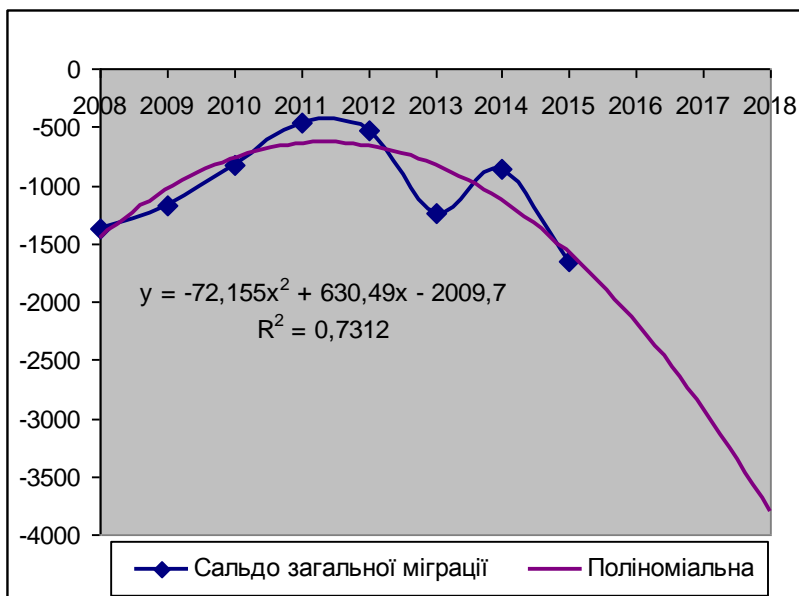


Рис. 4. Сальдо загальної міграції населення Закарпатської області (2008-2015 рр.) [3]

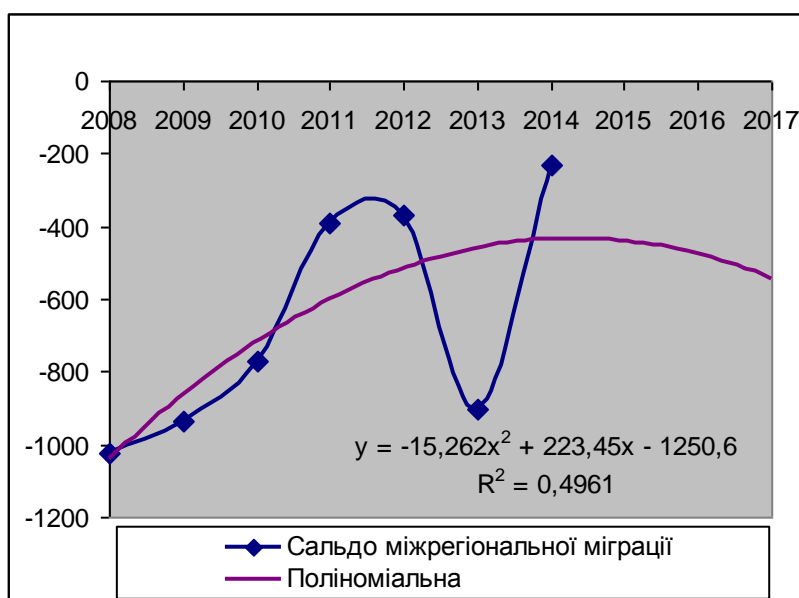


Рис. 5. Сальдо міжрегіональної міграції населення Закарпатської області (2008-2014 рр.) [3]

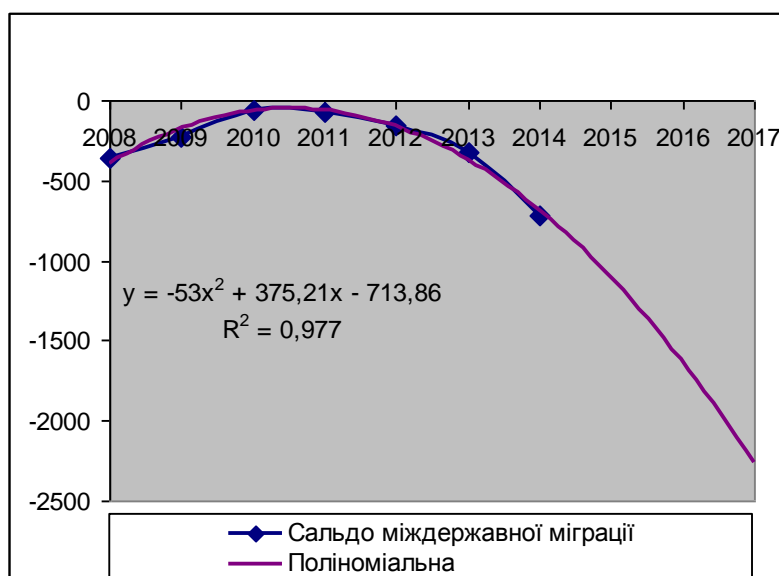


Рис. 6. Сальдо міждержавної міграції населення Закарпатської області (2008-2014 рр.) [3]

З рівняння трендів для прогнозування загальної та міждержавної міграції населення випливає, що в динаміці існує тенденція до спадання (рис. 4, 6). Найбільша величина достовірності для цих показників отримана для полінома 2-го порядку.

Щодо показника міжрегіональної міграції (рис. 5), то прогнозується незначне підвищення рівня прибуття у область частки населення з інших регіонів України. Однак значення коефіцієнта детермінації ($R^2=0,4961$) вказує на низьку достовірність даного прогнозу, що може бути спричинене малою тривалістю періоду вибірки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідження дають змогу зробити висновок про те, що одночасне використання

кількох методів прогнозування для дослідження руху населення є досить ефективним інструментом для аналізу міграційних процесів регіону. Такий підхід є доцільним, оскільки жоден з окремих методів не може забезпечити достатньої точності прогнозування міграції населення, особливо на регіональному рівні. Крім того, в міграційних дослідженнях необхідно відштовхуватись від різноманіття факторів, що діють на даний момент часу, з урахуванням ступеня їх впливу на відповідні процеси. Для забезпечення надійності прогнозування бажано максимально розширити базу фактичних значень.

Подальшими розвідками в даному напрямку є поглиблене дослідження факторів, які впливають на процес міграції населення регіону.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бачо Р.Й. Екстраполяційне прогнозування демографічних показників Закарпатської області / Р.Й. Бачо, В.С. Морохович, Ю.Ю. Фекете // Науковий вісник УжНУ. Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 1. – 2011. – С.11–14.
2. Гаврилець О.В. Аналіз соціально-економічних передумов міграції в Закарпатській області / О.В. Гаврилець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Випуск 2. – С.811–815.
3. Головне управління статистики у Закарпатській області. Статистична інформація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.html>
4. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
5. Мікловда В.П. Регіональні проблеми розвитку і використання трудового потенціалу / В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич // Регіональна економіка. – 2003. – №3. – С.244–245.
6. Овчиннікова О.Р. Застосування методів прогнозування в дослідженні міграції населення (на прикладі Хмельницької області) / О.Р. Овчиннікова // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – №1 (11). – С. 143–151.
7. Пуригіна О.Г. Міжнародна міграція: навч. посіб./О.Г. Пуригіна, С.Е. Сардак. – К.: Академія, 2007. – 312с.
8. Харламова Г.О. Міграція як складова процесу формування людського капіталу України / Г.О. Харламова, М. Наумова // Економіка та держава. – 2010. – №4. – С. 32–36.

REFERENCES

1. Bacho R.I., Morokhovych V.S., Fekete Iu.Iu. (2011) Ekstrapoliatsiine prohnozuvannia demohrafichnykh pokaznykiv Zakarpatskoi oblasti [Extrapolated prognostication of demographic indices in Transcarpathian region] Naukovyi visnyk UzhNU. Serii Ekonomika. Spetsvypusk 33. Chastyina 1. – p.11–14. [in Ukrainian]
2. Havrylets O.V. (2014) Analiz sotsialno-ekonomichnykh peredumov mihratsii v Zakarpatskii oblasti [The analysis of the socio-economic conditions of migration in the Transcarpathian region] Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. –Vypusk 2. – S.811–815. [in Ukrainian]
3. Holovne upravlinnia statystyky u Zakarpatskii oblasti. Statystychna informatsiia [Department of Statistics in the Transcarpathian region. Statistical information]. – Retrieved from: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/statinfo.html> [in Ukrainian]
4. Kompleksnyi demohrafichnyi prohnoz Ukrainy na period do 2050 r. (kolektyv avtoriv) / za red. chl.-kor. NANU, d.e.n., prof. E.M. Libanovoi [Comprehensive demographic forecast of Ukraine till 2050 (group of authors)] – K.: Ukrainyskyi tsentr sotsialnykh reform, 2006. – 138 p. [in Ukrainian]
5. Miklovda V.P., Pitulych M.I. (2003) Rehionalni problemy rozvytku i vykorystannia trudovoho potentsialu [Regional problems of development and use of labor potential] Rehionalna ekonomika. – №3. – p.244–245. [in Ukrainian]
6. Ovchynnikova O.R. (2009) Zastosuvannia metodiv prohnozuvannia v doslidzhenni mihratsii naseleennia (na prykladi Khmelnytskoi oblasti) [The forecasting methods in the migration research application (an example of Khmel'nytskyi oblast)] Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – №1 (11). – p. 143–151. [in Ukrainian]
7. Puryhina O.H., Sardak S.E. (2007) Mizhnarodna mihratsiia: navch. posib. [International migration]. – K.: Akademiia. – 312 p. [in Ukrainian]
8. Kharlamova H.O., Naumova M. (2010) Mihratsiia yak skladova protsesu formuvannia liudskoho kapitalu Ukrainy [Migration as part of the process of human capital formation Ukraine] Ekonomika ta derzhava. – №4. – p. 32–36. [in Ukrainian]

Ценклер Н.І.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті обґрунтовано теоретико-методологічні основи формування концепції трансформації економіки регіону в контексті активізації євроінтеграційних процесів. Розглянуто сутність євроінтеграції як форми міжнародної економічної інтеграції. Запропоновано авторський підхід до трактування змісту процесів трансформації економіки регіону. Виділено та охарактеризовано чотири основні напрями реалізації концепції трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграції. Наголошено на важливості кластеризації у процесі активізації євроінтеграційних процесів на регіональному рівні.

Ключові слова: концепція, трансформація економіки, регіон, євроінтеграція, напрями реалізації, кластеризація.

Постановка проблеми. Активізація міжнародних інтеграційних процесів є невід'ємною складовою сучасних процесів розвитку світової економіки. Водночас, міжнародна економічна інтеграція формує низку важливих викликів для економічних систем багатьох держав, оскільки вимагає провадження цілеспрямованої як внутрішньої, так і зовнішньоекономічної політики, результати якої часто суперечливі. Зростання ефективності управління міжнародними інтеграційними (і євроінтеграційними) процесами, на наш погляд, неможливе без концептуалізації необхідних реформ та формування єдиної методологічної та правової бази для їх впровадження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні та прикладні аспекти, пов'язані із проблематикою статті, уже частково розглядалися вітчизняними вченими-економістами. Зокрема, теоретичні основи дослідження трансформації економіки регіону обґрунтовані у працях Ю. Гаджиева, В. Гусарової, Б. Дапилишина, М. Долішнього, О. Жихор, Т. Качали, Н. Кузьминчук, В. Мікловди, В. Панна, Я. Столярчук, І. Сторонянської, Л. Шевчук, І. Школи та ін. Згадані автори узагальнюють та аналізують сучасні наукові теорії і концепції, роблячи припущення про можливості їх застосування у вітчизняній економічній науці та практиці регіонального управління.

Окремо виділяється науковий напрям, представлений працями широкого кола науковців, що присвячений проблематиці

євроінтеграційних процесів в Україні. Зокрема, цей напрям сформований працями таких українських вчених як Є. Кіш, С. Коваленко, О. Ковальова, Ю. Макогон, Є. Медведкіна, Л. Самосьонюк, С. Череватий та ін. В окремих дослідженнях звертається також увага на регіональний вимір європейської інтеграції, однак основні теоретичні узагальнення присвячені питанням міждержавних інтеграційних процесів.

З огляду на викладений вище аналіз доробку вітчизняної науки стосовно аналізу проблем трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграції можемо відзначити потребу в узагальненні та концептуалізації наявних підходів і формування єдиної методологічної основи подібних досліджень.

Формулювання цілей статті. Мета статті є обґрунтування теоретико-методологічних основ формування концепції трансформації економіки регіону в контексті активізації євроінтеграційних процесів.

Опис основної матеріалу дослідження. Як слушно стверджує В. Байденко, у сучасному світі, який увійшов до третього тисячоліття, розвиток України визначається в загальному контексті європейської інтеграції з орієнтацією на фундаментальні цінності західної культури: парламентаризм, права людини, права національних меншин, лібералізацію, свободу пересування, свободу здобуття освіти та інше, що є невід'ємним атрибутом громадянського демократичного суспільства [1, с. 15].

На початку XXI століття трансформаційні процеси у світовому господарстві суттєво динамізувались і набули системного характеру, результатом чого стало формування глобальної моделі економічного розвитку. Інтегруючи структурні елементи міжнародної економічної системи, вона надає їй внутрішньої цілісності та єдності на основі поглиблення

© **Ценклер Наталія Іванівна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Ужгород, тел.:+380508290607, e-mail: cenkler.knteu@gmail.com

інтернаціоналізації виробництва та обміну, зростання рівнів транснаціоналізації та інтеграції національних економік, модернізації технологічної основи сучасної ринкової системи, утвердження універсальних стандартів життєдіяльності та формування інститутів глобального менеджменту. Однак, економічний глобалізм має суперечливий і асиметричний характер, а його вигоди та загрози розподіляються вкрай нерівномірно як у міжкраїновому, так і в секторально-галузевому розрізах, що свідчить про нинішню його нездатність забезпечити тривалу економічну рівновагу у світовому масштабі [6, с. 1].

Погоджуючись із В. Дербенцевим та ін., можемо виділити три домінуючі тенденції, що визначатимуть розвиток світової економіки в ХХІ ст.: - посилення глобалізаційних процесів; - подальша лібералізація міжнародної економічної діяльності; - зростання ролі інтеграційних процесів [5].

Зупинимось детальніше на третій згаданій тенденції, яка має безпосередній стосунок до предмету нашого дослідження.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес взаємопроникнення, зрощення економік сусідніх країн в єдиний господарський комплекс на основі стійких економічних зв'язків на мікро- і макрорівнях. На мікрорівні, тобто на корпоративному рівні, окремі компанії різних країн вступають в прямі господарські зв'язки. Особливу роль тут грають транснаціональні корпорації. На макрорівні виникає загальна стратегія економічного і політичного розвитку країн, заснована на виробленні загальних правил переміщення товарів і послуг, капіталу, робочої сили. Реальна інтеграція є поєднанням ринкових (стихійних) механізмів формування єдиного економічного простору з цілеспрямованими діями держави [9].

Інтеграційні процеси охоплюють передусім країни, що територіально входять в один макрорегіон. Головною передумовою реальної інтеграції країн є приблизно однаковий рівень економічного розвитку, сумісність господарських механізмів, соціально-економічна і правова однорідність. Основні макроекономічні показники також не повинні істотно розрізнятися. Саме тому найбільш ефективною є інтеграція економічно розвинених країн.

З огляду на те, що інтеграція стає імперативом сучасної економіки, фахівці стверджують про формування особливого інтеграційного підходу до розвитку, який об'єднує представників різних суспільних наук і, поряд з цим, специфікується природою, функціональними і структурними особливостями соціально-економічних систем, до яких він застосовується. Застосування інтеграційного

підходу до розвитку національної економіки обумовлене потребою в оптимізації організації економічного простору держави, примноженні соціально-економічного потенціалу регіону з метою визначення траєкторії його включення у глобальну господарську систему [7, с. 136].

Євроінтеграційні процеси, на відміну, від аналогів у інших макрорегіонах світу, мають суттєве історичне підґрунтя. Можемо погодитися у цьому контексті із думкою С. Череватого про те, що в основі європейської інтеграції лежать достатньо тісні торгівельні, економічні, фінансові та науково-технічні відносини, інтенсивний міграційний обмін між низкою країн Європи; і на Європейському континенті історично склався спільний соціально-економічний простір, що базувався на системі Магдебурзького права, мережі європейських університетів, розгалужених торговельних шляхах та ярмарках, промисловій революції, науково-технічному прогресу, постійно зміцнювали соціально-економічний фундамент європейської інтеграції [8].

Виходячи із викладеного вище, ми трактуємо євроінтеграційні процеси як сукупність динамічних явищ взаємної адаптації економічних систем держав та регіонів, метою яких є формування суперсистеми із певним ступенем тісноти та визначеним характером взаємозв'язків у рамках Європейського макрорегіону.

Євроінтеграційні процеси можна трактувати і як макрорегіональний вимір економічної інтеграції загалом. Водночас варто взяти до уваги, що процеси європейської інтеграції охоплюють також нижчі ієрархічні рівні (державний, регіональний та локальний) і мають особливо інтенсивний характер, не обмежуючись лише соціально-економічною сферою. З огляду на це, а також на прогресивний характер тенденцій економічного розвитку країн Європейського Союзу, можемо констатувати інноваційний характер європейської інтеграції.

Відповідно до об'єктів інтегрування інноваційна інтеграція може відбуватися на таких рівнях: - мікроекономічному (інтегрування здійснюється шляхом прямих зв'язків підприємств, установ і організацій, що беруть участь в інноваційній діяльності, та окремих індивідуумів); - мезоекономічному (на рівні окремих галузей економіки та/або окремих регіонів країн, що інтегруються); - макроекономічному (національні інноваційні системи інтегруються задля реалізації міжнародних інтеграційних проектів, програм, і домовленостей у галузі інноваційної діяльності); - мегаекономічному (на рівні регіонів світу або між такими регіонами із створенням

наднаціональних інноваційних систем та систем управління ними) [3, с. 56; 4, с. 10].

Очевидно, що економічний розвиток регіону в умовах євроінтеграції слід розглядати саме на мезоекономічному рівні. Тим не менш, внутрішня структура інноваційного розвитку регіональної економіки при такому підході має бути диференційованою і містити систему просторових форм інноваційної діяльності.

На думку низки науковців, просторові форми інноваційної діяльності – це організовані в просторі й часі інноваційні структури, що характеризуються концентрацією необхідних інноваційних ресурсів, обмежені територіально й задіяні або можуть бути включені до інноваційної інфраструктури регіону. Як зазначають автори, територіально такі просторові форми можуть бути: - точкові (одиночне інноваційне підприємство); - ареальні (інноваційні кластери, стратегічні альянси, технологічні парки, інноваційні інкубатори, технополіси); - мережеві (інноваційні мережі: віртуальні та мережі інноваційного бізнесу, науково-технічні мережі тощо); - регіональні (інноваційно активні регіони в масштабах країни) [2, с. 65].

Власне, формування регіональних просторових форм інноваційної діяльності, на нашу думку, є перспективним напрямком євроінтеграційних процесів, зокрема в Україні. Відповідно, створення інноваційно активних регіонів у поєднанні із активізацією транскордонного співробітництва, насамперед у науково-технічній та освітній сферах, може бути ключовою передумовою забезпечення стійкого зростання національної економіки.

З урахуванням кластерної та інших сучасних моделей розвитку економіки регіону, а також із точки зору євроінтеграційних процесів хочемо наголосити на вагомості категорії «трансформація економіки регіону», яку ми трактуємо як якісні та кількісні зміни у структурі та основних характеристиках підсистем економічної системи регіону, що спрямовані на її адаптацію до нових умов зовнішнього середовища. Саме на основі запропонованого визначення буде обґрунтовано та розроблено концепцію трансформації економіки регіону в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів.

З урахуванням наявних проблем розвитку пріоритетних видів економічної діяльності та виявлених тенденцій перебігу євроінтеграційних процесів, а також підходів до регулювання регіонального економічного розвитку в нашій державі, вважаємо за доцільне обґрунтувати концепцію трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграційних процесів. На наш погляд така концепція повинна передбачати чотири головні напрями реалізації, що

ґрунтуються на особливостях сучасної європейської інтеграції та специфіці регіонального економічного розвитку в Україні.

1. Децентралізація. Розглядаючи, головним чином, децентралізацію економічну, також маємо на увазі й децентралізацію у широкому розумінні, що передбачає свободу вибору як для населення регіону, так і для уповноважених інституцій напрямків форм та інтенсивності міжнародних інтеграційних процесів. Іншими словами, основою децентралізації у євроінтеграційному розумінні є передача повноважень пов'язаних із соціально-економічними аспектами міжнародної інтеграції від центральних органів державної влади до регіонального та локального рівня управління (самоврядування). Зрозуміло, що напрямки міжнародної інтеграції у регіоні повинні визначатися лише на основі наявної нормативно-правової бази та у межах повноважень місцевих владних інституцій.

2. Реструктуризація. Відповідно до сучасних підходів управління розвитком економіки регіону, реструктуризація або трансформація структури економіки регіону повинна здійснюватись у напрямку активізації розвитку найбільш перспективних галузей та видів економічної діяльності. У той же час інші галузі мають функціонувати на тому рівні який у достатній мірі забезпечує потреби населення регіону та відповідає національним інтересам. Зрозуміло, що найбільш динамічною та перспективною складовою економіки регіону із точки зору міжнародних інтеграційних процесів є сфера послуг. Відтак, на наш погляд, основним напрямом реструктуризації економіки регіону в контексті євроінтеграції повинна бути активізація розвитку низки галузей сфери послуг, особливо найбільш соціально значущих та інтернаціоналізованих. Ще одним сектором економіки, що потребує інтенсифікації розвитку в умовах євроінтеграційних процесів, є інноваційна діяльність.

3. Кластеризація. З урахуванням здійсненого вище аналізу підходів до регіональної кластеризації економіки та її ролі у процесі євроінтеграції, вважаємо, що саме утворення та ефективне функціонування економічних кластерів, головним чином у прикордонних регіонах, забезпечує хорошу можливість для транскордонної співпраці, особливо у науково-технічній та інноваційній сфері. Очевидно, що кластеризація в такому розумінні може бути одним із безпосередніх наслідків децентралізації, її важливим організаційно-економічним результатом на локальному рівні.

4. Інтернаціоналізація. Як один із глобалізаційних процесів інтернаціоналізація неминує супроводжує розвиток національних

економік більшості країн світу. Налагодження міжнародних зв'язків у різних формах переважно позитивно сприймається владними та бізнес-елітами, однак, загалом має неоднозначні соціально-економічні наслідки. Сутність інтернаціоналізації як напряму реалізації концепції трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграційних процесів, на наш погляд, полягає у врегулюванні основних проблем і усуненні недоліків міжнародних економічних зв'язків на регіональному рівні. Насамперед потребують уваги питання інвестиційної конкурентоспроможності регіонів, регіональної економічної безпеки, гарантування інтересів місцевого населення при залученні іноземного капіталу в економіку регіону. Неодмінним наслідком інтернаціоналізації також є транснаціоналізація, яка, незважаючи на досить неоднозначне сприйняття у наукових та бізнес-колах в сучасних умовах, є важливим рушієм міжнародної економічної інтеграції на регіональному рівні.

Окреслені нами напрями доцільно розглядати лише із системної точки зору, при цьому варто зауважити, що усі вони стосуються функціонування двох підсистем євроінтеграції – власне регіональної та міжнародно-інституційної. З точки зору регіональної підсистеми окреслені напрями є перспективними шляхами її розвитку, а з погляду міжнародних інституцій – це критерії та вимоги, що зумовлюють можливість взаємної «гравітації» та, як наслідок, налагодження тісних інтеграційних зв'язків (рис. 1).

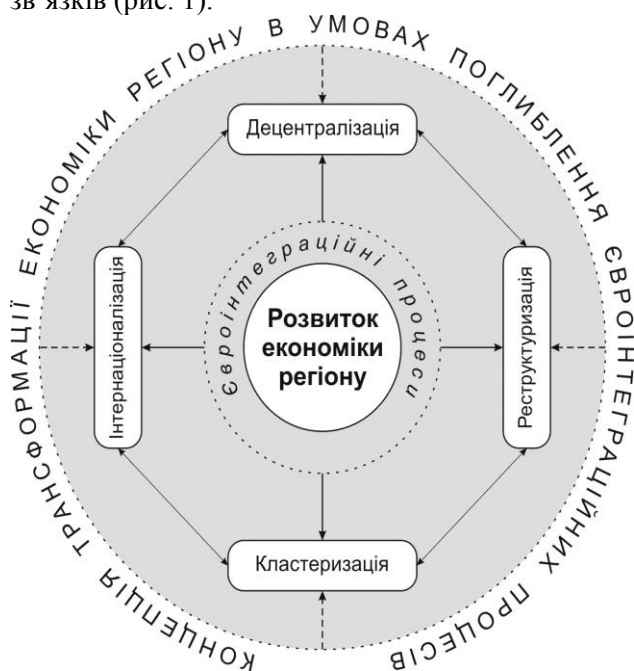


Рис. 1. Основні напрями реалізації концепції трансформації економіки регіону в умовах євроінтеграційних процесів*

*Розроблено автором.

Євроінтеграційні системи на регіональному рівні, що функціонують у низці країн Європейського Союзу, підтверджують тезу про те, що дотримання євроінтеграційних вимог має бути системним і здійснюватися у відповідності до загальнодержавної політики у цьому напрямку. Іншими словами, за відсутності євроінтеграційних орієнтацій з боку державних органів влади європейська регіональна самоідентифікація та сформована свідомість регіональних еліт не можуть бути достатнім чинником для активізації євроінтеграційних процесів. З іншого боку, цілеспрямована євроінтеграційна політика держави також повинна спиратися на відповідні орієнтації регіональних суспільних груп, адже без підтримки євроінтеграційних заходів більшістю населення держави відповідна політика буде неефективною і навіть може призвести до деструктивних соціально-економічних наслідків.

Сутність пропонованої нами концепції полягає зовсім не у дезінтеграції національної та регіональної економіки. Відповідно до нових тенденцій в економічній науці, пов'язаних із використання положень синергетики та нелінійного розвитку, концепції кластеризації, диференціація суб'єктів економічного зростання не обов'язково поєднується із їх дезінтеграцією та регресивними змінами у національній економіці.

Поширення набуває нова парадигма державного регулювання економіки, яка базується на координуючій і спрямовуючій функціях державного регулювання. Ініціатива щодо вибору форм та напрямків трансформації має належати регіонам. Виходячи з цього, децентралізація, яка поширюється і на внутрішньорегіональний рівень, відповідно до сучасних тенденцій розвитку економіки має базуватися на кластеризації.

Утворення економічних кластерів у відриві від соціального середовища регіону практично неможливе, оскільки сама сутність процесу економічної кластеризації пов'язана із тісною інтеграцією її суб'єктів у соціально культурне та природне середовище регіону. Як відомо, основна риса кластера – це наявність взаємозв'язків з іншими елементами територіальної структури економіки, незалежно від їхнього просторового розташування, генезису та функцій. Власне міжкластерна взаємодія в умовах євроінтеграції має відбуватися і в формі транскордонної співпраці, тому розглядаючи розвиток економіки регіону в контексті євроінтеграційних процесів неможливо оминати увагою проблеми кластеризації та її ролі у формуванні міжнародних економічних зв'язків на регіональному рівні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, запропонована концепція трансформації економіки регіону, що передбачає якісні та кількісні зміни у структурі та основних характеристиках підсистем його економічної системи, спрямовані на її адаптацію до нових умов зовнішнього середовища, і базується на чотирьох основних напрямках реалізації: централізація, реструктуризація, кластеризація та інтернаціоналізація. Особливий акцент, на нашу

думку, необхідно зробити на міжнародній, насамперед інноваційній кластеризації, приклади успішного використання якої для активізації європейських процесів на регіональному рівні уже наявні.

Перспективними напрямками дослідження є обґрунтування напрямів та механізмів реалізації стратегії розвитку економіки Карпатського регіону в умовах євроінтеграції.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Байденко В.І. Болонський процес: структурна реформа вищої освіти Європи / В.І. Байденко. – К., 2008. – 128с.
2. Жихор О.Б. Розміщення інновацій в економічно розвинених регіонах України / О.Б. Жихор, В.А. Янковська, Н.В. Кузьминчук // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : збірник тез доповідей П'ятої міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року. – Суми : ТОВ «ГД «Папірус», 2011. – С. 65-69.
3. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції в Європейський Союз / Ю. Макогон, Е. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7 (№ 1). – С. 45-59.
4. Самосьонюк Л. М. Теоретичне підґрунтя інноваційної інтеграції / Л.М. Самосьонюк // Економічний часопис - XXI : науковий журнал. – К., 2012. – №11-12 (1). – С.9-11.
5. Синергетичні та екофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем. Монографія / В.Д. Дербенцев та ін. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.
6. Столярчук Я.М. Асиметрія глобального розвитку: соціально-економічний вимір : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.02 / Столярчук Ярослава Михайлівна ; Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К., 2009. - 34 с.
7. Сторонянська І.З. Формування міжрегіональних систем в економіці України / І.З. Сторонянська // Економіка та право. – 2009. – № 1. – С. 136-140.
8. Череватий С.В. Розвиток ідеї європейської інтеграції та її значення для України / С.В. Череватий // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – К., 2010. – Вип. 19. – С. 358-366.
9. Экономическая интеграция: предпосылки, характерные черты и классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/ekonomicheskaya-integraciya.html>

REFERENCES

1. Bajdenko V.I. (2008). *Bolons'kij proces: strukturna reforma vishhoj osviti Evropy [Bologna process: the structural reform of higher education in Europe]*. Kyiv [in Ukrainian].
2. Zhihor O.B., Jankov'ska V. A. & Kuz'minchuk N. V. (2011). Rozmishhennja innovacij v ekonomichno rozvinenih regionah Ukraini [Innovation placing in the economically developed regions of Ukraine]. *Marketing innovacij i innovacij v marketingu – Innovation marketing and innovations in marketing: The collection of proceedings the Fifth International scientific-practical conference in Sumy, September 29 – October 2011*. Sumy: TOV «ГД «Папірус» [in Ukrainian].
3. Makogon Ju. & Medvedkina E. (2008). Strategija innovacionnogo razvitija Ukrainy v kontekste integracii v Evropejskij Sojuz [The strategy of innovational development of Ukraine in the context of integration into the European Union]. *Zhurnal evropejskoj jekonomiki – The Journal of European Economy*, Vol.7 (1), 45–59 [in Ukrainian].
4. Samos'onok L. M. (2012). Teoretichne pidhruntja innovacijnoi integracii [Theoretical grounds of innovational integration]. *Ekonomichnij chasopis - XXI: naukovij zhurnal – Economic journal of XXI century – scientific journal*, 11-12, 9-11 [in Ukrainian].
5. Derbencev V. D. (2010). *Sinergetichni ta ekonofizichni metodi doslidzhennja dinamichnih ta strukturnih harakteristik ekonomichnih sistem [Synergetic, economical and physical methods of investigation of the dynamic and structural characteristics of economic systems]*. Cherkasy: Brama-Ukraina [in Ukrainian].
6. Stoljarchuk Ja.M. (2009). Asimetrija global'nogo rozvitku: social'no-ekonomichnij vimir [The asymmetry of global development: socio-economic dimension]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman [in Ukrainian].
7. Storonjans'ka I.Z. (2009). Formuvannja mizhregional'nih sistem v ekonomici Ukrainy [The formation of inter-regional systems in the economy of Ukraine]. *Ekonomika ta pravo – Economy and law*, 1, 136-140 [in Ukrainian].
8. Cherevatyj S.V. (2010). Rozvytok idei ievropejs'koi intehratsii ta ii znachennia dlia Ukrainy [The development of the idea of European integration and its importance for Ukraine]. *Suchasna ukrains'ka polityka. Polityky i politolohy pro nei – Modern Ukrainian policy. Politicians and political analysts' opinion*. 19, 358-366 [in Ukrainian].
9. *Ekonomicheskaja integracija: predposylki, harakternye cherty i klassifikacija [Economic integration: background, characteristics and classification]*. Retrieved from <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/ekonomicheskaya-integraciya.html> [in Russian].

Розділ 2

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 336:61(314)

Гальків Л.І., Мацьків Г. О.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА АНАЛІЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Фінансове забезпечення охорони здоров'я розглядається як один із основних чинників, що сприяють скороченню втрат людського капіталу, підвищують його якість, впливають на результативність усіх інших видів інвестицій у людський капітал. Розуміння фінансового забезпечення охорони здоров'я розкривається з позицій: змісту, суті; функціональної спрямованості коштів; бюджетних відносин, мети і завдань. Здійснено аналіз фінансування сфери охорони здоров'я в Україні. На основі виявлених проблем окреслено основні напрями реформування фінансового забезпечення вітчизняної системи охорони здоров'я.

Ключові слова: фінансування, охорона здоров'я, медицина, ідентифікація, аналізування, децентралізація, людський капітал, модернізація, інвестиції.

Постановка проблеми. За постіндустріальної епохи центр уваги науковців і практиків змістився у бік людиноцентричних концепцій, зорієнтованих на продуктивні здібності працездатного населення. Результатом цього стало викристалізування теорії людського капіталу, у якій стрижневу позицію серед невідчужуваних елементів активів людинності посідає капітал здоров'я.

Якісні параметри здоров'я населення територіально-суспільної системи віддзеркалюють стан розвитку її базових соціальних інститутів, передусім системи медичного обслуговування. Нині глобального обрису набувають виклики, пов'язані, з одного боку, з удорожчанням послуг системи охорони здоров'я на тлі їх урізноманітнення та ускладнення в технологічно-кваліфікаційному сенсі, і з другого боку, – зі збільшенням чисельності носіїв попиту на такі послуги у зв'язку з приростом населення та його постарінням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне підґрунтя інвестиційних засад розвитку людського капіталу закладено у фундаментальних наукових працях учених зі світовим іменем: Г. Беккера, Х. Боуена, Е. Денісона, Р. Лукаса, Дж. Мінцера, П. Ромера, Т. Шульца та ін. Новітні дослідження в царині фінансування охорони здоров'я здійснили: Авраменко Т.П. [4], Гомон Д. О. [10],

Долот В. Д. [9], Павлюк К. В. [11], Філонова І.Б. [1] та ін. Разом з тим низка питань теоретико-методологічного та практичного характеру, що пов'язані із фінансовим забезпеченням медичної сфери України в сучасних умовах, залишається малодослідженою.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в ідентифікації фінансового забезпечення системи охорони здоров'я у контексті розвитку людського капіталу, аналізуванні стану фінансування медичної сфери в Україні та окресленні напрямків її модернізації.

Опис основного матеріалу дослідження. Інвестиції в систему охорони здоров'я призводять до надзвичайно важливих соціально-економічних ефектів, оскільки [2, с. 14]:

- зниження захворюваності і смертності продовжують життя людини і, відповідно, час функціонування людського капіталу, скорочують його втрати;

- здоров'я людей – носіїв певної генетичної інформації – зумовлює якість людського капіталу наступних поколінь;

- стан фізичного та психологічного здоров'я людини визначає можливості здобуття освіти та професійної підготовки, тобто ефективність усіх інших видів інвестицій у людський капітал.

Фінансове забезпечення системи охорони здоров'я не варто ототожнювати з її інвестуванням. Інвестиції розглядають у двох зрізах: перший – витрат часу й сили (певний вид діяльності); другий – вкладення коштів. Лише частина ресурсів, які залучаються у медичну сферу, піддаються безпосередньому вартісному оцінюванню. Натомість обсяги фінансування пов'язують з потоком коштів. Відтак, фінансування покладається в основу розуміння

© Гальків Любов Іванівна, д.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту, Львівська комерційна академія, тел.: +380677940294, e-mail: lubakram@rambler.ru

Мацьків Галина Олегівна, магістр, Львівська комерційна академія, тел.: +380965153574, e-mail: galjyha@gmail.com

фінансового забезпечення з позицій змісту, суті, бюджетної політики (рис. 1).
функціональної спрямованості коштів і як форми

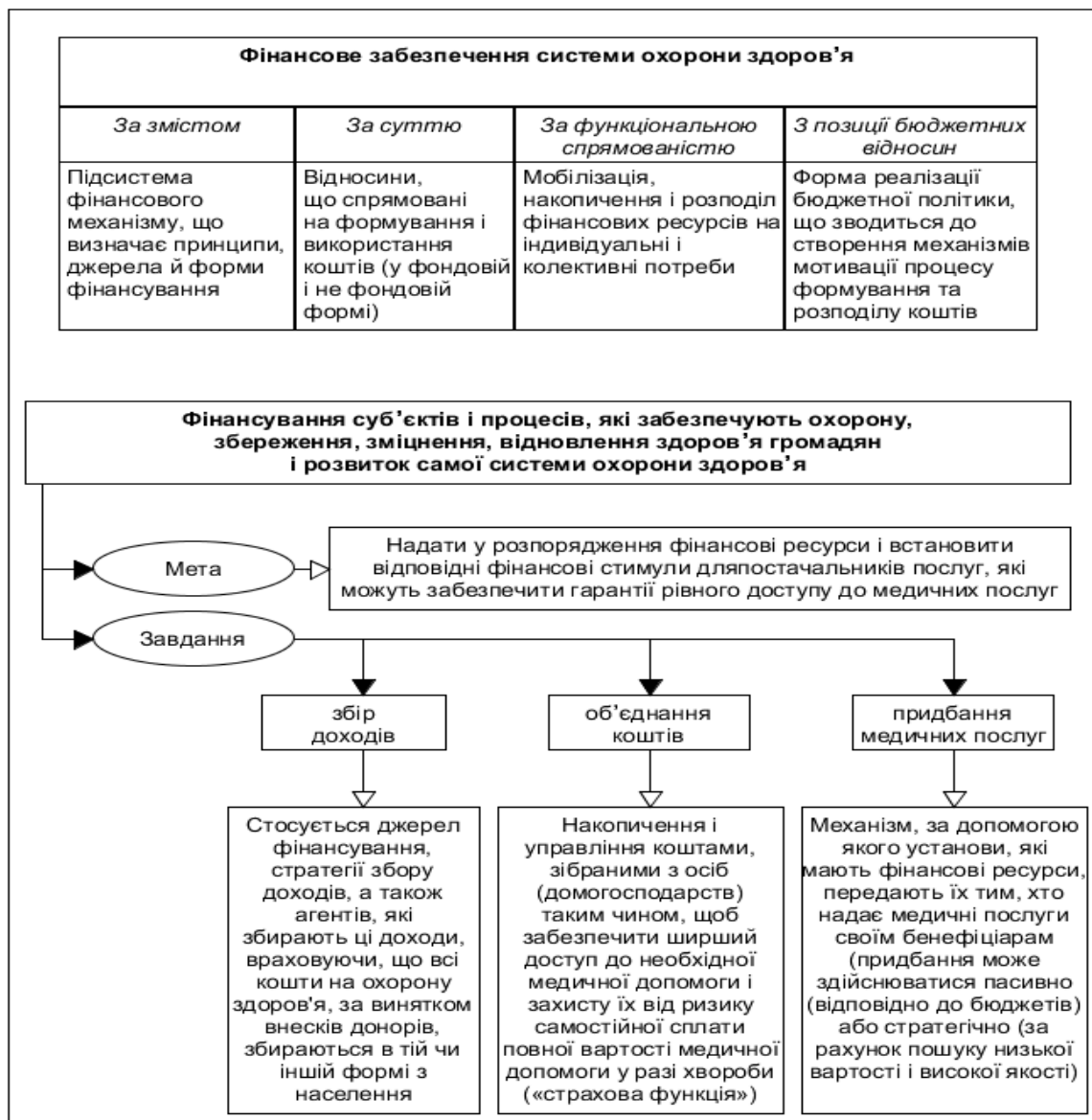


Рис. 1. Ідентифікація фінансового забезпечення системи охорони здоров'я*

* Авторська розробка

Характеризуючи фундаментальні постулати якісного фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я, передусім слід акцентувати на рівному і справедливому доступі до послуг цієї сфери. Кожен громадянин повинен мати доступ до необхідного мінімального рівня послуг, у межах якого медична допомога має визначитися не фінансовими можливостями пацієнта, а потребами в ній. Населення має забезпечуватися від фінансових наслідків захворювання, проте плата за такий захист повинна залежати від доходу особи, а не від індивідуального ризику. Окрім того, слід акцентувати на оптимізаційному збалансуванні максимізації якості послуг системи охорони здоров'я й ступеню задоволення її отримувачів при мінімально можливому рівні затрат ресурсів. Також вимогою є запровадження якісної моделі

секторального розподілу потоків коштів суспільної системи, економічно виправдані й належним чином проконтрольовані обсяги вилученого капіталу суспільства.

Науковий аналіз практики фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні засвідчив, що траєкторії обсягу загальних витрат на медичну галузь і кількості потенційних споживачів її послуг розвиваються асиметрично (табл. 1). Якщо перший показник протягом 2003-2013 рр. щорічно зростав на 20,1%, то другий – знижувався на 0,7%. Така динаміка зумовлювала прискорене зростання суми витрачених коштів у розрахунку на одного мешканця. Втім, за абсолютним значенням цього показника наша країна суттєво поступається країнам ЄС.

Таблиця 1

Показники Національних рахунків охорони здоров'я України
за 2003 р., 2005 р. і 2007-2013 рр. *

Показник	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальні витрати, млрд грн	18,6	28,4	45,9	63,1	71,4	84,7	95,7	108,9	115,8
Чисельність населення, млн осіб	48,9	46,9	46,4	46,1	46	45,8	45,6	45,6	45,4
Загальні витрати у % до ВВП	7,0	6,4	6,4	6,7	7,8	7,6	7,1	7,5	7,6
Загальні витрати у розрахунку на одну особу, дол. США	72,7	118,1	228,2	289,7	216	250,4	268,5	305,2	319,7
Рівень державного фінансування, %	58,0	58,0	58,0	58,0	58,0	58,0	58,0	58,0	58,0

* Складено авторами за: [3]

Натомість відносний показник в Україні (рівень виділених коштів на медицину у % до ВВП) не суттєво відрізняється від західних країн-сусідів. Приміром, у 2012 р. цей показник у Польщі складав 6,8%, у Словаччині – 7,8%; у Чехії – 7,7%, в Угорщині – 7,8%. Зауважимо, що в Росії рівень цього показника складав 6,3%, у Вірменії – 4,5%, у Казахстані 4,2%. Кризові явища у вітчизняній економіці призводять до значного розриву в обсязі фінансового потенціалу системи охорони здоров'я порівняно з передовими економіками світу.

Суспільні фінансові ресурси домінують серед джерел фінансування медицини. Проте підхід, за якого потоки коштів формуються, виходячи із успадкованих “совєтської коєчної системи” в лікарнях і кількості пацієнтів в поліклініка, демотивує медичну галузь до зниження рівня хронічних захворювань. Це не дозволяє вважати такий підхід ефективним.

Аналіз динаміки кінцевого споживання виділених коштів свідчить про тенденційне зростання видатків на надання стаціонарної медичної допомоги у лікарнях. Натомість витрати на профілактику та громадські послуги у фінансових ресурсах системи охорони здоров'я, по-перше, посідають біля трьох відсотків і, по-друге, виявляють тенденцію до скорочення. За таких обставин звужуються можливості ефективного попередження ризиків захворюваності і на відновлювальне лікування.

Дослідження функціональної структури загальних витрат на охорону здоров'я виявило, що домінуючу позицію (близько третини) посідають витрати на ліки та медичні товари нетривалого використання. Занепокоєння викликає той факт, що ця позиція покривається головним чином коштами населення (2009 р. – 98,1%; 2011 р. – 98,2%; 2013 р. – 99,5%). Власне збільшенням фінансування з боку населення пояснюється те, що Україна п'ятий рік поспіль за витратами на амбулаторну допомогу наближається до нижчого рівня розвинутих європейських країн (у країнах ЄС 18–36%).

Низьке значення цього показника означає, що значна кількість випадків, котрі могли б лікуватись на амбулаторній базі, переростають в госпіталізацію.

Попри гарантовану Конституцією України безоплатну медицину, населення спрямовує у цю сферу щораз більше коштів (частка витрат домогосподарств у загальних витратах на охорону здоров'я за період 2003-2013 рр. зростає із 38,6% до 41,1%, а обсяг – у 6,6 раза). Відсутність науково та економічно обґрунтованого механізму безоплатної медичної допомоги усім громадянам у державних закладах системи охорони здоров'я призводить до тінізації ринку її послуг; спонтанного розвитку платних медичних послуг і неконтрольованого ціноутворення на них (особливо в державних і комунальних закладах охорони здоров'я) [4, с. 92]; деактивування впровадження поліфункціональної моделі фінансового забезпечення системи охорони здоров'я.

Внесок бізнес-середовища у фінансування медичної сфери України невисокий: упродовж 2003-2013 рр. він варіював у межах 2,4%-3,1%. Ще мізернішим є потік коштів міжнародних донорських організацій (0,5% у 2003 р.; 0,3-0,2% у 2005-2008 рр. і 2010-2011 рр.; 0,2% у 2009 р. і 2012-2013 рр.). Відтак, основний тягар недержавного фінансування охорони здоров'я припадає на населення. За умови усунення суспільних інституцій від належного фінансування медицини ускладнюють доступ до її послуг незаможного населення, піднімаючи тим самими питання асиметричності медичного обслуговування у колі тих, хто приймає політичні рішення. Поляризація людності має значний і важливий вплив на рівень здоров'я бідних її верств. Як відомо, ризики виникнення хронічних неінфекційних захворювань у групах населення з низьким достатком приблизно вдвічі вищі, ніж у групах з високим рівнем прибутку. Окрім того, оплата життєво необхідних послуг сфери охорони здоров'я неможливими родинами

завичай вичерпує їх заощадження й нерідко призводить до нагромадження боргів.

Менше 0,1% приватних витрат на медичну галузь зосереджені в оплачуваній фінансовій системі країни. Державне ж її фінансування функціонує майже незалежно від приватного. Левова частина коштів на рівні домогосподарств витрачається методом out-of-pocket (з кишені) і не йде на передплату до страхових фондів чи обов'язкової системи страхування в країні. Причому, якщо протягом 2003–2007 рр. спостерігалась тенденція щодо зменшення обсягу виплат “з кишені”, то у 2008-2013 рр. зазначені виплати склали 40-42% (у 2007р. – 34,6%) [5, с. 124].

Рівень приватного капіталу у фінансуванні системи охорони здоров'я порівняно з іншими країнами є доволі високий. За цим показником Україна поступається лише Казахстану і Киргизстану. В Естонії, Угорщині, Данії частка недержавного фінансування медичної сфери на понад 10 в. п. поступається вітчизняному рівню. Для Німеччини, Словаччини, Польщі, Іспанії розрив ще суттєвіший – понад 20 в. п.

Розподіл коштів, спрямованих на охорону здоров'я, за функціями тривалий час залишається відносно стабільним. Це свідчить, що потоки фінансових ресурсів диференціюються відповідно до існуючої інфраструктури галузі, а не відповідно до реальних потреб, визначених структурою та рівнями захворюваності населення країни. Приміром, на тлі надшвидкого зростання за останнє десятиліття (майже на третину) кількості осіб, які перебували на обліку у медичних закладах із діагностованими злоякісними новоутвореннями, частка витрат на стаціонарне лікування онкохворих варіювала лише у межах одного відсотка. Аналогічна ситуація із витратами на амбулаторну допомогу.

Заробляння статків на здоров'ї українців за прибутковістю порівнюють з нафтовим бізнесом, а закупівлю лікарських засобів за бюджетні гроші – з нафтовою свердловиною. Обсяг неформальних платежів в Україні оцінюється в суму, яка двократно перевищує бюджет Міністерства охорони здоров'я [6]. Цьому сприяє кланова будова системи, налагодженість тісних бізнесових схем між її працівниками, пов'язаність їх родинними зв'язками.

Міністерством охорони здоров'я ініціюється переведення закладів системи до розряду небюджетних установ. Це дозволить їм офіційно стягувати плату за надані послуги, легалізувати реальні фінансові результати і розпоряджатися ними на власний розсуд, самостійно розробляти фінансові плани, здійснювати власну

підприємницьку діяльність, формувати інвестиційний ресурс, залучати допомогу приватних фондів і донорів, покращити співпрацю з страховими організаціями. Фіктивна безкоштовність медицини, яка забезпечувалася бюджетним фінансуванням, “що часто отримало здатність розчинятись на відрізьку “бюджет-місце призначення”) перетворює медпрацівника різної ланки на “зłodія в законі” або безпорадного учасника акту милосердя” [7].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати авторських розвідок та систематизація праць вітчизняних науковців [8-11] дозволяють окреслити основні напрями реформування фінансового забезпечення системи охорони здоров'я: 1. Зміцнення фінансової основи системи шляхом ефективізації моніторингу стану здоров'я населення задля визначення обсягу адекватних потреб, виокремлення кола гарантованих державою медичних послуг, переходу на трьохканалну – державне фінансування, обов'язкове та добровільне медичне страхування – бюджетно-страхову модель, використання інновативних підходів до акумулювання та розподілу коштів, отриманих від реалізації шкідливих для здоров'я продуктів, удосконалення організаційно-правових механізмів, які впливають на фінансовий стан медичної галузі. 2. Імплементация соціально адаптованих і економічно раціональних форм залучення позабюджетних коштів у систему, що апробовані у розвинених державах світу, приміром, солідарної участі населення в співвитратах коштів на медицину, зокрема засобами лікарняних кас, розвитку корпоративного страхування. 3. Розширене фінансування превентивних заходів, спрямованих на комплексне покращення здоров'я населення. Чільне місце тут відводиться коштам, що акумулюються на ринку страхування. 4. Реалізація пакету законопроектів “На шляху до європейської системи охорони здоров'я”. Пацієнти отримають переваги від вільного вибору медичних закладів, а держава – від належного фінансування медицини, від ефективного використання коштів, від покращення контролю якості через систему протоколів лікування. 5. Децентралізація системи на засадах підвищення її стійкості та стабільності, транспарентності прийняття управлінських рішень, ефективності функціонування медичних установ. 6. Детінізація фінансових ресурсів системи. Легалізація доходів медичних працівників, їх прив'язка до якості наданих послуг.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Філонова І. Б. Нові підходи до фінансування вітчизняної сфери охорони здоров'я / І. Б. Філонова // Економіка України. – 2015. – № 3. – С. 76-83
2. Швець І. Б. Оцінка нагромадження людського капіталу на промислових підприємствах: монографія / І. Б. Швець., С. В. Позднякова. – Донецьк : ДонНТУ-Норд-Пресс, 2010. – 172 с.
3. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2013 році: Статистичний бюлетень / Державна служба статистики. – К., 2015. – 213 с.
4. Авраменко Т. П. Реформування державного управління фінансуванням системи охорони здоров'я в Україні під час змін / Т. П. Авраменко // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 1. – С. 89-95.
5. Гальків Л. І. Недержавне фінансування системи охорони здоров'я в Україні / Л. І. Гальків // Функціонування економічних систем в умовах постіндустріального розвитку: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. інтернет-конф. (22-25 жовтня 2015 року). – Харків: Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. – С.122-125.
6. Глава Минздрава оценил объемы взяток в медицине в 10 млрд долларов: “Это неформальные платежи, которые идут в карман врачу” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sensor.net.ua>.
7. Готь Н. Без власних потуг реформу не вродимо [Електронний ресурс] / Н. Готь – Режим доступу: <http://zaxid.net/news/>
8. Авраменко Т. П. Реформування державного управління фінансуванням системи охорони здоров'я в Україні під час змін / Т. П. Авраменко // Теорія та практика державного управління. – 2014. – Вип. 1. – С. 89-95.
9. Долот В. Д. Лікарняні каси як оптимальне позабюджетне джерело фінансування медичної допомоги та перспективний напрям реформування системи охорони здоров'я / В. Д. Долот // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2014. – Вип. 1. – С. 92-100
10. Гомон Д. О. Проблеми фінансування сфери охорони здоров'я в Україні / Д. О. Гомон // Південноукраїнський правничий часопис. – 2014. – № 3. – С. 124-126
11. Павлюк К. В. Децентралізація в системі фінансування охорони здоров'я / К. В. Павлюк, О. В. Степанова // Фінанси України. – 2015. – № 4. – С. 67-85.

REFERENCES

1. Filonova, I.B. (2015). Novi pidkhody do finansuvannia vitchyznianoї sfery okhorony zdorov'ia [New approaches to funding national health]. *Ekonomika Ukrainy – Economics of Ukraine*, 3, 76-83 [in Ukrainian]
2. Shvets, I.B. & Pozdnyakova, S.V. (2010). Otsinka nahromadzhennia liudskoho kapitalu na promyslovykh pidpryemstvakh [Grade accumulation of human capital in industrial enterprises]. Donetsk: DonNTU [in Ukrainian].
3. Natsionalni rakhunki okhorony zdorov'ia (NROZ) Ukrainy u 2013 rotsi: Statystychnyi biuletyn [National Health Accounts Ukraine in 2013]. (2015). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky [in Ukrainian].
4. Avramenko, T.P. (2014). Reformuvannia derzhavnoho upravlinnia finansuvanniam systemy okhorony zdorovia v Ukraini pid chas zmin [Public administration reform health care financing in Ukraine during changes]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia [Theory and practice of public administration]*, 1, 89-95 [in Ukrainian].
5. Halkiv, L. I. (2015). Nederzhavne finansuvannia systemy okhorony zdorov'ia v Ukraini [Non-government funding of health care in Ukraine]. *Funktsionuvannia ekonomichnykh system v umovakh postindustrialnoho rozvytku - Functioning economies in terms of post-industrial materials Ukrainian scientific-practic : Proceedings of the Ukrainianwide Scientific and Practical Internet- Conference* (pp. 122-125). Harkiv: Ukrainka inzhenerno-pedahohichna akademiia- Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy [in Ukrainian].
6. Glava Minzdrava otcenil obemy vziatok v medicine v 10 mlrd dollarov: “Eto neformalnye platezhi, kotorye idut v karman vrachu” [The head of the Ministry of Health to assess the volume of bribes in medicine of 10 billion dollars, "This informal payments that go into the pocket of a doctor"]. (n.d.). base.garant.ua. Retrieved from <http://sensor.net.ua>. [in Ukrainian].
7. Hot, N. Bez vlasnykh potuh reformu ne vrodymo [Without own reform we can not change our future] Retrieved from : [http://zaxid.net/news.](http://zaxid.net/news/) [in Ukrainian].
8. Avramenko, T.P. (2014). Reformuvannia derzhavnoho upravlinnia finansuvanniam systemy okhorony zdorovia v Ukraini pid chas zmin [Sickness funds as the best extra-budgetary sources of financing health care and long-term direction of healthcare reform] . *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia- Theory and practice of public administration*, 1, 89-95 [in Ukrainian].
9. Dolot, V. D. (2014). Likarniani kasy yak optymalne pozabiudzhethne dzherelo finansuvannia medychnoi dopomohy ta perspektivnyi napriam reformuvannia systemy okhorony zdorov'ia [Sickness funds as the best extra-budgetary sources of financing health care and long-term direction of healthcare reform]. - *Scientific Bulletin of the Academy of municipal management*, 1, 92-100 [in Ukrainian].
10. Homon, D. O. (2014). Problemy finansuvannia sfery okhorony zdorov'ia v Ukraini [Problems of financing health care in Ukraine] *Pivdenoukrainskyi pravnychiy chasopys- South Ukrainian law periodical*, 3,124-126 [in Ukrainian].
11. Pavliuk, K. V. & Stepanova, O.V. (2015). Detsentralizatsiia v systemi finansuvannia okhorony zdorov'ia [Decentralization in the health financing system]. *Finansy Ukrainy - Finance of Ukraine*, 4, 67-85[in Ukrainian].

Getman O.

INNOVATIONS AS A KEY ELEMENT OF ECONOMIC SECURITY FOR LABOR MARKET BALANCING (BY EXAMPLE OF GERMANY)

The most important topics in Europe nowadays are economic security and competitiveness of labor market. They depend on innovations. Country's economic stability depends on innovation on a global market. Often such sentences as "we always did it this way" or "we are doing it traditionally" show limits for implementation of innovations. Everything what is new is difficult to realize and we don't want to change anything. Innovation often fails because we don't want to leave convenience. In this article author analyzed the innovative potential of a country, its society and its enterprises by example of Germany. Also the article compares innovative practices of Germany and Ukraine in order to show the reality in everyday life, especially into the labor attitudes. The main ideas referring to innovation won't come from the side of government or top-management of enterprises; it comes from each person that in turn depends on educational level of personality. Educational institutions have a great responsibility to prepare youth for future working life that will define their successful job and then, will develop domestic labor market. Economic security in the country and labor market security need a stable and fundamental educational system. Obviously, Ukraine is on its way to European integration. Therefore, the main task is to find ways to increase the interest of Ukrainian youth in the work IN and FOR the benefit of Ukraine in parallel attracting young "creative brains" from the EU to improve the quality of the domestic labor market. In comparison with Germany, Ukraine is rich on labor resources, but they have a low quality that is exacerbating the labor market imbalance. Therefore, lighting and adaptive implementation of the "German innovative model" to ensure the safety of the national labor market is interesting for us.

Keywords: education, globalization, innovative methods, innovative concepts, competitiveness, labor market, labor market security.

Introduction. The economic growth in Germany is likely to be significantly weaker in 2016 than last year. Also, the longer-term trend growth will slow down, because the shrinking and aging of the resident population in Germany and the necessary consolidation of public finances expect a slower potential growth in the next years. Nowadays it becomes more important to move product and process of innovations in the center of economic growth in a resource-poor country such as Germany. With innovative products companies can explore new markets or market niches and develop long pioneer profits unless their competitors have caught up. New production processes lead to technological progress which increases the productivity of the factors of production used in an economy and hence also competitiveness. That is why is it very important to study foreign experience in order to use the correct way for rising competitiveness of own economy by straightening its infrastructure.

Materials and methods. Theoretical base of our research is presented by prior scientific papers of famous German researchers on the labor market security such as Susanne Seyda, Dirk Werner, Michael Hüther [1], as well as OECD practitioners such as P. Conway, D. De Rosa, G. Nicoletti, F. Steiner, J. Sheehan and A. Wyckoff [2]. Their R&D have opened a new way of creating organizational mechanism, which is directed for securing of the

labor markets by means of effective implementation of innovative policy. These results are interesting to implement in Ukraine in order to develop native labor market and secure employment effectively.

Our research examines the drivers of innovation skills, research and framework, differentiated into six areas of action. A total of 18 indicators from international data sources were evaluated, which are composed of 29 indicators. These figures are converted according to a uniform standardization process in a comparable score.

The aim of our research is to define innovative ways for economic security for domestic labor market provision based on the German experience.

Results of research. The methodological structure of the Innovation Indicator 2012 as a feature of the Innovation Monitor is additionally subjected on the basis of a survey of 2030 German innovating companies. Each of them used indicators by weighting its importance. The answers of the companies to determine what is important to them in terms of innovative capacity and the potential were analyzed. These features result in a ranking, which take into account the whole breadth of an innovation system in the evaluation and weighting of innovation relevant aspects. The estimations made by the companies have significant differences in the prioritization of different indicators of the innovative capacity. All these indicators depend on whether they are young innovators with advanced technology or industry innovators without their own research and development (*Figure 1*).

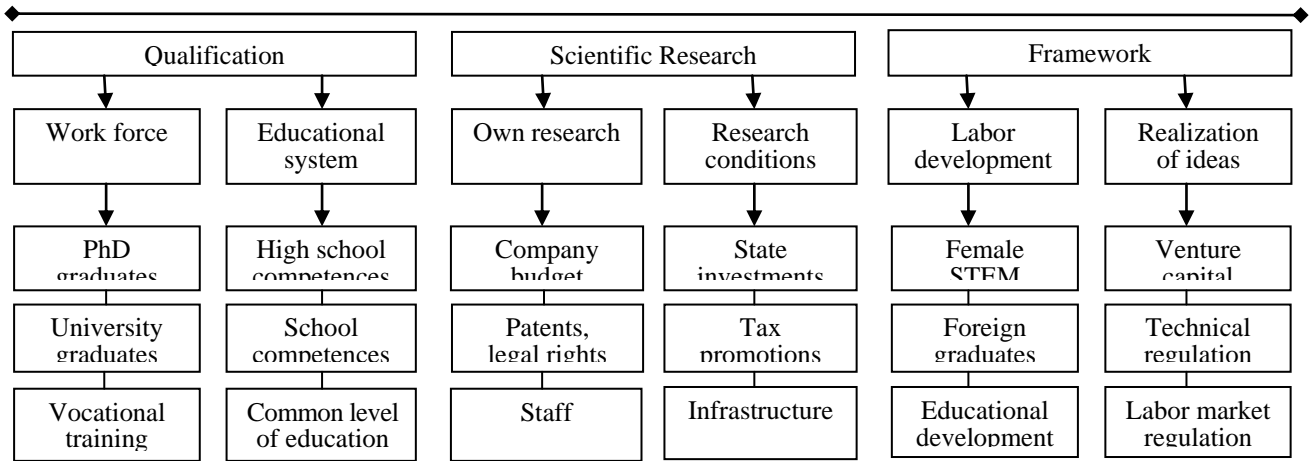


Figure 1. Methodological structure of the Innovation Indicator*

* Created by author according to approved method at the Press-Conference of the Institute of German Economy Cologne, 12, January, 2012, Berlin

If a country is successful in the international innovative competition it means it doesn't depend equally on a whole range of factors. Therefore, the Innovation study investigated 18 internationally comparable indicators, assessed analogy with a company survey in more than 2.000 innovating German companies, the innovative power of Germany with the innovative potential compared with 27 other developed economies.

The innovative strength of Germany is among the upper third. Finland and Switzerland are at the top of the Innovation Monitor. Germany has achieved a strong sixth position mainly because of the strengths in the field of vocational training. Above the average

are also the scientific literacy level of students and the research efforts of the company, both expenditure as well as the patents. Germany has "weaknesses" only by a few individual indicators, e.g. venture capital availability. However, venture capital has a subordinate significance for innovators outside the cutting-edge technology, which doesn't affect innovations seriously. Italy, Greece and Turkey occupy the ending positions of the overall rankings. The strong countries in Europe surpass the US in ranking. Eight European economies are located at the first ten positions next to Canada and Korea, where favorable conditions for innovation can be mentioned first of all (Figure 2).

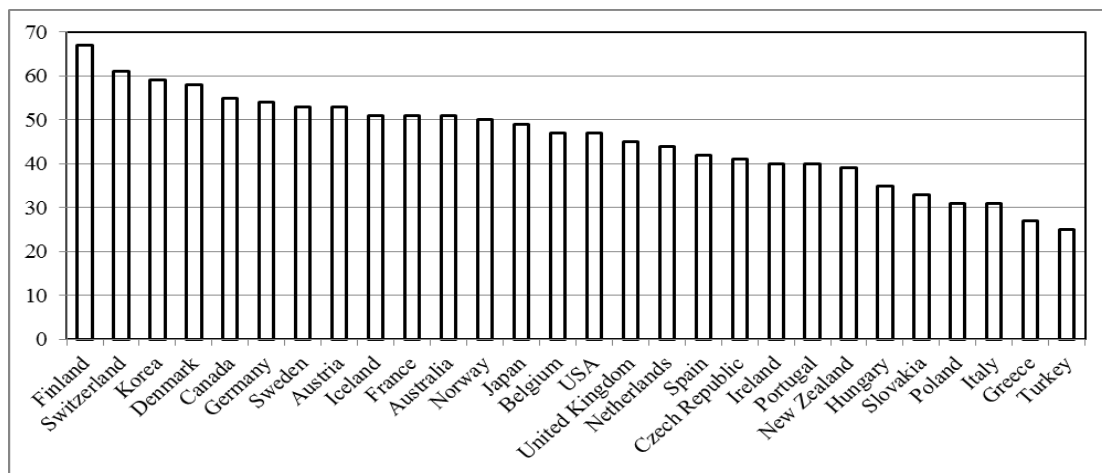


Figure 2. The Innovation Ranking and scores of countries in the Innovation Monitor 2012 weighting base: innovating companies in Germany*

* Created by author according to analytic data approved at the Press-Conference of the Institute of German Economy Cologne, 12, January, 2012, Berlin

All indicators are scaled and comparable to a points scale (0-100). The requests included in the Innovation Monitor 2012 indicators are weighted on the basis of a survey of innovating companies and form the years 2009 and 2010.

Reasons for the mediocre performance of the USA are that the country has "weaknesses" in innovatively related labor, e.g. a low number of graduates in the STEM subjects, an average quality of the educational system (poor skills of students in

mathematics and science) and a small development of young-professionals potentials.

The particular strength of the US, however, is still the innovatively prepared for the implementation of new ideas in comparison with Germany, which is somehow less favorable. Having looked at the indicators and categories from the perspective of young high-tech companies Germany will fall back to the eighth position, but remains just ahead of the United States. In high technology ranking particular

highlighted are the "weaknesses" of Germany in the availability of venture capital.

From the business perspective there are shown significant differences according to type of innovations. With the help of the survey, different types of companies could be pictured: on one hand, young high-tech companies with advanced

technologies and on the other hand, innovators without own research and development activities. It turned out that young high-tech companies without R&D have shown significantly different priorities when weighing up innovation-related indicators (Table 1).

Table 1

Average ranking of individual indicators of the entrepreneurial innovation capacity from 0 (not important) to 100 (very important)*

Fields of Action / Partial Indicators	Single Indicators	Total Rank	Young High-Tech Innovators (HITS)	Industry Innovators without own R&D
Innovation relevant Workforce	PhD in STEM subjects	21,0	41,5	10,5
	Graduates in STEM subjects	50,9	64,0	33,0
	Vocational Training	52,8	42,8	59,5
Quality of Educational System	High School STEM Competencies	44,7	67,7	26,6
	School STEM Competencies	45,8	55,3	37,6
	STEM Risk Group	51,3	48,7	50,3
Own Research Efforts	Company R&D Investments	33,3	58,8	14,4
	Patents/Utility Models	24,5	49,6	10,5
	Research Staff	24,2	47,5	6,1
Research Conditions	State R&D Investments	19,8	33,0	8,5
	R&D Tax Funding	25,7	42,1	15,6
	ICT Infrastructure	40,6	64,9	31,8
Development of Skilled Labor Potentials	Female STEM Graduates	25,3	34,1	12,6
	Foreign Students	16,2	26,8	8,4
	Educational Development	23,5	31,6	21,5
Framework for realizing New Ideas	Venture Capital	29,9	49,8	27,5
	Technological Regulations	33,5	67,5	18,6
	Labor Market Regulations	37,8	68,3	30,6

* Created by author according to the analytic data, which have been presented at the Press-Conference of the Institute of German Economy Cologne, 12, January, 2012, Berlin

As a result in high-tech companies, primarily issues on regulation of labor and technology markets, the availability of academic, STEM

knowledge and the budget for ICT and R&D were very important (Table 2).

Table 2

The importance of indicators from the perspective of innovators and the ranking of the importance of the indicators by type of innovations*

Rank	Total Ranking of all Innovators	Young Innovators of High Technology (HITS)	Industrial Innovators without own R&D
1	Labor with highest qualified vocational training	Innovation friendly labor market regulations	Labor with highest qualified vocational training
2	High competences of scholars in mathematics and natural science for most part of scholars	High math and natural sciences competencies for High School graduates	High competences of scholars in mathematics and natural science for most part of scholars
3	Labor with highest qualified university's degree	Innovation friendly technology regulations	High competences of math and natural sciences of scholars in average
4	High competences of math and natural sciences of scholars in average	Infrastructure in the sphere of ICT	Labor with highest qualified university degree
5	High competences of math and natural sciences for graduates	Labor with high qualified university's degree	Infrastructure in the sphere of ICT
6	Infrastructure in the sphere of ICT	Investment budget for research and innovative activities	Innovation friendly labor market regulations

* Created by author according to the analytic data, which have been presented at the Press-Conference of the Institute of German Economy Cologne, 12, January, 2012, Berlin

In contrast, industry innovators without own R&D (approximately 40% of all industrial innovators in Germany) highly appreciate, in addition to STEM skills and the availability of academics, the importance of highly-qualified

professionals. Highly-qualified labor is available for this type of innovations; even it is the most important of all 18 innovative indicators in average. This image can also be seen in the standard criticism report of the OECD to the low academic rates in

Germany ("Education at a Glance"), because for a large part of the German innovators not only academic qualifications for innovation and competitiveness of a country are important.

The ranking shows that there is an apparently fairly close relation between the country credit rating and its innovative strength. Among the top eight countries in the innovation ranking, seven of them have reached an AAA ranking of country's credit worthiness by Standard & Poor's (2011). There is no single country with such credit worthiness at all among the last eleven positions.

The Euro-crisis countries have common weaknesses in research conditions, research efforts as well as conditions for the implementation of new ideas. Even in the quality of the education system is a clearly need for improvement. On progress in innovation, the Euro-crisis countries can improve their growth prospects and thus, support the need consolidation course. An additionally performed Press Conference on January, 12, 2012 ("Innovation Monitor 2012") of a cluster analysis showed clearly that Greece and Italy are similar to Turkey in terms of their driving innovation rather than to Spain and Portugal. After all, progress could be reported in some crisis-countries for quite some time, which in a few years is likely to be reflected in an improved innovation itself. For instance, the average skills of pupils in Portugal have improved, the number of graduates per one thousand employed workers has

increased and at the research expenditure of the company were a significant increase between 2005 and 2009. However, the existing unfavorable conditions for the implementation of new ideas continue to pose a major constraint, which prevents a greater innovativeness.

In common, the innovative policy in Germany is good to satisfactory. Among all 28 member states of the EU, Germany has the most similar evaluation of the six areas of action. Therefore, a necked based innovative policy in Germany is less useful as a broad package of measures that equal consideration of all six action areas. However, selected measures of the policy for driver qualifications, research and environment in the Innovation Monitor are assessed (Table 3).

When looking at the measures to promote innovation driver qualifications, first important impulses have been reached in Germany already. The measures are described as "good to satisfactory". For example, positive measures are: to evaluate training and the higher education agreement. However, the expansion of early childhood infrastructure is not progressing rapidly enough and the guidelines are not reached. Even with the all-day schools there is further need for expansion. In addition, further measures aimed at long-term strengthening of the quality of the educational system must be implemented (autonomy of schools and colleges, goal-oriented remuneration of teachers).

Table 3

Review of innovative policy impulses in Germany differentiated by innovation drivers qualifications, research and environment^{1*}

<i>Qualifications</i>	<i>Research</i>	<i>Framework</i>
Educational and training agreement (+)	High-tech-Strategy (+) Agreement for research and innovations (+)	Immigration rules and Recognition Act (+)
High School and Universities agreement (+)	Project funding (o)	BAföG and upgrading training (+)
Early childhood education (o)	Allocation neutral funding (o)	"Girls day" and "take STEM" (+)
All day schools (o)	Excellence initiative (+)	Labor market reforms (+)
Quality orientated framework conditions (o)	Non-university research (+)	EU-patent (o)
Assessment: good to satisfactory	Assessment: still good	Assessment: good

¹ Rating scale: (+) means good; (o) means acceptable

*Created by author according to the analytic data, which have been presented at the Press-Conference of the Institute of German Economy Cologne, 12, January, 2012, Berlin

In the research, the excellence initiative has led to a promotion and profiling of top-level research in Germany. These research projects were able to strengthen their attractiveness in international competition. The measures covered by the high-tech strategy are the implementation of high-tech founder funds to support research-intensive company start-ups financed and implemented by the agreement for research and innovation strengthening the public (co-)research institutes such as Max Planck-Association and Fraunhofer-Institute are relative to

evaluate their impulses for innovations in Germany positively.

With direct research funding, however, the selective individual grants should be dismantled from certain projects and technology areas and for a technology-neutral and distortion-free funding to be envisaged. After all, the state cannot know which technologies will be successful tomorrow.

The recently adopted immigration rules and the recognition act provide significant improvements in the conditions for the use or attracting foreign

professionals' potentials. The measures for advancement through education are positive as well as numerous measures to promote women in STEM professions. Positive are also the changes in labor market regulations (for example Agenda 2010), which offer more flexibility in innovative projects to companies. The immigration potential and recognition act should now be used consistently. Until today it is still missing a more active welcoming culture for foreign professionals and a better financial promotion of employee training.

Having compared above mentioned facts with Ukraine, Ukraine's reality is obviously opposite to Germany. E.g. the vocational training has low level in Ukraine, enterprises demand a master study, but actually they don't need high-qualified labor for the kind of work they do afterwards. It means, that young people studying four years at the university expect a well-paid job, but enterprises don't have huge demand; many young people work at low positions for a low salary. It would be more effective to give people for such occupations an apprenticeship for a short-term and to lower the amount of students, simultaneously increasing the quality of higher education.

Another aspect is corruption. In Ukraine corruption is still on a high level and also in education system. It means, the quality of education will stay low and will neither attract foreign students nor high qualified labor from other countries. That means a low rate of innovations and foreign investment. On the contrary, many young Ukrainians left the country to study abroad and most of them will not come back.

Additionally, Ukraine is a trading country, not producing goods for export. The reasons are different, mainly old technologies. There is neither money nor attractiveness on the side of law for production. In the past, most production was focused on the Russian market and many enterprises closed their production instead of rising quality for producing goods for EU or global markets. Besides venture capital in Ukraine is quite high, but the business

mentality of many managers is not adapted to global markets at all and young students don't get the necessary knowledge from universities yet.

The fourth part of lack of innovation is the actual migration policy in Ukraine. At the actual state it is not possible or rather difficult for foreigners to settle in Ukraine and to open small and medium businesses, it is even more difficult than for domestic citizens. It happens because of actual law and because of high level of corruption.

Advertising of Ukrainian government for example for opening an enterprise in two days is a nice idea, but won't change that fact, that in Germany it needs only 20 minutes. But the hardest is to close company in Ukraine – in Germany it needs 20 minutes. Any tax offices don't advice foreigners to open any business in Ukraine at the moment.

Conclusion. Germany is on a good way in overall innovation policy to hedge against the German business model to generate long-term sustainable growth. Undoubtedly the greatest problem arises less in the future in the field of innovation-related expenditure and investment but rather in relation to the importance of innovation professionals. Here the government should respond quickly and with the right mix of measures, education, training, research and development and the implementation of potential and knowledge carriers at the center of a site backed up and growth-oriented policies.

Considering all above mentioned facts, Ukraine needs fast changes in law and anti-corruption measures to attract foreign investments and implement innovations. But still the main problem is not only on the side of law and government; it depends on each citizen to change to think innovatively. All innovation and development starts as a process in families, society, education institutions, enterprises and at least at the governmental level. Everybody needs to take part in this process to make Ukraine a bit better country on its way to Europe.

REFERENCES

1. Presse Konferenz des Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 12. Januar 2012, Berlin, available at: <http://www.iwkoeln.de/presse/veranstaltungen/beitrag/pressekonferenz-iw-weiterbildungserhebung-82448>.
2. OECD Report (2007), available at: <http://www.oecd.org/science/inno/39374789.pdf>.
3. Statistisches Bundesamt (2015), available at: <https://www.destatis.de/DE/Startseite.html>.

Одержано 13.03.2016 р.

Гуменюк Ю.П.

РОЛЬ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО КОЛИВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

В статті досліджений взаємозв'язок продуктивності праці країни із зміною чисельності наявної робочої сили внаслідок міжнародної трудової міграції. Світова економіка розглядається як стратифіковане ціле, компоненти якого в короткостроковому періоді зазнають флуктуації значень продуктивності праці внаслідок трудової міграції. Значна увага в роботі присвячена людському інтелектуальному капіталу як ресурсу розвитку постіндустріального суспільства, від інтенсивності міжнародного руху якого залежать перспективи країн, поєднаних трудовіміграційними коридорами.

Ключові слова: міжнародна трудова міграція, продуктивність праці, світова економіка, людський інтелектуальний капітал, ринок праці, ринкова економіка.

Постановка проблеми. Продуктивність праці насамперед залежить від співвідношення залучених у виробничий процес обсягів капіталу та чисельності робочої сили. Чисельність робочої сили є тим маркером, який в короткостроковому періоді може змінювати значення продуктивності праці. Водночас збільшення чисельності робочої сили поряд із зниженням продуктивності праці призводить до підвищення ціни капіталу і навпаки. Така взаємозалежність пояснює, чому організована робоча сила не проявляє солідарності із трудовими мігрантами, яких натомість охоче використовують працедавці. На прес-конференції в штаб-квартирі ООН зазначалося, що мігранти вносять величезний вклад у розвиток сучасного світу. Але, незважаючи на це, вони зазнають дискримінації та експлуатації. В ООН вважають, що необхідно створювати належні умови для легальної міграції людей і виробити таку міграційну політику, яка б відповідала вимогам ринків праці [8]. Так, на переконання голови Європолу Р. Уейнрайта прибутки контрабандистів, які займаються нелегальною міграцією людей до Європи, у 2015 р. становили від 3 млрд. до 6 млрд. дол. [16]. Таким чином, авторитетні міжнародні організації, очільники провідних країн світу, бізнес середовище та населення розвинутих країн одноставні в оцінці міжнародної міграції, як глобальної проблеми, вирішення якої потребує консолідації зусиль світового співтовариства в напрямку нівелювання причин, що породжують це, в цілому контroversійне явище.

Питаннями впливу міжнародної трудової міграції на зміни в структурі світової економіки займалися провідні іноземні та вітчизняні вчені зокрема Т. Бауер, Дж. Денью, К. Зімерман,

Р. Еренберг, А. Гайдуцький, Л. Семів, Я. Столярчук. Проте дослідники зосереджували свою увагу переважно на змінах сфер людської діяльності, які безпосередньо зазнавали впливу трудових мігрантів. Водночас, такий показник ефективності національної економіки як продуктивність праці не увійшов до кола наукових інтересів вчених.

Формулювання цілей статті. Метою написання статті є методологічне обґрунтування погляду на міжкраїнні відмінності у рівнях продуктивності праці, як на своєрідну мембрану, яка коливається під впливом багатоманітних чинників, серед яких особливе місце займають міжнародні трудовіміграційні потоки.

Опис основного матеріалу дослідження. Закон видатків на працю констатує, що чим вища в сукупних видатках частка на оплату робочої сили певної кваліфікації, тим вищою по заробітній платні буде еластичність попиту на працю [15]. Проте в умовах міграційної політики та профспілкового руху роз'єднаних держав міжнародна трудова міграція на цю еластичність справляє несуттєвий вплив [5, С.125-127], повною мірою проявляючись лише в тих сегментах, які мінімально регулюються інститутами, що обмежують міграцію.

Так, дослідження проведені в країнах, які поєднані чисельними трудовіміграційними коридорами, за співставлення вигод і втрат констатують для соціодемономічного розвитку та ефективності використання ресурсів різновимірні наслідки. Зокрема соціально-демографічні наслідки полягають у зрушеннях в чисельності наявного населення, його статеві-віковій, соціальній та національній структурі, коефіцієнті демографічного навантаження в погіршенні криміногенної ситуації в суспільстві тощо. Наслідки соціально-економічної динаміки викликають зміни архітектоники економічного ландшафту країни, чисельності й структури робочої сили (зростання ролі людського капіталу), стану ринку праці та сфери зайнятості.

© Гуменюк Юрій Петрович, д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль, тел.: +380677491586, e-mail: gupter@mail.ru

Безпосереднім виразом економічного ефекту залучення/вилучення трудоіммігрантів у/з процесу суспільного виробництва є об'єм додатково виробленого валового внутрішнього продукту, зниження тиску на соціальні бюджетні видатки та зростання/падіння рівня продуктивності праці.

Граничні значення динамічних та структурних параметрів міжнародних трудовіграційних потоків визначаються мірою дотримання національних інтересів та питань національної безпеки. У цьому контексті якісний стрибок у розвитку людського потенціалу країни виступає своєрідною віхою, з якої починається трансформація продуктивних сил суспільства. Водночас швидко кардинально покращити людський потенціал можна лише залучивши з-за кордону людський капітал найвищого гатунку. Низка емпіричних досліджень міри впливу трудової міграції на заробітну плату в країнах ЄС з врахуванням індивідуальних характеристик домогосподарств дають підстави констатувати їх різновимірність. Так Дж. Денью та К. Зімерман за результатами своїх досліджень дійшли висновку, що одновідсоткове збільшення частки трудових мігрантів призводить до зниження ціни робочої сили на 4,1%. Проте, такі зміни торкаються працівників різної кваліфікації не однаково. Так праця «синіх комірців» знецінюється від 5,1 [12] до 6,3 відсотка [13], натомість заробітна плата «білих комірців» підвищиться на 1,4 пункту. Таким чином, постратове коливання, під тиском припливу іноземної робочої сили, рівнів заробітної плати рефлексує зміну продуктивності праці в певних сегментах національної економіки та з'ясовує явище глобальної флуктуації регіональної продуктивності праці.

Так, розраховуючи в [10] еластичність заміщення та взаємодоповнюваності робочої сили різної кваліфікації на основі транслогарифмічної виробничої функції, Т. Бауер встановив, що в сегменті некваліфікованої праці іммігранти та громадяни взаємодоповнюють одні одних. Зокрема відсоткове збільшення частки некваліфікованих іноземних робітників викликає збільшення доходів некваліфікованих місцевих робітників на 0,2%. Водночас вчений виділив серед резидентів лише працівників середньої кваліфікації, які зазнають незначних збитків (падіння доходів на 0,3%) від зростання чисельності некваліфікованих мігрантів (на 1 %) та значно більше падіння розміру винагороди за працю іммігрантів. Таким чином, в експертному середовищі для кваліфікованих і некваліфікованих працівників припускається відмінність в показниках схильності до міграції, чим визнається, що інкамінгові потоки

людського капіталу та робочої сили в різний спосіб впливають на коливання регіональної продуктивності праці [8]. Водночас існування незначних позитивних наслідків легальної міграції для величини продуктивності праці з врахуванням нелегальної швидше за все зміниться на незначні негативні наслідки для рівня зарплат у приймаючому суспільстві.

В довгостроковому періоді мірою соціального розвитку та науково-технічного прогресу форми капіталу ускладнюються, нагромаджують кумулятивну енергію, визначаючи вектори розвитку глобалізації. Капітал самозростає через єдність своїх форм, безперервний розвиток та ефективне відтворення. Разом із тим, органічна будова капіталу, як його вартісна будова, мусить адекватно відображати зміни технічної будови капіталу, об'єктивною передумовою чого є нехтування змінами ринкової кон'юнктури. Так, перехід до технологічного способу виробництва, базованого на автоматизованій праці, сприяв швидкому зростанню постійного капіталу та безпрецедентному зростанню продуктивності праці. Однак нині спостерігається зростання вартості змінного капіталу внаслідок збільшення вартості робочої сили та збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів у структурі сукупної робочої сили [3, С.654]. Моніторинг процесу переходу західної економіки до п'ятого укладу дає підстави констатувати виведення за кордон сектору з низькою технічною будовою капіталу. Натомість в структурі національної економіки розширюється інформаційна компонента сфери просунутих послуг, збільшуючи в органічній будові частку змінного капіталу, що трансформується у видозміни людського капіталу.

Таким чином, за якісно-кількісними та часовими параметрами єдиним фактором виробництва, розвиток якого має достатньо обширний ресурс, стає людський капітал. Підвалини теорії людського капіталу заклав логічною схемою економічного підходу до людської поведінки Г. Беккер, згідно його поглядів:

- здібності, знання, професійні навички, мотивація стають капіталом з початку виконання людиною доцільної діяльності;
- зростання людського капіталу мусить сприяти зростанню продуктивності праці та обсягів виробництва;
- цільове використання людського капіталу мусить реалізовуватися в зростанні доходу його власника;
- зростання доходу стимулює особу задля збільшення обсягу знань інвестувати у власне здоров'я, освіту з метою їх подальшого ефективного застосування у продуктивній діяльності [1].

Таким чином, географічна мобільність людського капіталу, будучи умовою зростання його цінності, в довгостроковому періоді спричинює зростання продуктивності праці на підприємствах обраного для переїзду регіону, однак збільшення чисельності робочої сили регіону в короткостроковому періоді призводить до зниження регіональної продуктивності праці, що ініціює процес її глобального коливання. Наслідки, в свою чергу, посилюються грошовими переказами, які зменшують сукупний попит в країні працевлаштування та збільшують його на батьківщині мігранта.

Згідно поглядів Л. Едвінсона інтелектуальний капітал складається лише з трьох складових: людського капіталу, організаційного (або структурного) капіталу та клієнтського капіталу, кожний з яких може бути як запозиченим, так і власним, що дає підстави розглядати їх з аспекту можливості міжнародного руху. За використання специфічного людського або інтелектуального капіталу утворюється так звана обопільна монополія, яка стабілізує плинність кадрів та мінімізує асиметричність інформації про якість робочої сили. Як комбінована соціально-економічна категорія людський капітал рефлексує багатогранність змін в структурі постіндустріального суспільства. Насамперед це стосується змін статусу особи під впливом домінування інтелектуальної праці в суспільстві. Зокрема засвоєння, застосування та продукування знань особою стало основою інформаційного суспільства. Однак найважливіша риса постіндустріальної економіки проявляється не лише в її інтелектуалізації, інтелектуалізація охоплює суспільство. В такий спосіб роль науки та освіти трансформується в домінанту розвитку, що проявляється в значній частці людського капіталу в структурі національного багатства. Згідно оцінки Р. Ейзнера в структурі загального багатства США 48% становив людський капітал [14]. Зокрема розробники індексу економічної складності the Economic Complexity Index, ECI в основу моделі поклали пряму залежність між величиною знань країни про виробничі процеси і обсягами та асортиментом складної продукції, яку вона випускає.

Мірою збільшення зазначеної частки країна просувається до отримання абсолютних переваг у міжнародній торгівлі інтелектуаломісткими продуктами, для виробництва яких людський капітал є також своєрідною «сировиною». Термін «сировина» був вжитий з метою проведення у зовнішньоекономічній діяльності паралелей із сировинно-орієнтованими країнами, яким бракує організаційного та національного людського капіталу, щоб із торгівельної сировини самим виробляти товар із значно

більшою доданою вартістю. Такі країни через відсутність інституціональних умов трансформації національного людського капіталу в інтелектуальний виштовхують його до держав які, на основі всебічного застосування, акумулюють «уми» світу. Водночас доцільно застерегти, що «мимовільна» орієнтація на експорт людського капіталу завдає країні значно більшої шкоди ніж торгівля сировинними ресурсами. Насамперед, країна може реально розраховувати лише на неадекватні щодо часток ВВП та трудових мігрантів у структурі робочої сили грошові перекази. Суми переказаних з-за кордону коштів зазвичай значно менші за потенційно можливі навіть з аспекту рівня розвитку батьківщини, однак коли якість робочої сили трудових мігрантів є значно вищою за решту зайнятих втрати стають не поновні.

Така ситуація пояснюється переважним працевлаштуванням трудових мігрантів в низькопродуктивних секторах економіки та критичною поляризацією доходів на батьківщині. В той же час національній економіці батьківщини також не варто очікувати бонусів від застосування покращеного за кордоном висококваліфікованими трудовими мігрантами людського капіталу, оскільки інтелектуальний капітал утворюється лише в результаті синергії просунутих сфер доцільної діяльності, що формують середовище його функціонування.

Р. Дж. Еренберг вважає, що працівники, інвестуючи в особисту освіту та професійну підготовку, витрачаючи кошти на міграцію та пошук роботи на ринку праці, здійснюють три основних види капіталовкладень. Так, застосування терміну «капітал» до особи людини дає підставу вважати працівників втіленням (інкорпоруванням) професійних навиків, які можуть «орендувати» працедавці. Р. С. Сміт згідно теорії людського капіталу вважає, що витрати на пошук роботи та міграцію, завдяки збільшенню заробітної плати, яку отримає індивід переїхавши до іншої країни, збільшують ціну людського капіталу.

Західні вчені поділяють інвестиції в людський капітал на три частини:

- 1) прями, які включають сукупні видатки домогосподарства на освіту члена родини;
- 2) втрачений протягом навчання дохід від простої праці;
- 3) завдані особі протягом навчання, пошуку роботи та через розрив соціальних зв'язків моральні збитки [5, С.317-319].

Економічний підхід до пояснення людської поведінки постулює, що особа робить вибір на користь варіанту, який принесе їй найбільші економічні вигоди. Так інтелектуал-одноосібник навряд чи отримає без співпраці з потужною

компанією більший дохід від реалізації власного людського потенціалу. Саме відсутність таких підприємницьких структур та інформаційної інфраструктури в національному економічному ландшафті країни виштовхує за кордон носіїв «інформаціонального» людського капіталу, або ж схиляє до міжнародного аутсорсингу, коли результати їх діяльності належатимуть іноземному замовнику.

Важливим у з'ясуванні потенціалу міжнародного руху людського капіталу є те, що протягом економічно активного віку відбувається його моральне «старіння» та фізичне «зношування». Суспільство, інвестуючи в охорону здоров'я і навколишнє середовище, частково уповільнює процес фізичного «зношування» людини. Поняття «зношування» капіталу в економічній науці передбачає амортизацію – поступове перенесення вартості ... в міру ... зношування на виготовлену продукцію і використання цієї вартості для простого або розширеного відтворення... [2, С.40]. Для категорії «людський капітал» амортизація означає використання вартості не лише для інвестицій у людський капітал іншої особи (рідні й близькі), а переважно реінвестування в самого себе, це поліпшення змісту в погіршеній формі. Так, дослідники вважають, що людському інтелектуальному капіталу порівняно із його загальним та специфічним видами, більшою мірою властиво самонакопичення, коли набутий досвід стає не лише чинником отримання додаткового доходу, але й умовою переходу на якісно новий рівень [4, С.216].

Водночас тривалість ефекту від навчання зазвичай обмежена двома-трьома роками, після чого віддача людського капіталу різко знижується. Це породжує потребу перманентного контролю за критичним рівнем знань особи, падіння нижче якого можна вважати «точкою неповернення», коли їх цінність втрачається і не може слугувати базою отримання нового знання. Тобто дипломований спеціаліст, який за кордоном тривалий період виконує доцільну діяльність нижчого рівня, втрачає інкорпорований культурний капітал та втрачається його соціальний статус на батьківщині.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки видозміни людського капіталу, складаючи основу діяльності підприємств сфери просунутих послуг, стають провідним фактором виробництва. Їх складно скопіювати (гарантія конкурентоспроможності), вони неподільні, що ускладнює міжнародний рух (гарантія контролю) і розвиваються в умовах абсолютної свободи. Головною функцією людського інтелектуального капіталу є здатність істотно прискорювати за

рахунок формування і реалізації необхідних підприємству систем знань, речей та відносин приріст маси прибутку. Так, стан інтелектуального капіталу підприємства наперед визначає якість його системи управління [6, С.102]. Саме інтелектуальний капітал задає темпи і характер оновлення технології виробництва, зростання продуктивності праці та товарного асортименту, які в системі тектонічних зсувів світової економіки стають головною конкурентною перевагою на глобальних ринках. Отже маємо підстави вважати, що з одного боку людський капітал – якість робочої сили, а з іншого її структурна частка, яка відображає рівень соціально-економічного розвитку країни (продуктивності праці) і перебуває з ним у прямопропорційній залежності.

Відомий французький дослідник П. Бурдьє трактує капітал залежно від сфери його функціонування та ціни трансформацій, які виступають передумовою ефективного застосування інвестиційного ресурсу в певній сфері. На його погляд, найточнішими вимірами культурного капіталу будуть ті, які за стандарт беруть тривалість отримання необхідних компетенцій індивідумом [11]. Так, час затрачений на переїзд до іншої країни мігрант обмінює на більшу кількість грошей, які отримує за аналогічну роботу.

Нині багатоманітні прояви інтелектуального капіталу виступають керуючою підсистемою економічної системи і характеризуються специфічними властивостями, обумовленими ментальною природою його компонент. Основою інтелектуального капіталу є здатність особи до творчої праці, яка на певному етапі свого розвитку дозволяє стійко створювати «надмірну» додану вартість. Особа працівника, її унікальність стає інтегральним показником якісного розвитку здатності до праці як основи формування інтелектуального капіталу. Тобто, якщо в країні з нижчим рівнем соціально-економічного розвитку неможливо набуди освітньо-кваліфікаційний рівень, який би визнавався в більш розвиненій країні, то саме висока схильність до оволодіння знаннями (талант) стає критерієм участі інтелектуальномотивованих осіб в міжнародних освітньо-наукових програмах. З іншого боку міжнародна міграція інтелектуального капіталу відбувається у зустрічному напрямку як міжнародна передача технологій, ноу-хау, ліцензування певної діяльності, франчайзингу, ПІІ ТНК (створення робочих місць).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Перший заступник Генерального секретаря ООН Я. Еліассон заявив, що «Кількість міжнародних мігрантів у всьому світі

зросла з 173 млн. осіб в 2000 р. до 244 млн у 2015 р. Ця цифра включає майже 20 млн втікачів» [8]. Таким чином, решта міжнародних мігрантів ідентифіковані як трудові. Водночас масштаби та характер впливу трудові міграційних потоків на економіку країни залежать не лише від їх якісно-кількісних характеристик, але й від умов соціально-культурної інтеграції іммігрантів до приймаючого суспільства. Соціально-економічні параметри розвитку країни, які формуються під тиском постійних загроз та цивілізаційних викликів, встановлюють допустимі межі використання праці іммігрантів. Найбільший економічний ефект від трудової міграції країна може отримати за умови відповідності динамічних і структурних параметрів її розвитку структурі іноземного людського капіталу, що залучається нею у сфері доцільної діяльності. Тобто мова йде про міжнародну трудову міграцію, яка адекватна якості розвитку країни-ремітента. Емпірика

залучення рядом країн людського капіталу свідчить, що межі його використання визначає взаємодія наявних в країні протиріч. Потенціал імміграційної ємності економіки приймаючої країни завжди обмежений «відносним надлишком» її ресурсів. Розміри ресурсного потенціалу є тими об'єктивними межами, в яких протікає соціально-економічне функціонування країни, він також визначає максимально допустимі зміни параметрів її економічного ладу, які виникають під впливом динамічних та структурних характеристик міжнародних трудові міграційних потоків. Дану ситуацію ускладнює той факт, що міжнародна трудова міграція нині живить не лише галузі традиційного працевлаштування іноземців, але й через запрошення на роботу висококваліфікованих іноземців новітні високотехнологічні сектори, що в перспективі гарантує їх випереджуючий розвиток [9, С.34].

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход / Гарри Беккер; пер. с англ. // Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах/ Відп. ред.С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – Т. 1 – 864 с.
3. Економічна енциклопедія: у трьох томах/ Відп. ред.С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2001. – Т. 2 – 848 с.
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах/ Відп. ред.С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2002. – Т. 3 – 952 с.
5. Эренберг Р. Современная экономика труда. Теория и государственная политика/ Р.Дж. Эренберг, Р.С. Смит; пер. с англ. под науч. ред. проф. Р.П. Колосовой. – М.: МГУ, 1996. – 777 с.
6. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Акционер, 2002. – 364 с.
7. Обзор экономического положения Европы. Организация объединенных наций. – Нью-Йорк, Женева, – 2002. – № 2 – 308 с.
8. ООН: Світ зіткнувся з різким зростанням числа мігрантів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/world/oon-mir-stolknulsya-s-rezким-rostom-chisla-migrantov-682629.html>
9. Цапенко И. Роль иммиграции в экономике развитых стран / И. Цапенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №5. – С. 32–36.
10. Bauer T. Do immigrants reduce native wages? Evidence from Germany / Bauer Müncher T. – Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge 97 (Munich), 1997.
11. Bourdieu P. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (ed.) Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2)/ Pierre Bourdieu.– Göttingen: Otto Schwartz & Co., 1983. – P. 183–198.
12. DeNew J. Native wage impacts of foreign labor: a random effects panel analysis / J. DeNew, K. Zimmermann // Journal of Population Economics. – Vol. 7. – 1994. – P. 177–192.
13. DeNew J. Blue-collar labor vulnerability: wage impacts of migration/ J. DeNew, K. Zimmermann, G. Steinmann, R. Ulrich (eds.) // The Economic Consequences of Immigration to Germany. – Heidelberg, Physica, 1994. – P. 81–89.
14. Eisner R. Extended Accounts for National Income and Product / R. Eisner // Journal of Economic Literature. – 26 December, 1988. – P. 1611–1684.
15. Hicks J.R. The Theory of Wages / J.R. Hicks. – New York: St. Martin's Press, 1966.
16. Refugee crisis: Human traffickers 'netted up to £4bn last year' [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/refugee-crisis-human-traffickers-netted-up-to-4bn-last-year-a6816861.html>

REFERENCES

1. Bekker G. (2003) Chelovecheskoe povedenie: ekonomicheskij podhod [Human Behavior: The Economic Approach.] Izbrannye trudy po ekonomicheskoy teorii. - Selected papers on economic theory. (Trans). Moscow: GU VShE [in Russian].
2. Mochernij S.V. (Ed.) (2000) Ekonomichna enciklopedija [Economic encyclopedia] (Vols. 1-3) Kyiv: Akademija, Vol. 1 [in Ukrainian].
3. Mochernij S.V. (Ed.) (2001) Ekonomichna enciklopedija [Economic encyclopedia] (Vols. 1-3) Kyiv: Akademija, Vol. 2 [in Ukrainian].

4. Mochernij S.V. (Ed.) (2002) Ekonomichna enciklopedija [Economic encyclopedia] (Vols. 1-3) Kyiv: Akademija, Vol. 3 [in Ukrainian].
5. Erenberg R.J., Smith R.S. (1996) Sovremennaja ekonomika truda. Teorija i gosudarstvennaja politika [Modern labor economics. Theory and Public Policy]; (prof. R.P. Kolosova eds, Trans.). Moscow: MGU [in Russian].
6. Leont'ev B.B. (2002) Cena intellekta. Intellektual'nyj kapital v rossijskom biznese [Price intellect. Intellectual capital in Russian business] Moscow: Akcioner, [in Russian].
7. Obzor jekonomicheskogo polozhenija Evropy. Organizacija obedinennyh nacij. (2002) [The Economic Survey of Europe. United Nations.] New York and Geneva. # 2. [in Russian].
8. OON: Svit zitknuvsja z rizkim zrostannjam chisla migrantiv [UN: World faced with a sharp increase in the number of migrants]. – Retrieved from <http://ukr.segodnya.ua/world/oon-mir-stolknulsya-s-rezkim-rostom-chisla-migrantov-682629.html> [in Ukrainian].
9. Capenko I. (2004) Rol' immigracii v ekonomike razvityh stran [The role of immigration in the developed economies] Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. – World Economy and International Relations. 5. 32–36.
10. Bauer T. (1997) Do immigrants reduce native wages. Evidence from Germany Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge 97 (Munich).
11. Bourdieu P. (1983) Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (ed.) Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2) Göttingen: Otto Schwartz & Co., 183–198.
12. DeNew J., Zimmermann K. (1994) Native wage impacts of foreign labor: a random effects panel analysis. Journal of Population Economics. Vol. 7. 177–192.
13. DeNew J., Zimmermann K., Steinmann G., Ulrich R. (eds.) (1994) Blue-collar labor vulnerability: wage impacts of migration. The Economic Consequences of Immigration to Germany. Heidelberg, Physica, 81–89.
14. Eisner R. (1988) Extended Accounts for National Income and Product Journal of Economic Literature. 26 December 1611–1684.
15. Hicks J.R. (1966) The Theory of Wages. New York: St. Martin's Press.
16. Refugee crisis: Human traffickers 'netted up to £4bn last year' Retrieved from <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/refugee-crisis-human-traffickers-netted-up-to-4bn-last-year-a6816861.html>

Одержано 21.01.2016 р.

Кудінова А.В., Верба Д.В.

ГЛОБАЛЬНІ ТRENДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ СПОЖИВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню глобальних трендів модифікації національних моделей споживання, взаємозв'язку рівня доходів та диверсифікації/концентрації споживчих видатків. Міжнародні порівняння виявили наявність певної «стереотипізації» споживчої поведінки: рівень доходів в країні нижчий за 17780 дол. США на рік на особу не дозволяє переважній більшості домогосподарств подолати домінування видатків на першочергові потреби, тому зростання доходів залишається для них визначальним чинником диверсифікації споживчого бюджету. Досягнення країною зазначеного рівня доходів, з одного боку, пов'язано з високою диверсифікацією споживчих видатків, зростанням економічних можливостей домогосподарств споживати блага, пов'язані з розвитком людських ресурсів, з іншого, супроводжується спаданням впливу доходів на міру диверсифікації споживчих видатків.

Ключові слова: диверсифікація/концентрація споживчих видатків, національна модель споживання, відносини споживання.

Постановка проблеми. Останні 100-150 років розвитку людства ознаменувались помітним зростанням індивідуальних доходів, підвищенням доступності першочергових благ для широких верств населення, збільшенням резистентності навіть найменш заможних верств суспільства щодо коливань кон'юнктури національних та глобальних ринків сировини і продовольства. Зазначені зміни не могли не відобразитися на структурі споживання, яка може розглядатися і як чинник змін в структурі національного виробництва, і як основа поліпшення умов накопичення людського капіталу. Зокрема, зниження частки видатків на продукти харчування, по-перше, створює потенціал розвитку для галузей, яким властиві значно вища за аграрний сектор частка доданої вартості в ціні продукції та краща структура попиту на працю. По-друге, вивільнює кошти від задоволення поточних фізіологічних потреб, розширюючи можливості для домогосподарств інвестувати в накопичення власного людського капіталу (збільшуючи витрати на освіту, медицину, інші блага, необхідні для підвищення соціальної мобільності).

Відповідно, дослідження національних моделей споживання, визначення глобальних трендів взаємозв'язку зростання доходів та диверсифікації споживчих видатків необхідне для оцінки потенціалу як позитивних зрушень в структурі національного виробництва, так і

розширення участі домогосподарств в фінансуванні інвестицій в накопичення людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі дослідження відносин споживання, їх національної специфіки присвячені багаточисельні праці як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Зокрема роботи Л.Ерхарда, О.Беляєва (дослідження взаємозв'язку споживання та суспільного добробуту); О.Давидова, В.Суп'яна, Я.Бергера (національні особливості споживчих відносин); А.Чаї, А.Монети, І.Мінакова, А.Бурдейного (інтегрованості ресурсів домогосподарств в сучасній економіці); Дж.Сила, Г.Тейла, А.Регмі (вивченню міжнародних споживчих моделей).

Світова практика дослідження національних моделей споживання виходить з наступних методологічних положень.

По-перше, в якості кількісної первинної базової характеристики структури споживання такі дослідження використовують структуру сукупних споживчих витрат домогосподарств, а саме вектор питомих ваг видатків на окремі товарні групи. Використання саме відносних показників, а не показників абсолютних обсягів споживання відбиває еволюцію математичного апарату моделювання агрегованих показників споживання. Первинна математична форма базової моделі залежності споживання від доходу (Rotterdam model) [7] передбачала використання показників абсолютних обсягів споживання певних товарних груп, а не їхніх питомих ваг в структурі споживчих видатків:

$$d(\log q_i) = \eta_i d(\log Q) + \sum_{j=1}^n \gamma_{ji} d(\log p_j), \quad (1)$$

де: q_i – обсяг попиту на i -те благо (товарну групу); $d(\log q_i)$ – зміна реальних видатків на i -те благо (товарну групу); $d(\log Q)$ – зміна реального доходу споживача; η_i – еластичність попиту на i -

© Кудінова Алевтина Віталіївна, к.е.н., доцент кафедри політичної економії, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», тел.: +380503824938, e-mail: alevtina.kudinova11@gmail.com

Верба Денис Володимирович, к.е.н., доцент кафедри політичної економії, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», тел.: +38066768 44 11, e-mail: ra07@ukr.net

е благо за доходом; p_j – ціна j -го блага; γ_{ji} – компенсована перехресна цінова еластичність попиту між благами i та j ; n – кількість благ в споживчій корзині.

Проте така математична форма передбачає постійну граничну норму заміщення благ (i , відповідно, граничну зміну попиту) залежно від зростання доходу. А це суперечить одному з важливих положень теорії споживчої поведінки – із зростанням доходів та фізичних обсягів споживання благ граничний приріст попиту на ці блага зменшується. Тому наведений алгоритм був трансформований Тейлом [7], шляхом помноження лівої й правої сторони на w_i (частка i -го блага (товарної групи) в споживчому бюджеті), що дало:

$$w_i d(\log q_i) = \theta_i d(\log Q) + \sum_{j=1}^n \pi_{ji} d(\log p_j) \quad (2)$$

де: π_{ji} – дорівнює $w_i \gamma_{ji}$ і відображає коефіцієнт перехресної цінової еластичності Слуцького.

Відповідно, в якості залежного показника, що характеризує місце певного певної товарної групи в системі споживчих уподобань населення використовується її питома вага, а вектор таких питомих ваг – характеризує структуру споживання групи споживачів (населення). Годі специфіку національних моделей споживання виражають, по-перше, відмінності такого вектору певної країни, від аналогічних векторів інших країн; по-друге, відмінність реакції цього вектору на дію чинників структури споживання в певній країні від реакції, передбаченої трендом по багатьом країнам [5].

По-друге, пояснення структури споживчих витратків в контексті зміни доходів домогосподарств та відносних цін по товарних групах, реалізується переважно в рамках моделей «*Florida-PI*» (дослідження пропорцій розподілу бюджету між широко агрегованими товарними групами) та «*Florida-Slutsky*» (дослідження пропорцій розподілу бюджету між конкретизованими видами товарів, наприклад, між видами продуктів харчування) [6].

По-третє, дослідження зв'язку «дохід-споживання» ґрунтується на «сильному формулюванні» закону Енгеля – подвоєння реальної купівельної спроможності домогосподарства зумовлює скорочення частки витратків на харчування приблизно на 10 в.п. [3]. Вважається, що саме скорочення частки продуктів харчування в складі споживчих витратків типового домогосподарства стало основою диверсифікації споживчого бюджету, підвищення рівня свободи споживача та, відповідно, уможливило довгострокову еволюцію споживчої поведінки протягом ХХ ст.

По-четверте, вважається, що значущим вираженням еволюції національної моделі

споживання в міру зростання національного доходу виступає зростання диверсифікації споживчих витратків домогосподарств – тобто зростання рівномірності їх розподілу між різними групами благ. Відповідно, концентрація споживчих витратків навколо харчових продуктів або груп товарів, що задовольняють потреби першої необхідності, є ознакою нижчого шаблю еволюції національної моделі споживання, а рівномірний розподіл витратків із широкою економічною базою витратків на розвиток людського потенціалу – ознакою високого рівня прогресу національної моделі споживання.

Ґрунтуючись на викладених вище методологічних положеннях, ми спробуємо уточнити класифікацію національних економічних систем за етапом еволюції їх національної моделі споживання та позиціонувати такі моделі за ознакою близькості (віддаленості) від глобальних трендів еволюції структури споживчих витратків в міру зростання національного доходу й купівельної спроможності домогосподарств.

Формулювання цілей статті.

Використовуючи поширені в сучасній теорії споживчої поведінки економетричні методи, дослідити глобальні тренди зв'язку рівня доходів з концентрацією/диверсифікацією споживчих витратків домогосподарств та випадки відхилення від таких трендів.

Опис основного матеріалу дослідження.

Теза, що країнам з вищими доходами властива менша концентрація споживчих витратків, а країнам з нижчими – відповідно більша отримала вагомі статистичні підтвердження (посилання).

Проте така деконцентрація (заснована на подоланні концентрації витратків в межах однієї товарної групи) має межі, що можуть бути визначені суто математично. Як тільки питома вага такої домінуючої товарної групи скорочується нижче $1/n$ (де n – кількість товарних груп, між якими розподіляється бюджет), подальше її зниження вже не сприятиме зменшенню оцінки сконцентрованості споживчих витратків. Резерви деконцентрації споживчих витратків пов'язані з вирівнюванням розподілу бюджету між іншими товарними групами (максимальна диверсифікація витратків спостерігається за рівності всіх питомих ваг $1/n$, мінімальна – за концентрації 100% витратків в одній товарній групі). Зокрема, в широко цитованій роботі західних вчених оцінюється внесок окремих блоків споживчих витратків в диверсифікацію споживчого бюджету (як суми диверсифікації між нехарчовими товарними групами і диверсифікації між харчовими і нехарчовими товарами), доводиться існування певної межі диверсифікації споживчих витратків,

що досягли деякі країни з найбільш високими доходами на душу населення [2].

Для кількісної оцінки міри диверсифікації ми скористасємось показником ентропії розподілу індивідуальних споживчих витратків, що поширено використовується в сучасних роботах західних науковців (посилання). Важливою перевагою цього показника є його придатність для групування витратків домогосподарств та оцінки внеску таких сформованих автором груп у загальний показник ентропії.

Отримані нами результати загалом підтверджують тезу про зростання диверсифікації споживчого бюджету із підвищенням розмірів доходів та купівельної спроможності домогосподарств. Так, класична для дослідження споживчих паттернів функція залежності характеристики структури споживання від логарифму розмірів душевих доходів виявляє виражену позитивну залежність показника ентропії індивідуальних споживчих витратків від розміру душевих доходів (рис. 1).

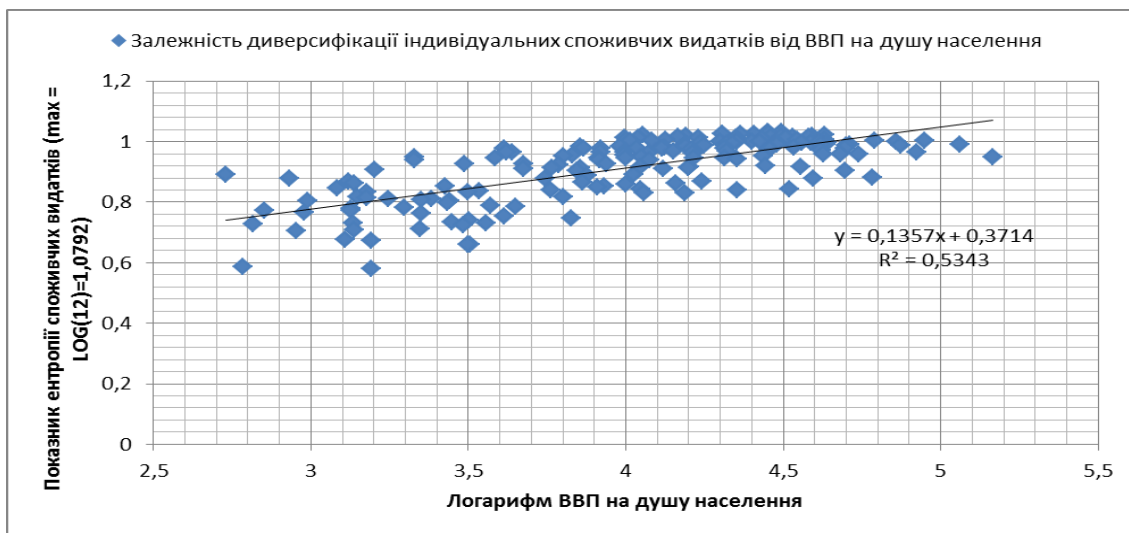


Рис. 1. Залежність диверсифікації індивідуальних споживчих витратків від ВВП на душу населення*

* Побудовано авторами за даними [4]

Аналіз розподілу загальної кількості спостережень відносно лінії тренду дозволяє зробити такі висновки.

По-перше, розрахована за даними 177 країн і територіальних утворень лінійна функція залежності ступеню диверсифікації індивідуальних споживчих витратків від логарифму душевих доходів виокремлює два типи залежності диверсифікації від доходів.

Перший тип залежності домінує приблизно до рівня доходу Туреччини – 17780,89 дол. на особу в рік, що дає значення $LOG(R) = 4,25$. Він характеризується достатньо вираженою позитивною залежністю диверсифікації індивідуальних споживчих витратків від розмірів душевого доходу (рис. 2).

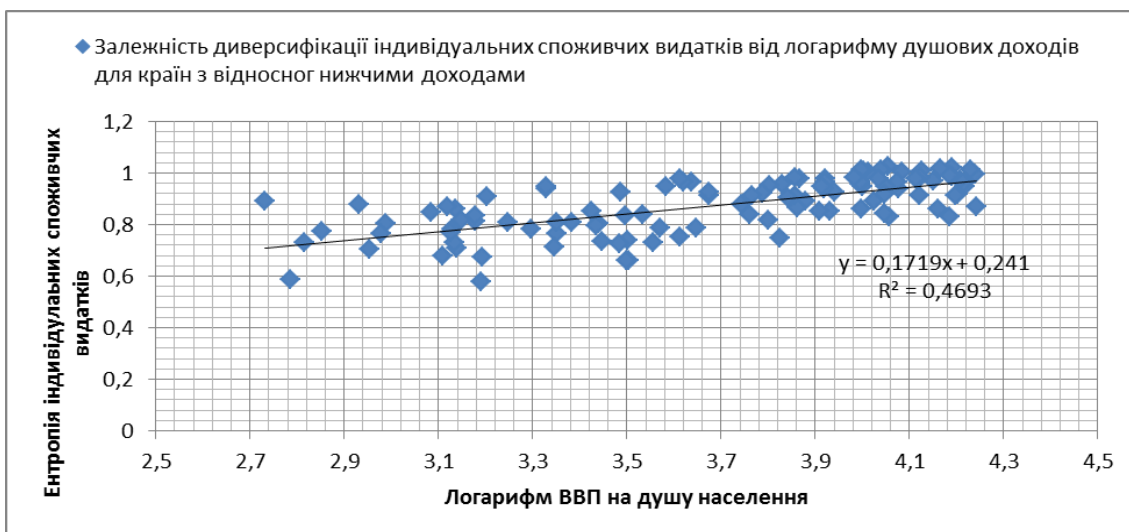


Рис. 2. Залежність диверсифікації індивідуальних споживчих витратків від логарифму душевих доходів для країн з відносно низкими доходами *

* Побудовано авторами за даними [4]

Досягнення країною рівня доходу Туреччини (значення пояснюючої змінної більше за 4,25), обумовлює зміну характеру залежності ентропії індивідуальних споживчих витратків від доходів: моделювання дає від'ємне значення коефіцієнту

біля значення логарифму душевого доходу, що означає домінування оберненої залежності між розмірами душевого доходу й мірою диверсифікації індивідуальних споживчих витратків (рис.3).

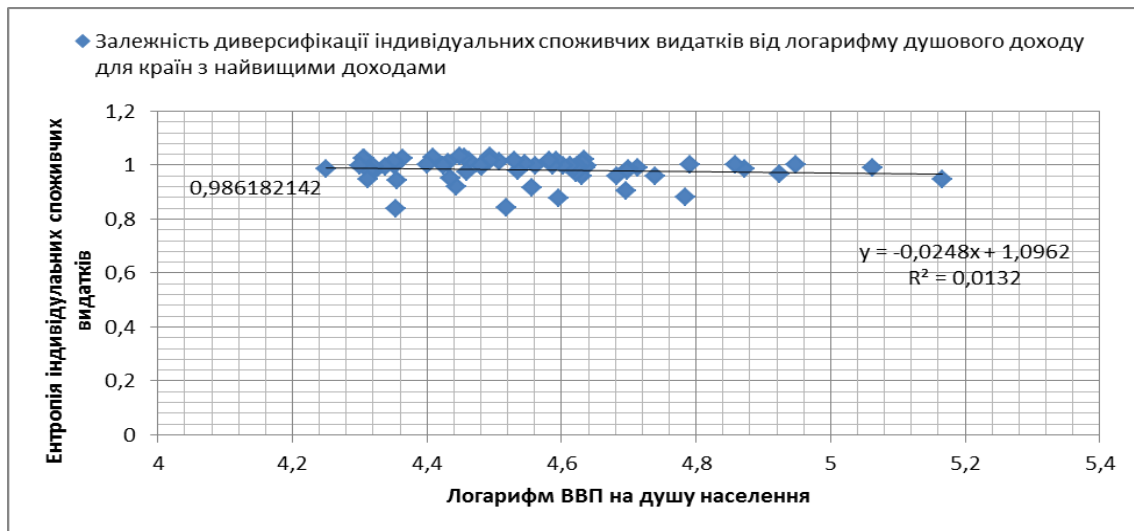


Рис. 3. Залежність диверсифікації індивідуальних споживчих витратків від логарифму душевого доходу для країн з найвищими доходами*

* Побудовано авторами за даними [4]

Тим самим підтверджується гіпотеза західних дослідників щодо існування «межі насичення потреби в диверсифікації споживчого бюджету». До цієї межі зростання рівня доходів супроводжується посиленням диверсифікації споживчих витратків (воно відображає зростання економічних можливостей споживачів та конкуренцію різних галузей економіки за кошти споживчого бюджету, які вивільнюються від задоволення потреб першої необхідності – харчування, одягу, житла). Після досягнення цієї межі домінування витратків, що пов'язані з задоволенням поточних і першочергових потреб, долається, розподіл витратків між функціональними напрямками настільки вирівнюється, що зростання доходів не супроводжується помітним нарощенням диверсифікації споживчого бюджету [1].

По-друге, згідно отриманої нами функції, рівню доходів 17780 дол. на особу на рік (логарифм такого доходу дорівнює 4,25) відповідає рівень диверсифікації індивідуальних споживчих витратків 0,948, що відображає насичення потреби в диверсифікації споживчого бюджету – за глобальними даними після досягнення цього рівня починає домінувати тенденція до зниження рівня диверсифікації. Відповідно, значення залежної змінної 0,948 ми використовуватимемо в якості другої формальної межі класифікації країн за ознакою диверсифікації індивідуальних споживчих витратків і виділення типів національних моделей споживання.

Отже, ми отримали точку, що задається біфуркаційними значеннями логарифму душевого ВВП (4,25) і ентропії споживчого бюджету (0,948). Якщо провести через цю точку вертикальну і горизонтальну лінії, ми розділимо всю площину позиціонування країн за залежністю диверсифікації від душевого доходу на чотири квадранти. Відповідно, країни, що потрапили до кожного з квадрантів формують одну групу та ілюструють певний тип національних моделей споживання (табл.1).

Перша група (лівий нижній квадрант) – найчисельніша, включає країни з рівнем доходів до 17780 доларів США на рік на особу, значенням пояснюючої змінної меншим за 4,25, показником диверсифікації споживчих витратків меншим за 0,948. Ці країни ще не подолали домінування витратків на першочергові потреби (харчування, одяг, житло), відповідно зростання доходів залишається для них визначальним чинником підвищення диверсифікації споживчих витратків.

Друга група (лівий верхній квадрант) – включає країни з відносно нижчими доходами (менші за 17780 доларів США на рік на особу), але вищим за граничний (біфуркаційний) рівень диверсифікації витратків. За суттєво менших доходів, ніж передбачено трендом, ці країни досягли межі насичення потреби в диверсифікації індивідуальних споживчих витратків (0,948). Тобто дана група об'єднує країни, які ефективніше за середній світовий рівень використовують наявні економічні

можливості, зокрема досягнутий рівень доходів для задоволення потреб споживачів та поліпшення структури споживчих видатків.

Таблиця 1

Класифікація національних моделей споживання (критерій порівняння: залежність рівня доходів та диверсифікації споживчих видатків домогосподарств)*

<p><i>Перша група</i> – характеризується відносно невисокими доходами та близькою до глобального тренду залежністю міри диверсифікації індивідуальних споживчих видатків від розмірів доходу на душу населення. Простежується виражена залежність «більші душеві доходи – вища диверсифікація споживчих видатків», що свідчить про те, що провідна рушійна сила оновлення структури споживання в цих країнах – подолання домінування видатків на першочергові потреби та конкуренція між галузями національної економіки та між національними виробниками та імпортерами, за кошти, що вивільняються від задоволення першочергових потреб та можуть спрямовуватись на вирішення завдань людського і суспільного розвитку</p>	<p>Азербайджан, Албанія, Алжир, Ангола, Бангладеш, Барбадос, Бенін, Болівія, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, В'єтнам, Вірменія, Габон, Гаїті, Гамбія, Гана, Гватемала, Гвінея, Гвінея-Бісау, Домініка, Ефіопія, Єгипет, Замбія, Зімбабве, Індія, Індонезія, Ірак, Іран, Йорданія, Кабо-Верде, Камбоджа, Камерун, Кенія, Киргизстан, Конго, Конго, Кот-д'Івуар, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Македонія, Малаві, Мальдівські о-ви, Мозамбик, Монголія, Монтсеррат, М'янма, Непал, Нігерія, Пакистан, Палестинська територія Сенегалу, Ємен, Республіка Беліз, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі Малі, Свазіленд, Судан, Суринам, Сьєрра-Леоне, Таджикистан, Танзанія, Уганда, Україна, Фіджі, Філіппіни, Центральноафриканська Республіка Чад, Шрі-Ланка</p>
<p><i>Друга група</i> – характеризується відносно меншим душевим доходом, вищою диверсифікацією структури індивідуальних споживчих видатків, ніж передбачена глобальним трендом для відповідного рівня доходів. Досвід цих країн може бути корисним для розуміння структурних та інституціональних передумов кращого використання економічного потенціалу суспільства для вирішення завдань оптимізації структури особистого споживання</p>	<p>Білорусь, Болгарія, Боснія і Герцеговина, Ботсвана, Бразилія, Венесуела, Гондурас, Гренада, Грузія, Домініканська Республіка, Еквадор, Китай, Колумбія, Коста-Ріка, Лесото, Маврикій, Марокко, Мексика, Молдова, Намібія, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Перу, Південна Африка, Румунія, Сальвадор, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Люсія, Сербія, Таїланд, Туніс, Уругвай, Чорногорія, Ямайка,</p>
<p><i>Третя група</i> – відносно вищі душеві доходи, близька до найвищого рівня диверсифікація структури споживчих видатків, що означає подолання домінування видатків на першочергові потреби, вирівнювання розподілу видатків між 12-ма функціональними групами, насичення потреби в диверсифікації структури споживчого бюджету. Подальше нарощення частки видатків, пов'язаних з людським розвитком і підвищенням соціальної мобільності, та скорочення частки видатків на задоволення першочергових потреб виявлятиметься вже не в зниженні, а в зростанні концентрації видатків (вже навколо нових, пов'язаних з людським розвитком груп витрат).</p>	<p>Австралія, Австрія, Антигуа і Барбуда, Багами, Бахрейн, Бельгія, Бруней, Велика Британія, Віргінські острови, Гонконг, Греція, Данія, Естонія, Ізраїль, Ірландія, Ісландія, Іспанія, Італія, Казахстан, Катар, Канада, Китай, Кіпр, Кувейт, Кюрасао, Латвія, Литва, Люксембург, Макао, Малайзія, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, Оман, Південна Корея, Польща, Португалія, Російська Федерація, Саудівська Аравія, Сент-Кітс і Невіс, Сінгапур, Словаччина, Словенія, США, Тайвань, Теркс і Кайкос, Тринідад і Тобаго, Туреччина, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія, Чилі, Швейцарія, Швеція, Японія</p>
<p><i>Четверта група</i>, що характеризується відносно вищими душевими доходами, відносно невисокими показниками диверсифікації індивідуальних споживчих видатків, є прикладом гіршого використання наявного економічного потенціалу для вирішення завдань споживання</p>	<p>Екваторіальна Гвінея, Кайманські острови, ОАЕ, Сейшельські острови, Сент-Мартін</p>

* Сформовано авторами за результатами власних розрахунків (база даних сформована за [4])

Третя група (правий верхній квадрант) – включає країни з високим (більшим за біфуркаційний) рівнем душевих доходів, високим рівнем диверсифікації видатків (вищим за 0,948).

Четверта група (правий нижній квадрант) – включає лише п'ять країн з високим рівнем доходів, але суттєвими відхиленнями від тренду: структура їх споживчих видатків характеризується значно вищою сконцентрованістю у порівнянні з третьою групою.

Висновки і перспективи досліджень. Таким чином, глобальні тенденції проявляються в сталому зв'язку між збільшенням реального доходу населення і такими процесами еволюції структури особистого споживання як зростання диверсифікації структури індивідуальних споживчих видатків. Зниження концентрації споживчого бюджету дозволяє розширити споживчий попит, вивільнити резерви зростання і позитивних структурних зрушень в економіці за рахунок заміщення галузей з низькою часткою доданої вартості і переважанням праці низької

кваліфікації галузями з високою часткою доданої вартості в ціні та більшими масштабами попиту на висококваліфіковану працю та послуги з досліджень й розробок.

Висока концентрація споживчих видатків домогосподарств унеможливує створення сприятливих умов для накопичення людського потенціалу та підвищення соціальної мобільності населення, оскільки останні неможливі без розширення масштабів попиту з боку домогосподарств на ті блага, споживання яких пов'язане з розвитком людського потенціалу суспільства та підвищенням соціальної мобільності населення (що вимагає зростання частки витрат домогосподарств на освіту, охорону здоров'я, транспорт, зв'язок, культуру та відпочинок).

Незважаючи на наявність глобальних трендів у розвитку відносин споживання, національна специфіка проявляється у інституціональному забезпеченні цих відносин, механізмах використання та підвищення економічних можливостей, шляхах забезпечення прогресу структури індивідуального споживання.

Відповідно, перспективним у подальших дослідженнях виявляється вивчення ключових важелів впливу на темпи соціального розвитку українського суспільства, пов'язаних зі зростанням платоспроможності домогосподарств та залученням ринкових, конкурентних чинників підвищення ефективності сфери освоєння інвестицій в людський капітал.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Chai A., Moneta A. Back to Engel? Some evidence for the hierarchy of needs // Journal of Evolutionary Economics. 2012.
2. Chai A., Rohde N., Silber J. Measuring the Diversity of Household Spending Patterns // Journal of Economics Surveys. 2014.
3. Clements K. W., Wu Y., Zhang J. Comparing International Consumption Patterns // The University of Western Australia. – Economics Discussion Working Papers. 2004.
4. International Comparison Program Report 2011. (<http://data.worldbank.org/>).
5. Muhammad A., James L. S., Meade B., Regmi A. International Evidence on Food Consumption Patterns: An Update Using 2005 International Comparison Program Data // Dept. of Agriculture, Econ. Res. Serv. 2011.
6. Seale J.L., Regmi A. Modeling international consumption patterns // Review of Income and Wealth. Series 52, 2006. Number 4, P. 603 – 624.
7. Theil H. The information approach to demand 2006 analysis // Econometrica. 2006. P. 67 – 87.

REFERENCES

1. Chai, A. and A. Moneta (2012) "Back to Engel? Some evidence for the hierarchy of needs," Journal of Evolutionary Economics 1-28.
2. Chai, A. Rohde, N. Silber, J. (2014), "Measuring the Diversity of Household Spending Patterns," Journal of Economics Surveys, DOI: 10.1111/joes.12066.
3. Clements, K. W., Wu Y., Zhang, J. (2004), "Comparing International Consumption Patterns," The University of Western Australia, Department of Economics, Economics Discussion Working Papers.
4. International Comparison Program Report 2011. (<http://data.worldbank.org/>).
5. Muhammad, A., James L. S., Jr., Meade B., and Regmi A. (2011), "International Evidence on Food Consumption Patterns: An Update Using 2005 International Comparison Program Data," TB-1929. U.S. Dept. of Agriculture, Econ. Res. Serv. 53p.
6. Seale, J.L. Jr., Regmi A. (2006), "Modeling international consumption patterns," Review of Income and Wealth. Series 52, Number 4, P. 603 – 624.
7. Theil, H. (2006) "The information approach to demand analysis" / Econometrica. 33. p. 67 – 87.

Одержано 01.03.2016 р.

Луцків О.М.

ВІДТВОРЮВАЛЬНИЙ РЕСУРС ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА НАРОЩУВАННЯ

У статті основну увагу акцентовано на дослідженні особливостей відтворювальних процесів в регіонах України. Оцінено динаміку зміни частки проміжних витрат в регіональному розрізі впродовж 2006-2013 років. Проаналізовано відтворювальну структуру регіонів України за різними видами економічної діяльності впродовж аналізованого періоду часу. Проведено аналіз рівня матеріаломісткості галузевої структури економіки регіонів України та порівняно її з європейськими стандартами. Оцінено рівень зношеності основних засобів та тенденції їх оновлення. Здійснено аналіз структури освоєння капітальних інвестицій за видами матеріальних активів в регіонах України.

Ключові слова: відтворювальні процеси, відтворювальний ресурс, економічний розвиток, витратність економіки, проміжне споживання, основні фонди.

Постановка проблеми. Основною проблемою української економіки є високий рівень витратності виробництва товарів та послуг, надмірний екстенсивний розвиток добувної промисловості, відсталість агропромислового сектору, незначна кількість високотехнологічних видів економічної діяльності, низький рівень інноваційної активності, недостатній рівень розвитку інноваційної інфраструктури. Така ситуація зумовлює незначну кількість виробництв, що виготовляють продукцію з високою часткою валової доданої вартості, що у свою чергу знижує конкурентоспроможність українських товаровиробників. Одним з основних загальноекономічних пріоритетів розвитку регіонів має бути створення умов для здійснення перспективних структурних зрушень на основі формування ефективної моделі регіонального відтворення. Тому важливим аспектом оцінки тенденцій економічного розвитку є аналіз відтворювальної структури економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання відтворювальних пропорцій в економіці є предметом дослідження багатьох вітчизняних вчених. Слід відзначити праці О.Алимова, Ю. Бажала, Л. Безчасного, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Дорогунцова, І. Лукінова, А. Мельник, Я. Жаліла, С. Шульц та ін.

Незважаючи на значну увагу вчених до цієї проблематики, порушення відтворювальних пропорцій в економіці так і не вдається подолати. Тому важливим аспектом оцінки тенденцій економічного розвитку є аналіз відтворювальної структури економіки регіонів України.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка тенденцій і особливостей відтворювальних процесів в регіонах України.

Опис основного матеріалу дослідження. У відтворювальній структурі економіки України переважає проміжне споживання, частка якого коливається від 58,8% у 2006 році до 60,4% у 2013 р. Висока частка проміжного споживання свідчить про те, що на сьогоднішній день українська економіка характеризується дуже високою матеріало-, ресурсовитратністю та енергоємністю ВВП. Останній показник в Україні є одним із найвищих серед розвинених країн світу, зокрема у 3,8 рази ніж у країнах ЄС, у 3,2 рази – ніж у Польщі та навіть в 1,4 рази – ніж у Росії. Це обумовлено, насамперед, високими цінами на сировину, матеріали, паливно-енергетичні ресурси; відсутністю ефективних заходів щодо ресурсозбереження; низьким технологічним рівнем виробництва; низьким рівнем інвестиційної та інноваційної активності тощо. Така ситуація зумовлює переважання в економіці низькотехнологічних сфер економічної діяльності та відповідно і випуску товарів з низькою доданою вартістю. На жаль, на сьогоднішній день ні на державному ні на регіональному рівнях не приймаються ніякі заходи щодо забезпечення усунення існуючих відтворювальних диспропорцій.

Негативною тенденцією є те, що динаміка частки проміжних витрат у більшості регіонів України у 2013 році порівняно з 2006 роком демонструє тенденцію до їх збільшення за винятком Волинської, Запорізької, Київської, Луганської, Львівської, Полтавської та Чернігівської областей. Найбільш ресурсовитратною є економіка 8-ми, переважно промислових регіонів, а саме: Донецької, Дніпропетровської, Запорізької, Київської, Луганської, Полтавської, Сумської та Черкаської областей. Така ситуація зумовлена галузевими особливостями цих регіонів, а саме переваження,

найбільш матеріало-, енерго- та ресурсозатратних і низькотехнологічних галузей промисловості, насамперед важкої промисловості. Найменш ресурсовитратною є економіка м. Севастополя, де частка проміжного споживання у 2013 році становила 50,5%. Це

зумовлено тим, що основними сферами економічної діяльності міста є морегосподарський та агропромисловий комплекси, курортно-рекреаційна і туристична сфери.

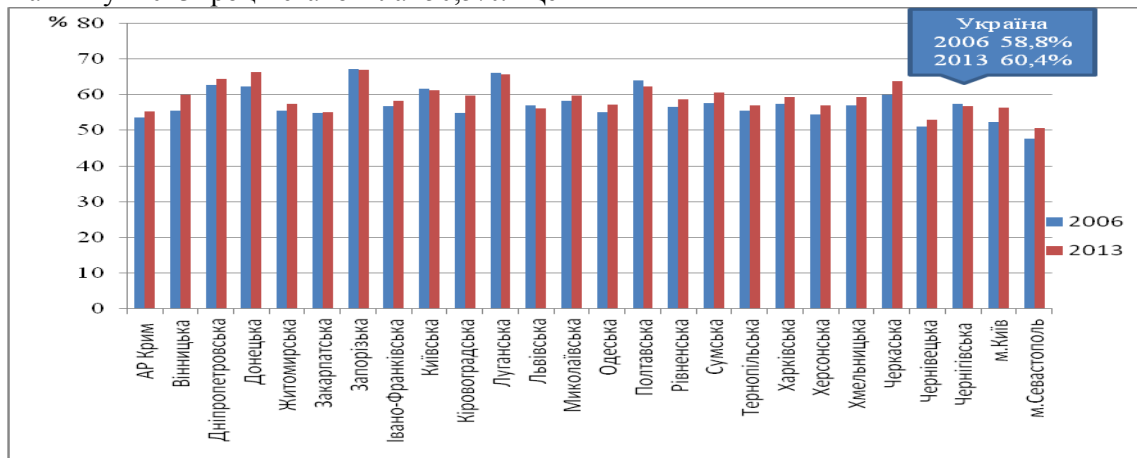


Рис. 1. Частка проміжного споживання у валовому випуску продукції і послуг в регіонах України у 2006 та 2013 рр. [1, С.33; 2, С. 33]

Відтворювальна структура суттєво відрізняється і за різними видами економічної діяльності, проте спостерігається загальна тенденція для більшості областей України щодо збільшення частки проміжного споживання у сільському господарстві, переробній промисловості та виробництві і розподіленні електроенергії, газу і води та освіти. Слід відзначити, що частка проміжного споживання у випуску товарів є істотно більшою, ніж у виробництві послуг. Така тенденція характерна як для України так і для європейських країн.

Відповідно до технологічних особливостей економічної діяльності найбільш витратомісткими видами діяльності традиційно є промисловість, де питома вага проміжного споживання у випуску, в середньому по Україні, становила 75,8% та будівництво – 78,8%. Саме галузі проміжних продуктів становлять цінний тиск на галузі з виробництва кінцевих продуктів, які функціонують в умовах низької рентабельності й не можуть формувати ресурси розширеного відтворення. Найбільш ресурсозатратним у 2013 році було промислове виробництво у м. Києві (81,3%), а найменш – у Чернівецькій області (70,3%); будівництво також у м. Києві (80%), найменш – у Закарпатській області (75%).

Найменша частка проміжних витрат у 2013 році була в освіті (29,6%) та державному управлінні (27,8%). Це зумовлено тим, що саме ці галузі економіки не потребують значних сировинних, матеріально-технічних та енергетичних затрат для їх функціонування і розвитку. Серед областей України найнижчий рівень ресурсомісткості освітньої сфери був у Вінницькій, Закарпатській, Чернівецькій та

Чернігівській областях, найбільший у Миколаївській, Одеській, Полтавській та Тернопільській областях. Щодо державного управління, то найнижчою є частка проміжного споживання у Житомирській області (20,9%) та м. Києві (20%), найвищою – в Івано-Франківській (32,8%) області та м. Севастополі (32%) [2, С.44-62, 65-83].

Критичним чинником відтворювального процесу української економіки є стан основних засобів, ступінь зношеності яких невинно зростає: із 43,7 % у 2000 р. до 83,5% у 2014 році. Особливо різко збільшилося значення цього показника у 2008 р. та 2010 р., відповідно на 8,6 %п. та 14,9%п. Найгірша ситуація щодо стану основних засобів у транспорті та зв'язку. Рівень їх зносу у 2014 році становить 97,9%, проти, наприклад, 50,5% у 2000 році та 60,5% у 2006 році. Друге місце за ступенем зношеності основних засобів займає промисловість – 60,3 %, проти 48,8% у 2000 році, за нею слідує будівництво (54,4%). Найменш зношеними є основні фонди в сфері операцій з нерухомим майном (36,2%) [3].

Серед регіонів України лідерами за ступенем зносу основних засобів є: Харківська (81,2 %), Кіровоградська (73,8 %), Вінницька (70,7 %) і Полтавська (70,1 %) області. У семи регіонах України знос основних засобів становив від 60 до 70 %, а саме Донецькій, Запорізькій, Львівській, Миколаївській, Сумській, Херсонській і Черкаській областях. Від 50 до 60 % зношених основних засобів є у Дніпропетровській, Житомирській, Закарпатській, Івано-Франківській, Луганській, Одеській, Рівненській, Хмельницькій і Чернігівській областях. Лише в чотирьох

регіонах основні засоби зношені менше ніж на половину, а саме у Волинській, Тернопільській, Чернівецькій областях та м. Севастополі. Слід також зазначити, що у всіх без виключення регіонах України впродовж 2000-2014 років прослідковується стійка тенденція до збільшення ступеня зносу основних засобів.

Однак, незважаючи на високий ступінь зношеності основних засобів, процес їх оновлення є дуже пасивним, а в більшості галузях економіки взагалі не відбувається. Основна причина такої ситуації – відсутність фінансових ресурсів на розробку та впровадження інноваційних технологій. Ще однією з причин є довгий термін окупності коштів, вкладених в нові технології, а за умови відсутності власних коштів і високих відсоткових ставок на кредитні ресурси цей процес ще більше гальмується. Значно гальмує також процес оновлення основних фондів недосконала амортизаційна політика.

Слід відзначити, що основним параметром відтворювального процесу, який визначає можливість оновлення основного капіталу та проведення структурних реформ, є капітальні інвестиції. Впродовж 2010-2012 років обсяг капітальних інвестицій зріс з 189061 млн грн до 293692 млн.грн., або на 55,3%. Збільшення капітальних інвестицій за цей період часу відбулося майже у всіх регіонах України, за виключенням Запорізької області. Однак починаючи з 2013 року в значній мірі через уповільнення динаміки економічного зростання, обсяг капітальних інвестицій починає щорічно скорочуватися. Так, у 2014 році обсяг капітальних інвестицій зменшився порівняно з попереднім роком на 18%, а саме з 267728 млн грн до 219419,9 млн грн. Така ситуація характерна для більшості регіонів України, за виключенням Волинської, Запорізької, Івано-Франківської, Сумської, Херсонської та Хмельницької областей. Більше ніж на половину скоротилися обсяги капітальних інвестицій в окупованих Донецькій та Луганській областях. За цей період часу більш ніж на чверть зменшився їх обсяг у Миколаївській та Чернівецькій областях. Поряд із зменшенням капітальних інвестицій збільшується і розрив між регіонами за їх обсягами. Так, диференціація між макс. і мін. обсягом капітальних інвестицій у 2014 році становила 40,2 рази (макс. м. Київ – 67832,6 млн грн, мін. – Чернівецька область – 1686,9 млн грн), проти 33,1 рази у 2013 році та 34,5 рази у 2010 році [4, С.5; 5, С.5].

Незмінними впродовж 2010-2014 років є 4 регіони – лідери за обсягами надходження

капітальних інвестицій. Так, у 2014 році понад 55% загального обсягу капітальних інвестицій в Україні зосереджено знову ж таки у Дніпропетровській, Донецькій, Київській областях та м. Києві. Від 3 до 4% загального обсягів інвестицій припадало на Львівську, Одеську, Полтавську, Харківську, Запорізьку та Івано-Франківську області. На Вінницьку та Луганську області припадало відповідно 2,6% та 2,4% загального обсягу капітальних інвестицій в Україні. В решти регіонах України їх частка є меншою ніж 2%.

Розглядаючи структуру освоєння капітальних інвестицій за видами матеріальних активів слід відзначити невідповідність обсягів і структурно-динамічних характеристик інвестиційних ресурсів потребам забезпечення розширеного відтворення основних засобів. Свідченням цього є те, що як загалом по Україні, так і в регіонах більше половини капітальних вкладень спрямовувались на нове та незавершене будівництво, а не в інноваційні технології та розробки, що зрештою поглиблювало технологічну відсталість економіки. Усе це призвело до високої витратності економіки, оскільки питома вага зносу основних засобів і надалі залишається критично високою.

Негативною тенденцією в процесах розширеного відтворення основних фондів є зменшення обсягів інвестицій у їх оновлення. Загалом по Україні обсяг капітальних інвестицій в оновлення основних фондів зменшився з 80971 млн грн у 2013 році до 68949 млн грн у 2014 році, або на 15%. Однак, у загальній структурі частка капітальних інвестицій на їх оновлення зростає, а саме з 31,5% у 2013 році до 32,5% загального обсягу капітальних інвестицій у 2014 році, що зумовлено насамперед зміною їх перерозподілу, а саме зменшення витрат на будівництво (рис.2).

Серед регіонів України лідерами за часткою капітальних інвестицій, що припадає на оновлення основних фондів, є Запорізька (51,5%), Кіровоградська (50,8%) та Луганська (57,1) області. Від 40 до 50% загального обсягу капітальних вкладень в регіоні на ці процеси припадає у Вінницькій, Донецькій, Дніпропетровській, Сумській, Черкаській та Чернігівській областях. Найменша частка капітальних інвестицій в оновлення основних фондів направлена у Чернівецькій області, а саме 16,7% їх загального обсягу. Із зменшенням обсягів капітальних інвестицій в оновлення основних фондів знижується також і міжрегіональна диференціація між ними з 56,7 разів у 2013 році до 55,9 разів у 2014 році.

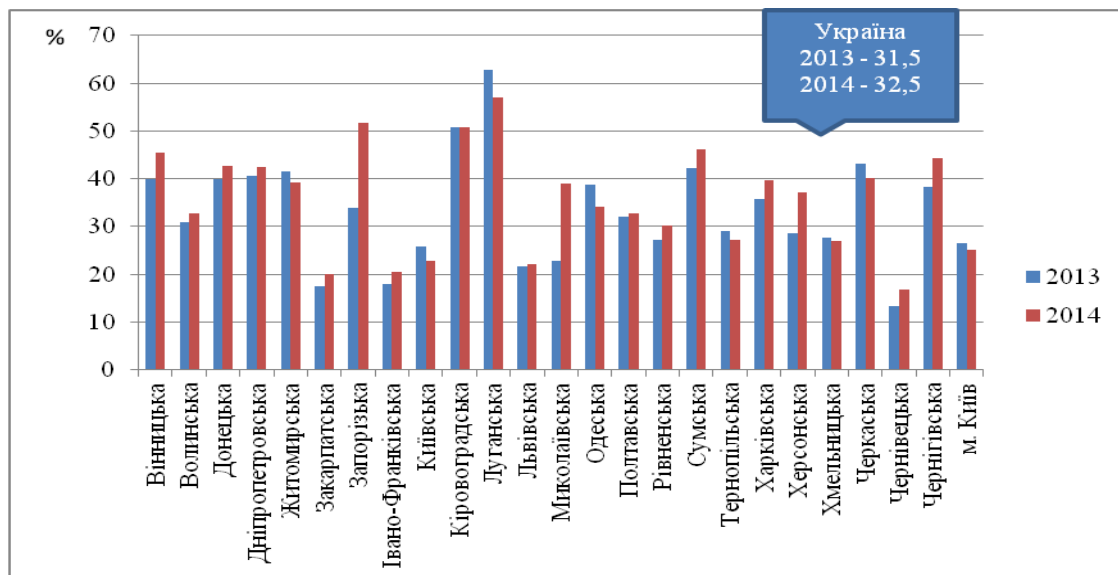


Рис. 2. Частка вкладених капітальних інвестицій в оновлення основних фондів в регіонах України у 2013-2014 роках [4, С.11; 5, С.11]

Розглядаючи структуру інвестицій за видами економічної діяльності слід відзначити, що ледве їх частка припадає на промисловість. У 2014 р. вона становила 39,3% загального обсягу інвестицій в економіці України. За нею слідує будівництво – 16,5%. В оптовій та роздрібній торгівлі зосереджено 10,1% капітальних інвестицій, на сільське господарство припадає 8,6% капітальних інвестицій, на транспорт – 7,1%, операції з нерухомим майном – 5,1%, фінансову та страхову діяльність – 2,8% тощо [5, С. 34-35].

Важливе значення для забезпечення відтворювальних процесів має вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень, яке здійснюється за рахунок власних і залучених коштів. Основною передумовою визначення оптимальної структури джерел фінансування є: можливі обсяги внутрішніх джерел фінансування капітальних вкладень; можливості залучення додаткових коштів, пов'язані із подорожчанням капітальних витрат. В Україні впродовж останніх років сформована стійка структура капітальних вкладень за джерелами фінансування. Структура власних джерел фінансування капітальних вкладень залежить від багатьох факторів: від оподаткування доходів підприємства; темпів зростання обсягів реалізації товарів та послуг; структури активів підприємства, а залучених – від стану ринку капіталу; відсоткової політики комерційних банків, сприятливого інвестиційного клімату в регіоні тощо.

На дуже низькому рівні в Україні перебуває такий відтворювальний ресурс, як амортизація, кошти якої призначені для формування капітальних вкладень. Суттєвим недоліком чинної амортизаційної системи є те, що вона не створює умов для оновлення основних фондів у найважливіших сферах економічної діяльності,

таких як обробна промисловість, транспорт, виробництво енергії, сільське господарство, де ступінь зносу основних засобів є одним з найвищих. Іншим недоліком є послаблення ролі амортизації як джерела інвестицій, оскільки спостерігається зниження частки власних коштів підприємств та організацій у структурі джерел фінансування інвестицій. Сучасна амортизаційна політика не формує у підприємств стимулів до впровадження наукових розробок. В Україні спостерігається тенденція до зниження інвестицій у нематеріальні активи у структурі капітальних інвестицій. Встановлюючи норму амортизації, порядок її нарахування та використання держава має регулювати темпи і характер виробництва в галузях, а саме за допомогою норми амортизації повинна формуватись швидкість знецінення, а через неї – швидкість оновлення основних фондів.

Українська амортизаційна система суттєво відрізняється від амортизаційних систем розвинутих країн, у яких досить часто для стимулювання впровадження найновіших засобів виробництва та технологій основні засоби прирівнюються до оборотних і витрати на їх придбання відносяться на витрати виробництва протягом одного року. Результатом неефективності амортизаційної політики є низька частка амортизації у структурі ВВП.

У більшості розвинутих країн світу амортизація є одним із основних важелів регулювання розширеного відтворення основних фондів вагомим чинником економічного зростання. У загальних обсягах капітальних інвестицій на неї припадає 65–70%. Нажаль в Україні за рахунок амортизаційних відрахувань формується лише 16,7% капітальних інвестицій. Серед регіонів України найбільший вклад у формування капітальних інвестицій має амортизація у Дніпропетровській (29,8%),

Запорізькій (28,3%), Рівненській (23,4%) та Харківській (32%) областях. Ще в 9 регіонах України цей показник є вищим за його середньоукраїнське значення. В 9-ти регіонах їх частка не сягає навіть 10% і коливається від 4,2% у Кіровоградській до 8,9% (Чернівецькій та Київській). Від 10,1% до 19,3% в інших 9-ти регіонах України. Дуже незначний вплив мають амортизаційні на формування капітальних інвестицій у Полтавській області (1,5%) [5, С. 7].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Слід відзначити, що основою економічного зростання є зниження частки проміжного споживання у валовому випуску на основі переорієнтації на виготовлення товарів з високою доданою вартістю. Відтворення основних фондів в регіонах має опиратися на науково обґрунтовану інвестиційну політику. Важливе значення для підвищення ефективності інвестиційної діяльності має поліпшення технологічної структури інвестицій внаслідок збільшення питомої ваги витрат на відтворення

активної частини основних фондів — машин та устаткування, а зменшення — на будівельно-монтажні роботи. Саме відсутність дієвих стимулів для активізації капітального інвестування у технологічне переобладнання виробництва призвела до критичного стану основних засобів у низці галузей економіки. Ще одним гальмом подолання цих негативних тенденцій є низький рівень інноваційної активності. Лише активізація інноваційного розвитку українських регіонів є однією з передумов зниження частки проміжних витрат у валовому випуску товарів та послуг та розвиток галузей економіки з високим рівнем ВДВ. Загалом серед основних напрямів удосконалення відтворювальної структури слід виділити модернізацію виробництва, технічне оновлення, зниження ресурсомісткості виробництва, зміну співвідношення між виробництвом засобів виробництва та предметів споживання на користь останнього, створення умов для інвестування тощо.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Валовий регіональний продукт за 2001-2009 роки: Статистичний збірник. – Київ.: Державний комітет статистики України, 2011. – 155с
2. Валовий регіональний продукт за 2013 рік: Статистичний збірник. – Київ.: Державна служба статистики України, 2014. – 79 с
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік. Статистичний бюлетень. – Київ.: Державна служба статистики України, 2014. – 43с.
5. Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік. Статистичний бюлетень. – Київ.: Державна служба статистики України, 2015. – 43с.

REFERENCES

1. State Statistics Service of Ukraine (2011) Valovyi rehionalnyi produkt za 2001-2009 roky [Gross regional product for the years 2001-2009]: (Statistical Yearbook). Kyiv. [in Ukrainian]
2. State Statistics Service of Ukraine (2015) Valovyi rehionalnyi produkt za 2013 rik. [Gross regional product for the years 2013]: (Statistical Yearbook). Kyiv. [in Ukrainian].
3. State Statistics Service of Ukraine (2015). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. State Statistics Service of Ukraine (2014). Kapitain'ni investytsiyi v Ukrayini za 2013 rik [Capital investment in Ukraine of 2013]. (Statistical Bulletin). Kyiv. [in Ukrainian].
5. State Statistics Service of Ukraine (2015). Kapitain'ni investytsiyi v Ukrayini za 2014 rik [Capital investment in Ukraine of 2014]. (Statistical Bulletin). Kyiv. [in Ukrainian].

Одержано 14.03.2016 р.

Пробоїв О.А.

ПРОБЛЕМИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО СТАТУСУ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Досліджено гео економічний статус України в глобальній економічній системі. Виявлено неконкурентоздатність вітчизняної економіки через дисбаланс усіх макроекономічних показників, відсутність належної інфраструктури, технологічну відсталість виробництва, низьку якість державних інституцій, високий рівень корупції, розвиток "тіньової" економіки, невиконання взятих на себе міжнародних зобов'язань, зволікання із проведенням реформ у податковій, бюджетній та судовій системі. Окреслено напрями проведення реформ для підвищення економічного статусу України в світі.

Ключові слова: гео економічний статус країни, глобальна економічна система, міжнародні рейтинги, глобальна конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. В сучасних умовах інтернаціоналізації та глобалізації господарського життя вагомим значення набуває питання конкурентоспроможності національних економічних систем, що визначає їх економічний статус у глобальному просторі. Сталий розвиток економіки будь-якої країни передбачає наявність сприятливого середовища для функціонування за умови нівелювання зовнішніх і внутрішніх негативних впливів, а також підвищення адаптивності до будь-яких змін й нарощування конкурентних переваг. Сучасні зміни в структурі світової економіки та міжнародних економічних зв'язках визначаються динамічним розвитком інтеграційних процесів й обумовлюються загостренням політичної ситуації в світі, а також виникненням військових конфліктів, що впливає не тільки на глобальну економічну безпеку, але й ставлять під сумнів існуючий геополітичний лад, посилює геополітичну розбалансованість світу, призводить до бурхливого розвитку націоналізму і фундаменталізму, зачіпає економічні інтереси багатьох країн.

Актуальною проблемою, що постає перед Україною, є покращення гео економічного статусу України в глобальній економічній системі завдяки проведенню реформ для подолання кризових явищ й обґрунтування напрямків підвищення національної конкурентоспроможності. Адже забезпечення конкурентоспроможності економіки є пріоритетним завданням будь-якої держави, яка дбає про місце на світовому ринку та своє економічне зростання, тому в умовах загострення міжнародної конкуренції держава повинна створювати умови для підвищення

власного гео економічного статусу в глобальній економічній системі, оскільки паралельно до цього зростатиме її авторитет й значимість в світовому співтоваристві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань геополітичного й гео економічного позиціонування України в світі присвячені праці таких відомих вчених і науковців: Б.Парахонського, А.Мельник, К.Кононенко, О.Вишневської, О.Дашевської, М.Малухи, В.Новикова, М.Поляруш та ін.

Однак не вирішеними залишаються проблеми, пов'язані з пошуком шляхів виходу із системної кризи й розробки ефективної моделі розвитку вітчизняної економіки, адже подальше погіршення макроекономічної ситуації впевнено веде країну до дефолту й зниження її міжнародних рейтингів. Саме тому ці питання потребують подальших досліджень й вимагають залучення до їх вирішення багатьох експертів.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є висвітлення питання гео економічного статусу України в глобальній економічній системі у контексті загострення політичної ситуації на тлі глибокої економічної кризи, що спричинила суттєве погіршення життєвого рівня населення, падіння світових рейтингів й втрату довіри у міжнародних організацій, для виявлення напрямів підвищення національної конкурентоспроможності.

Опис основного матеріалу дослідження. Економічний потенціал будь-якої країни характеризує можливості національної економіки виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти економічні потреби суспільства. Перераховані вище можливості забезпечують всі наявні в країні ресурси — виробничі, матеріальні, трудові, природні, фінансові, науково-технічні, інформаційні та ін.

Наша держава, маючи хороше геополітичне розташування й володіючи значним природно-ресурсним потенціалом (мінерально-

© **Пробоїв Ольга Анатоліївна**, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту THEU, тел.: +380990501578, e-mail: olga_probojiv@mail.ru

сировинними, земельно-грунтовими, агрокліматичними, водними, гідроенергетичними, біологічними (в т.ч. лісовими), природно-рекреаційними ресурсами), багатую історико-культурною спадщиною, сприятливими кліматичними умовами й родючими ґрунтами, характеризується недостатньо розвинутою економікою та нераціональним державним управлінням, що впродовж останніх років спричинило занепад багатьох галузей промисловості й зумовило глибоку системну кризу, яка на фоні політичних подій призвела до тотального зубожіння населення.

Ефективність використання економічного потенціалу в країні залежить від господарського механізму. Недосконалість останнього може призвести до нераціонального, малоефективного й витратного використання складових економічного потенціалу. Роль кожної держави в сучасному світі визначається, насамперед, її економічною могутністю, яка є наслідком реалізації економічного потенціалу. Економічна могутність країни в світі визначає її гео економічний статус у глобальній економічній системі, впливає на її роль і значення у сучасному світовому господарстві.

Україна, маючи достатній економічний потенціал для належного й достойного розвитку її економіки, не володіє відповідним господарським механізмом щодо його реалізації в умовах нестабільної політичної ситуації, тому макроекономічні показники й рівень життя населення не відповідає європейському рівню і тим критеріям, які повинні були б бути, враховуючи наявні ресурси, котрими володіє наша країна. Тому проблема підвищення світового рейтингу України вважається дуже актуальною, особливо для розробки економічної стратегії розвитку країни, яка б враховувала існуючі проблеми і протиріччя та шляхи їх подолання.

Оскільки Україна намагається бути активним учасником міжнародних економічних відносин та прагне побудувати конкурентоспроможну модель економіки, то аналіз позицій нашої держави у міжнародних рейтингах є надзвичайно важливим завданням для досягнення поставленої мети [5, с.1].

Під «конкурентоспроможністю національної економіки» слід розуміти здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх та зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, що проявляється у високому синергічному ефекті ресурсного, факторного й рейтингового підходів [4, с.1].

З точки зору ресурсного підходу до оцінки національної конкурентоспроможності слід враховувати рівень забезпеченості природними ресурсами, наявність сучасних технологій,

чисельність і кваліфікація людських ресурсів, наявність капіталу для інвестування.

Якщо розглядати національну конкурентоспроможність з точки зору факторного підходу, то потрібно урахувати ряд макроекономічних показників (ВВП, рівень споживання та нагромадження, експорт та імпорт товарів, величина зовнішнього боргу країни, дефіцит державного бюджету, рівень інфляції, рівень безробіття, індекс споживчих цін, реальний рівень доходів), які відображають динаміку зростання національної економіки, й виступають основними критеріями щодо визначення позиції країни на світових ринках.

З позиції рейтингового підходу до оцінки конкурентоспроможності національної економіки слід розглянути інтегральне відображення стану економіки за допомогою системи макропоказників на основі міжнародних рейтингів [4, с.1] (на кшталт експортного потенціалу, рівня цін, рівня життя, валових інвестицій, рівня інвестиційної привабливості, індексу економічної свободи, рівня корупції).

Потенціал глобальної конкурентоспроможності національної економіки визначають через систему показників, за допомогою яких з'ясовують місце країни у глобальному середовищі. Потенціал країни за глобальною конкурентоспроможністю оцінюють за методологією Всесвітнього економічного форуму, яка передбачає визначення індексу глобальної конкурентоспроможності країни та бізнесу.

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) кожного року публікує Звіт про глобальну конкурентоспроможність, в якому проходить оцінювання країн за такими параметрами, як якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку, конкурентоспроможність компаній та інноваційний потенціал. Місце України в глобальній економічній системі на основі індексу глобальної конкурентоспроможності продемонстровано у табл.1.

Враховуючи дані The Global Competitiveness Report 2014–2015, за індексом якості інституцій Україна займає 130 місце, за рівнем інфраструктури – 68, за макроекономічною стабільністю – 105, за здоров'ям і початковою освітою – 43, за вищою освітою і професійною підготовкою – 40, ефективністю ринку товарів і послуг – 112, за ефективністю ринку праці – 80, за розвиненістю фінансового ринку – 107, за технологічним рівнем – 85, за розміром ринку – 38, за конкурентоспроможністю компаній – 99, та

за інноваційним потенціалом – 81 [15, с. 16-19]. Як бачимо, рівень глобальної конкурентоспроможності вітчизняної економіки не є високим.

Таблиця 1
Ранжування країн за Індексом глобальної конкурентоспроможності*

Країна	GCR 2014-2015		GCR 2013-2014
	Позиція	Індекс	Позиція
Швейцарія	1	5,70	1
Сінгапур	2	5,65	2
США	3	5,54	5
Фінляндія	4	5,50	3
Німеччина	5	5,49	4
Японія	6	5,47	9
Нідерланди	8	5,45	8
Об'єднане Королівство	9	5,41	10
Швеція	10	5,41	6
Норвегія	11	5,35	11
ОАЕ	12	5,33	19
Канада	15	5,24	14
Катар	16	5,24	13
Бельгія	18	5,18	17
Люксембург	19	5,17	22
Франція	23	5,08	23
Китай	28	4,89	29
Чеська Республіка	37	4,53	46
Азербайджан	38	4,53	39
Польща	43	4,48	42
Російська Федерація	53	4,37	64
Румунія	59	4,30	76
Угорщина	60	4,28	63
Грузія	69	4,22	72
Словенія	70	4,22	62
Індія	71	4,21	60
Україна	76	4,14	84
Камбоджа	95	3,89	88
Бангладеш	109	3,72	110
Гана	111	3,71	114
Ефіопія	118	3,60	127
Єгипет	119	3,60	118
Нігерія	127	3,44	120
Чад	143	2,85	148

* Побудовано автором на основі даних World Economic Forum [15, с.13]

Найбільш проблемним питанням в Україні залишається якість інституцій. До чинників, що безпосередньо впливають на покращення інституційного середовища в Україні, на думку В.В. Новикова належать: етична поведінка компаній, захист прав власності, прозорість

ухвалення рішень урядом, незалежність судової системи, ефективність використання державного бюджету, захист прав інтелектуальної власності, довіра суспільства до політиків тощо [5, с.1].

Слід також відзначити неефективність та недостатній рівень розвитку фінансового ринку, низький рівень технологічної готовності й відсталість виробництва, складною є ситуація з забезпечення макроекономічної стабільності й врегулювання політичної ситуації, що у сукупності негативно впливає на конкурентоспроможність українських компаній у глобальному вимірі.

Україна має незначний інноваційний потенціал на фоні достатньо пристойного рівня вищої освіти та професійної підготовки через незацікавленість усіх гілок влади у розробці й втіленні інновацій в різних сферах народного господарства та через відсутність державних програм підтримки наукових винаходів й розробок, а також у зв'язку з небажанням втілювати «ноу-хау» через присутні корупційні схеми «відмивання» грошей. Це стає важливою перешкодою для нашої держави, оскільки застарілі технології й неконкурентоспроможна продукція не можуть завоювати зарубіжні ринки й сприяти нарощуванню експортного потенціалу нашої країни, а тому негативно впливають на стан її платіжного балансу та інші макроекономічні показники.

Суттєво впливає на гармонійний розвиток економіки рівень корупції серед державних службовців та політиків. Громадська організація Transparency International (Берлін, Німеччина) проводить дослідження й визначає Індекс сприйняття корупції (ІСК), аналізуючи тенденції поширення корупції в світі для визначення шляхів подолання цього негативного явища. ІСК оцінює країни по шкалі від 0 до 100 балів, при цьому нуль характеризує найвищий рівень сприйняття корупції, а 100 – відсутність корупції. За даними цієї організації, в Україні індекс сприйняття корупції становить 26, тобто є надзвичайно високим, і вона посідає 142 позицію в світі [10, с.1].

На думку В.В. Новикова, найбільш корумпованими інституціями є судочинство, правоохоронні органи та політичні партії, найменш корумпованими – релігійні організації. Майже 30% респондентів стикалися з проявом корупції у повсякденному житті при отриманні різного роду послуг. 70% респондентів вважають антикорупційні заходи держави неефективними, а 82% переконані, що в майбутньому ситуація не зміниться або навіть погіршиться [5, с.1].

Світовий економічний форум розробив ще один рейтинг – Глобальний звіт з інформаційних технологій (The Global Information Technology Report), який починаючи з 2002 року щорічно

видається Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum). Україна цього року посіла 71 позицію серед 143 країн світу у рейтингу за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Зазначений індекс оцінює розвиненість інфраструктури, регулювання і кон'юнктуру ринку, готовність та глибину використання людьми, бізнесом та урядами інформаційно-комунікаційних технологій. За основу

рейтингової оцінки береться Індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index), що визначає рівень розвитку ІКТ у країнах світу. Він складається з чотирьох субіндексів – наявність умов для розвитку ІКТ; готовність до використання; вплив розподілених за складовими (індикаторами), які характеризують роль уряду, бізнесу і суспільства у формуванні середовища для розвитку ІКТ (рис.1).

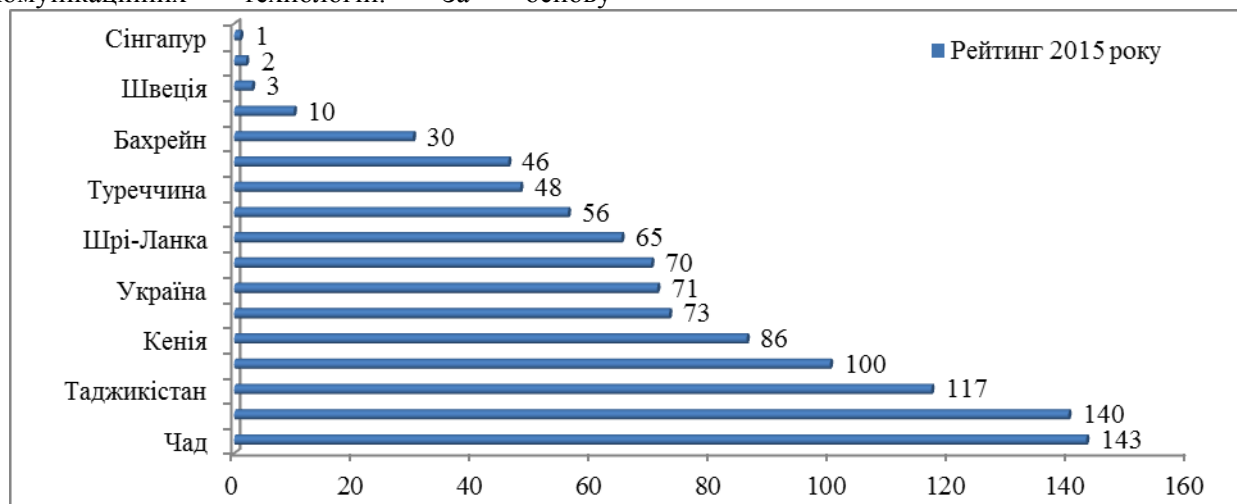


Рис.1. Рейтингова оцінка України та деяких країн світу за Індексом мережевої готовності*

* Побудовано автором на основі джерела [8, с.1]

Отже, аналізуючи позицію України за вищевказаним індексом, наша держава посідає 71 позицію, пропускаючи вперед таких "технологічних лідерів", як Тринідад і Табаго, Мексику, Молдову, Таїланд, Шрі-Ланку, Колумбію, Монголію, Уругвай тощо. Причиною досить низьких позицій України у світовому рейтингу поточного року є, передусім, відставання за складовими, що характеризують політичне і регуляторне середовище – 122 позиція та низький рівень використання ІКТ урядом – 124 позиція [16, с. 8].

Фактором, що стримує розвиток ІКТ у нашій країні є прогалини судової системи, про що свідчить 139 позиція за оцінкою незалежності судів, та 131 – за легкістю оскарження дій уряду приватним бізнесом. Крім того, 136 місце України у світовому рейтингу вказує на відсутність в уряді чіткого плану впровадження і використання ІКТ для підвищення рівня конкурентоспроможності країни.

Іншим важливим світовим індексом, що характеризує місце країни у сучасній глобальній економічній системі та демонструє, наскільки економіка тієї чи іншої держави відповідає ліберальним принципам, є Індекс економічної свободи, який аналізується щорічно The Heritage Foundation разом із журналом The Wall Street

Journal і на його основі складаються рейтинги країн.

Економіка України у 2015 році була оцінена фахівцями The Heritage Foundation за ІЕС на рівні 46,8%, що відповідає 162-му місцю у світі серед 186 досліджених країн. Відповідно, Україна відноситься до групи країн із репресованою економічною системою [15, с.1].

Нещодавно Світовий банк і Міжнародна фінансова корпорація (IFC) опублікував результати дослідження з ведення бізнесу (Doing Business-2015). У звіті розглядаються норми регулювання, які сприяють або перешкоджають розвитку бізнесу, які відповідають 11 етапам життєвого циклу компаній (створення організації, отримання кредитів, оподаткування і так далі). Україна в поточному році опустилася в міжнародному рейтингу на 96-у позицію з показником 61,52 та опинилась між Філіппінами та Багамськими Островами [11, с.4]. Водночас, за легкістю розпочинання бізнесу, процедурою отримання дозволів на будівництво та реєстрацію майна, за сприянням у отриманні кредитів й рівнем захисту прав інвесторів, сплатою податків і забезпеченням контрактів, Україна знаходиться на рівні відсталих країн «третього світу», так як її випереджають такі країни, як Гана, Марокко, Монголія, Гватемала, Ботсвана, Тринідад і Тобаго (табл.2).

Рейтинг країн за Індексом легкості ведення бізнесу*

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	Країна
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	 Сінгапур
2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	 Нова Зеландія
3	2	2	2	2	3	3	4	4	4	 Гонконг
4	5	5	5	6	6	5	5	6	6	 Данія
5	7	8	8	16	19	23	22	19	20	 Південна Корея
7	4	4	4	5	4	4	3	3	3	 США
8	10	7	7	4	5	6	6	5	5	 Велика Британія
15	8	9	9	12	11	16	20	38	98	 Грузія
32	45	55	62	70	72	72	71	64	56	 Польща
44	75	65	64	63	74	66	66	68	59	 Чехія
57	63	58	69	68	58	82	115	122	107	 Білорусь
62	92	112	120	123	120	118	111	107	95	 Росія
63	78	83	81	90	94	108	92	84	69	 Молдова
70	67	64	63	67	92	87	83	100	88	 Гана
71	87	97	94	114	128	130	129	115	102	 Марокко
72	76	76	86	73	60	56	56	60	52	 Монголія
73	79	93	97	101	110	117	116	111	101	 Гватемала
74	56	59	54	52	45	39	53	48	40	 Ботсвана
79	66	69	68	97	81	78	70	67	..	 Тринідад і Тобаго
95	108	138	136	148	144	141	135	129	113	 Філіппіни
96	112	137	152	145	142	146	144	138	124	 Україна
97	84	77	85	77	68	59	51	 Багамські Острови
111	83	94	84	76	90	99	101	90	73	 Замбія
112	128	109	110	94	106	116	125	143	126	 Єгипет
128	110	107	105	83	85	85	74	69	61	 Пакистан
132	125	127	111	104	107	111	110	99	93	 Ефіопія
170	147	131	133	137	125	121	114	106	106	 Нігерія
183	164	168	160	167	160	168	161	151	135	 Афганістан
185	189	184	183	183	178	176	176	169	149	 Чад

* Побудовано автором на основі джерела [11, с.4]

The Wall Street Journal та американський консервативний мозковий центр The Heritage Foundation аналізують Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom) різних країн світу й складають рейтинг. Україна у цьому рейтингу займає останнє місце в Європі (серед 43-х країн) і з показником 46,9 опиняється поряд з такими країнами «третього світу» з репресованою економікою, як Бірма, Еквадор, Болівія і Соломонові Острови, Конго, Чад - і «гордо» посідає 162 сходинку [9, с.1]. Серед негативних тенденцій в Україні і інших репресивних економіках автори рейтингу віднесли такі чинники: структурні обмеження; політичну нестабільність; втручання з боку держави у приватний сектор; загрозу експропріації; нерозвиненість фінансового

сектору; непрозору нормативно-правова базу; бюджетний дефіцит; високий рівень корупції (табл.3).

Щоб оцінити, наскільки добре живеться кожному мешканцю країни, треба взяти на озброєння Індекс якості життя (International Living's Quality of Life Index). Експерти при побудові рейтингу і оцінюванні рівня якості життя враховують такі чинники: прожитковий мінімум, рівень культури та дозвілля, рівень цін, стан навколишнього середовища, розвиненість інфраструктури (транспорт, дороги, інтернет тощо), клімат, безпеку і ризики, рівень свободи та здоров'я мешканців. Згідно зазначеного рейтингу, Україна посідає 52 позицію із 56, пропускаючи Індію, Бразилію, Китай, Іран, Пакистан, Єгипет та ін. [13, с.1].

Таблиця 3

Місце України в глобальному середовищі*

№ п/п	Назва країни	Критерії (індекси)				
		Index of Economic Freedom (Індекс економічної свободи)	International Living's Quality of Life Index (Індекс якості життя)	Corruption Perceptions Index (Індекс корупції)	Global Cities Index (Індекс глобальних міст)	The Failed States Index (Рейтинг недієздатних держав)
1	США	76,2	7,615	74	61,7	35,3
2	Великобританія	75,8	6,917	78	58,1	33,4
3	Франція	62,5	7,084	69	52,3	33,7
4	Німеччина	73,8	7,048	79	29,4	28,1
5	ОАЕ	72,4	5,899	70	26,3	46,2
6	Болгарія	66,8	6,162	43	-	55,4
7	Пакистан	55,6	5,229	29	6,9	102,9
8	Перу	67,7	6,216	38	13,6	71,9
9	Ліберія	52,7	-	37	-	97,3
10	Китай	52,7	6,083	36	35,1	76,4
11	Болівія	46,8	5,492	35	-	78,0
12	Україна	46,9	5,032	26	-	76,3

* Побудовано автором на основі даних [9], [10], [12], [13], [14]

Нещодавно консалтингова фірма А.Т. Kearney, мозковий центр The Chicago Council on Global Affairs, спільно з журналом Foreign Policy опублікували Індекс глобальних міст (Global Cities Index). Цей індекс оцінює ділову активність, людські ресурси, обмін інформацією, культурний досвід та політичну взаємодію мегаполісів світу. З мегаполісів пострадянського простору до рейтингу потрапила лише Москва - і отримала 17-е місце за результатами 2014 року. Експерти вирішили, що Найробі (Кенія), Карачі (Пакистан), Касабланка (Марокко), Аддис-Абеба (Ефіопія) та Лагос (Нігерія) мали більші права для індексації, ніж Київ [12, с.1].

Американський журнал Foreign Policy оцінює рівень недієздатності держав (The Failed States Index) і оприлюднює рейтинги проблемних країн, враховуючи дотримання прав людини, демографічний тиск, рівень міграції й наявність біженців, економічний спад, зовнішні втручання, безпеку тощо. Україна за даними рейтингу посідає 84 позицію з показником 76,3 серед групи небезпечних країн «третього світу», межуючи за рівнем небезпеки з Йорданією, Фіджі, Еквадором, Тунісом, Марокко [14, с.1]. Проте, враховуючи безгосподарність й неконтрольованість економічної ситуації в країні, яка знаходиться на межі економічного колапсу, Україна має усі шанси потрапити з небезпечних "країни третього світу" до переліку найбільш недієздатних держав.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проаналізувавши міжнародні рейтинги й визначивши місце України в глобальній економічній системі, можемо зробити висновки, що Україна є не конкурентоспроможною державою. Індекс економічної

свободи є одним із найнижчих показників серед усіх держав світу, індекс якості життя є найнижчим серед європейських країн, в той час, коли індекс корупції б'є рекорди й знаходиться на рівні слаборозвинутих африканських країн. За індексом недієздатних держав Україна входить до групи "Warning", що означає попередження про небезпеку входження до цієї групи.

Тобто, як вважає В.В. Новиков, незважаючи на значний природний, інтелектуальний та інноваційний потенціал, Україна не використовує власні конкурентні переваги у зв'язку з відсутністю належної інфраструктури та технологічною відсталістю виробництва, низькою якістю державних інституцій та високим рівнем корупції тощо [5, с.1].

Корумпованість всіх шаблів державного управління й бюрократизація сфери економічного регулювання, незахищеність економічних інтересів суб'єктів господарювання практично зводять нанівець можливість створення конкурентного ринку в Україні. Непривабливий імідж України, який сформувався в світі у зв'язку з високим рівнем злочинності, розвитком "тіньової" економіки, невиконанням взятих на себе міжнародних зобов'язань, розкраданням бюджетних коштів, зволіканням із проведенням економічних реформ у податковій, бюджетній та судовій системі, знищує бажання підприємців організувати свою діяльність на вітчизняному ринку й відлякує іноземних інвесторів, що поглиблює економічну кризу і загрожує дефолтом.

Враховуючи дані міжнародних рейтингів, можна стверджувати, що країни-лідери з конкурентоздатними економіками, котрі займають найвищі позиції в глобальній економічній системі, характеризуються:

відкритою ринковою системою, вільним ціноутворенням, низькими митними бар'єрами й податковою базою; переважанням приватної власності; ефективним державним управлінням з низьким рівнем корупції; прозорими суспільними та фінансовими інститутами; стабільною керованою політичною ситуацією; дотриманням законів і незалежною судовою системою [1, с.7].

Для підвищення міжнародного економічного статусу України в глобальній економічній системі слід втілити ряд заходів: 1. розробити реальну стратегію побудови конкурентоспроможної моделі економіки з втіленням реформ у всіх сферах суспільного життя, які були б спрямовані на створення сприятливого середовища ведення бізнесу й залучення інвестицій, покращували б життєвий рівень й добробут населення, а не приводили до «згортання» бізнесу, відтоку іноземних інвестицій, тотального зубожіння населення; 2. забезпечити відповідні організаційно-правові умови функціонування бізнесу, що стосуються спрощення системи реєстрації, ліцензування та звітності, розробка законодавчої бази щодо захисту прав власності; 3. стимулювати приплив вітчизняних та іноземних інвестицій в стратегічні для України галузі економіки шляхом підвищення інвестиційної привабливості, зниження податкового тиску, ліквідації корупційних схем у сфері державних закупівель й тендерів, а також подолання хабарництва у органах державного управління; 4. активізувати діяльність державних органів та підприємницьких структур щодо розвитку такої інфраструктури в Україні, яка б відповідала міжнародним вимогам; 5. підтримувати й

заохочувати інноваційні проекти, фінансувати гранди науково-дослідницьким інститутам та організаціям у важливих для економіки України сферах, сприяти не лише дослідницько-пошуковій роботі, але максимально отримувати вигоду від впровадження й реалізації винаходів, надаючи при цьому безпроцентні пільгові позики суб'єктам, які втілюють ноу-хау у виробничі процеси; 6. сприяти всебічному розвитку людського капіталу та підвищувати мотивацію щодо зростання фаховості трудових ресурсів, запобігати витоку талановитих розробників; 7. переглянути державні стандарти й технічні умови на предмет їх відповідності міжнародним стандартам якості, стимулювати запровадження сучасного комплексу систем управління якістю, так як висока якість вітчизняної продукції сприятиме створенню позитивного іміджу України на міжнародних ринках; 8. запобігати диспаритетності між цінами на внутрішньому ринку та світовими цінами на товари і послуги в умовах вибору курсу на євроінтеграцію, а також запровадити сучасний інструментарій захисту внутрішнього ринку для відстоювання інтересів національних виробників.

Подальші дослідження в зазначеному напрямку слід присвятити перспективам розвитку вітчизняної економіки в контексті формування позитивної динаміки макроекономічних показників, що є суттєвим фактором створення сприятливих умов для подолання системної кризи, нарощування виробництва й зростання чистого експорту як визначальних чинників економічного зростання країни та підвищення її економічного статусу в глобальній економічній системі в майбутньому.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вишнеvsька О.М. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації [Текст] / О.М. Вишнеvsька // Економіка харчової промисловості. – 2009. – № 4. – С. 5–8.
2. Дашевська, О.В. Шляхи підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки України [Текст] / О.В. Дашевська // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2009. – Вип. 28, Ч. 2. – С. 65–70.
3. Малуха М. Світові рейтинги свідчать: Україна – відстала держава "третього світу" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://infocorn.org.ua/materials/articles/Svitovi_reytingi_svidchat_Ukraina_%E2%80%93_vidstala_derzhava_tretogo_svitu/46165.
4. Мельник А.Ф. Конкурентоспроможність національної економіки у світовому господарстві: суть та основні підходи до оцінювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/22182-127-konkurentospromojnst-natsionalno-ekonomki-u-svtovomu-gospodarstv-sut-ta-osnovn-pdhodi-dotsnyuvannya.html>.
5. Новиков В.В. Конкурентоспроможність України у сучасних міжнародних економічних відносинах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=604>.
6. Поляруш М.М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності економічної системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=72770>.
7. Пробоїв О.А. Економічний колапс на тлі загострення політичної ситуації в Україні [Текст] / О.А.Пробоїв // Науковий Вісник Херсонського державного університету. – Херсон: ХДУ, 2015. – Вип.Х: Екон. науки. Ч.4. – 202с. – С.9-12.
8. Рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/riven-rozvytku-informaciyno-komunikacijnyh-tehnologiy-v-ukrayini-ta-sviti>.

9. 2016: Index of economic freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>.
10. Corruption perceptions index 2014: results [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.transparency.org/cpi2014/results>.
11. Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency [Електронний ресурс] // A World Bank Group Flagship Report. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/20483/DB15-Full-Report.pdf?sequence=1>.
12. Global Cities, Present and Future [Електронний ресурс] // A.T. Kearney. – Режим доступу: <https://www.atkearney.com/research-studies/global-cities-index/2014>.
13. Quality of Life Index for Country 2016 [Електронний ресурс] // NUMBEO. – Режим доступу: http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp.
14. The failed states index 2015 [Електронний ресурс] // The Fund for Peace. – Режим доступу: <http://library.fundforpeace.org/library/fragilestatesindex-2015.pdf>.
15. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Competitiveness_Report_2014-15.pdf.
16. The Global Information Technology Report 2015 [Електронний ресурс] // World Economic Forum and INSEAD. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf.

REFERENCES

1. Vyshnevskaya, O. M. (2009). Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Competitiveness of the Ukrainian economy in globalization]. *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, 4, 5–8 [in Ukrainian].
2. Dashevskaya, O.V. (2009). Shliakhy pidvyshchennia mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky Ukrainy [The ways of increasing Ukraine's international economic competitiveness]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ekonomika*, 28 (2), 65–70 [in Ukrainian].
3. Malukha M. Svitovi reitynhy svidchat: Ukraina – vidstala derzhava "tretoho svitu" [The world ratings show that Ukraine is a less developed state of the "third world"]. http://infocorn.org.ua/materials/articles/Svitovi_reytingi_svidchat_Ukraina_%E2%80%93vidstala_derzhava_tretogo_s_vitu/46165 [in Ukrainian].
4. Melnyk A.F. Konkurentospromozhnist natsionalnoi ekonomiky u svitovomu hospodarstvi: sut ta osnovni pidkhody do otsiniuvannia [Competitiveness of the national economy in the global economy: essence and basic approaches of competitiveness assessment]. westudents.com.ua. Retrieved from <http://westudents.com.ua/glavy/22182-127-konkurentospromojnst-natsionalno-ekonomki-u-svtovomu-gospodarstv-sut-ta-osnovn-pdhodi-do-otsnyuvannya.html> [in Ukrainian].
5. Novykov V.V. Konkurentospromozhnist Ukrainy u suchasnykh mizhnarodnykh ekonomichnykh vidnosynakh [Ukraine's competitiveness in modern international economic environment]. www.economy.nayka.com.ua. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=604> [in Ukrainian].
6. Poliarush M.M. Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ekonomichnoi systemy Ukrainy [The ways to increase the competitiveness of Ukraine's economic system]. nauka.kushnir.mk.ua. Retrieved from <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=72770> [in Ukrainian].
7. Proboiv, O.A. (2015). Ekonomichni kolaps na tli zahostrennia politychnoi sytuatsii v Ukraini [Economic collapse on the background of political situation aggravation in Ukraine]. *Kherson: Naukovyi Visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu, X: Ekon. Nauky* (4), 9-12 [in Ukrainian].
8. Riven rozvytku informatsiino-komunikatsiinykh tekhnologii v Ukraini ta sviti [Information-communication development levels in Ukraine and the world]. (n.d.). edclub.com.ua. Retrieved from <http://edclub.com.ua/analitika/riven-rozvytku-informatsiino-komunikatsiinykh-tehnologiy-v-ukrayini-ta-sviti> [in Ukrainian].
9. 2016: Index of economic freedom. (n.d.). www.heritage.org. Retrieved from <http://www.heritage.org/index/ranking> [in English].
10. Corruption perceptions index 2014: results. (n.d.). www.transparency.org. Retrieved from <https://www.transparency.org/cpi2014/results> [in English].
11. Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency. A World Bank Group Flagship Report. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/20483/DB15-Full-Report.pdf?sequence=1> [in English].
12. Global Cities, Present and Future. A.T. Kearney. Retrieved from <https://www.atkearney.com/research-studies/global-cities-index/2014> [in English].
13. Quality of Life Index for Country 2016. NUMBEO. Retrieved from http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp [in English].
14. The failed states index 2015. The Fund for Peace. Retrieved from <http://library.fundforpeace.org/library/fragilestatesindex-2015.pdf> [in English].
15. The Global Competitiveness Report 2014–2015. (n.d.). www3.weforum.org. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Competitiveness_Report_2014-15.pdf [in English].
16. The Global Information Technology Report 2015. World Economic Forum and INSEAD. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf [in English].

Стеблій Г.Я., Стасишин А.В., Калинець К.С.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджується незаперечна єдність більшості основних сучасних економічних шкіл і теорій, що визнають необхідність державного регулювання. Аналізується успішність інструментів державного втручання в ринковий механізм через призму фіскальної і монетарної політики, теоретико-методологічну платформу яких формують дві наукові концепції - кейнсіанство і монетаризм. Останні відрізняються не так за суттю, як за формами державного впливу на національну економіку. Дискусійні питання між ними дозволяє розв'язати теорія «великого неокласичного синтезу».

Ключові слова: держава, економічний інструментарій, кейнсіанство, макроекономіка, монетаризм, монетарна політика, теорія неокласичного синтезу, фіскальна політика.

Постановка проблеми. Державне регулювання як цілеспрямований процес управлінського впливу уряду на окремі сегменти внутрішнього і зовнішнього ринків за допомогою макро- і мікроекономічних інструментів закладено в основу оптимальної моделі ринкової економіки розвинутих країн. Проте як, коли і які саме інструменти впливу є найбільш успішними, - усі ці концептуальні питання й надалі залишаються дискусійними в економічній науці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує актуальність форм державного регулювання національної економіки стосовно ефективного їх використання у світовій та вітчизняній господарській практиці. Ця проблема розглядається у працях В.Гесця, А.Гальчинського, П.Єщенка, М.Мариненка, В.Міщенко, Ф.Мишкіна, С.Панчишина, П.Семюелсона, А.Стасишина, Г.Стеблій, А.Чухна та ін. Однак, ряд питань і надалі залишаються дискусійними. Зокрема, подальшого дослідження у даному напрямку потребує наукове обґрунтування змішаного регулювання економікою на основі фіскальної і монетарної політик, яке зможе оптимально поєднувати взаємодію регулятивних сил ринку і держави, що дозволить зрівноважити сукупний попит і сукупну пропозицію та забезпечить подолання асиметричності концепції ефективного попиту кейнсіанців і концепції грошового феномену інфляції монетаристів.

© **Стеблій Галина Ярославівна**, к.е.н., професор, професор кафедри економічної теорії Львівського навчально-наукового інституту, ДВНЗ «Університет банківської справи»

Стасишин Андрій Васильович, к.е.н., доцент, декан факультету управління фінансами та бізнесу, Львівський національний університет імені Івана Франка

Калинець Катерина Сергіївна, к.е.н., доцент кафедри економіки та управління персоналом Львівського навчально-наукового інституту, ДВНЗ «Університет банківської справи»

Формулювання цілей статті. Ціль наукової статті – це узагальнення теоретичних і практичних досягнень наукових концепцій кейнсіанства і монетаризму, що формують теоретико-методологічну основу фіскальної та монетарної політик щодо форм державного впливу на національну економіку.

Опис основного матеріалу дослідження. Ринкова економічна система функціонує завдяки механізму макроекономічного регулювання, в якому ключовим елементом є держава. Остання концентрує законодавчу, виконавчу та судову влади і санкціонує існування всієї решти недержавних інститутів. Вона виконує низку соціальних і економічних функцій, забезпечуючи правову базу економічної діяльності, захист конкуренції, справедливий розподіл і перерозподіл доходів, контроль за рівнем зайнятості та інфляції, розбудову інфраструктури, стабілізацію економіки, стимулювання економічного зростання тощо. Для впливу на національну економіку держава використовує різноманітний інструментарій. Економісти виділяють дві принципово відмінні групи таких інструментів: правові (чи адміністративні) та економічні.

Економічний інструментарій державного регулювання включає, насамперед, державний бюджет з його податками і видатками та пропозицію грошей, яка регулюється обліковою ставкою, нормою резервування, операціями на відкритому ринку. Нині економісти в своїй більшості виділяють два основні види економічного інструментарію – фіскальну та монетарну політику, теоретико-методологічну основу яких формують, в основному, дві потужні наукові конструкції – кейнсіанство і монетаризм.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика – один з основних видів макроекономічної політики, що пов'язана із державним бюджетом. Вона передбачає цілеспрямоване регулювання податків і урядових видатків, як своїх головних знарядь, для досягнення повної зайнятості чи

зниження рівня інфляції. Загалом, функції фіскальної політики зводяться до фінансування коштами державних закупівель товарів і послуг, регулювання обсягів національного виробництва через сферу інвестування, регулювання інфляції, перерозподіл доходів і соціальний захист населення [2, с. 243 - 244].

Основні положення фіскальної політики були запропоновані англійським економістом Дж.М.Кейнсом, праця якого «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.) прирівнюється за впливом на економічну політику з «Капіталом» К.Маркса і «Багатством народів» А.Сміта. Зокрема, П.Семюелсон і В.Нордгауз в підручнику «Економікс» зазначають, що А.Сміт, К.Маркс і Дж.Кейнс – це три з багатьох мислителів, які сформували економічну теорію і зробили її життєздатною. Саме Дж.М.Кейнса прийнято вважати основоположником макроекономіки, ідеї якого справили глибокий вплив на подальший розвиток економічної теорії і на економічну політику. Він вперше висунув тезу про те, що ринкова рівновага в національній економіці може досягатися і за неповної зайнятості. А для усунення останньої необхідне втручання держави шляхом стимулювання сукупного попиту.

Теорія Дж.М.Кейнса спиралась на два основні підходи до регулювання національної економіки. Перший зводився до того, що вільне ринкове «плавання» підприємців у масштабах цілої державно-оформленої економіки спричинило серйозні кризові потрясіння і тривалу стагнацію, тому держава мала втручатися в економіку за допомогою непрямих методів регулювання – кредитно-грошового та бюджетно-податкового механізмів. Другий підхід передбачав, що держава має впливати на платоспроможний попит, який забезпечує зростання пропозиції, і, відповідно, виробництва за умови неповної зайнятості. «Попит створює пропозицію», – стверджують кейнсіанці на відміну від відомого Закону Сея – «Пропозиція творить попит» [4, с. 158]. Згідно теорії Дж.М.Кейнса основними чинниками регулювання економіки є антикризова державна політика і фінансовий контроль.

Варто зазначити, що кейнсіанська теорія управління сукупним попитом домінувала в практиці економічного розвитку США та деяких інших країн аж до початку 80-х років ХХ ст. Метою кейнсіанської бюджетної стратегії було забезпечення повної зайнятості та високих темпів економічного зростання. По суті, кейнсіанці заперечували всеохоплюючу регулятивну роль ринку, вважаючи, що її має виконувати держава і великі господарські об'єднання. Однак практика засвідчила:

державне втручання в економіку дає позитивні результати, але повністю уникнути спадів виробництва, безробіття, інфляції – не може. Саме це стало причиною реанімації поглядів кейнсіанців щодо ролі держави в економіці. Це спричинило появу праць таких економістів, як Е.Домар, Д.Харрод, Д.Хамберг, А.Хансен та інші, які стали представниками неокейнсіанської теорії економічного зростання [8, с. 246]. Важливим інструментом даної теорії стає метод маневрування державними видатками залежно від економічної кон'юнктури, що дозволяє забезпечити повну зайнятість робочої сили у тривалій перспективі та стабільність темпів економічного розвитку.

У 70-х роках ХХ століття в неокласичному напрямі економічної науки виникла школа неоконсерватизму, яка передбачала відродження ринкового саморегулювання і стимулювання приватного підприємництва. Вона була представлена трьома науковими теоріями: 1) монетаризмом (Чиказька школа на чолі з Мілтоном Фрідменом), представники якого акцентують на тому, що всі значні зміни в господарському житті пов'язані передовсім з емісією грошей, тобто зі змінами в кількості грошей в національній економіці; 2) теорією раціональних сподівань (наукова школа, яка сформувалась у 1970–1980-х роках, а найвідомішим її представником є Роберт Лукас). Згідно цієї теорії макроекономічна політика не може вплинути на реальні економічні змінні; 3) теорією «економіки пропозиції», що звертає увагу на стимулювання приватної ініціативи і підприємництва та звуження втручання держави в господарське життя [1, с. 42].

Особливе місце серед цих трьох теорій посідає монетаризм, який став реакцією на тривале ігнорування економічною наукою грошових факторів і їхнього впливу на розвиток інфляційних процесів. Зокрема, М.Фрідмен доводить, що циклічність економічного розвитку має грошову природу, а саме зростання грошової маси в обігу провокує інфляцію. Тому грошова сфера і пропозиція грошей повинні бути основними об'єктами державного контролю. На його думку інфляція – це грошовий феномен, а її основною причиною є форсована емісія грошей. Усі решта причини інфляції, як наприклад, політика дефіцитного фінансування, контроль за ставкою процента, кредитна експансія та заходи держави щодо соціального забезпечення за рахунок прогресивного оподаткування, на його думку, є похідними від емісії грошей, або такими, що потребують додаткової емісії.

Конкретною формою реалізації монетаризму нині можемо вважати проведення монетарної, або грошово-кредитної політики чи політики управління пропозицією грошей. Остання є

сукупністю заходів, за допомогою яких здійснюється вплив на стан грошового обігу і кредитної сфери з метою контролю і регулювання пропозиції грошей, процентних ставок, ринків капіталу тощо. Грошова маса змінюється в результаті операцій центрального банку, комерційних банків і рішень суб'єктів фізичного (виробничого) сектора економіки. Монетарна політика, поряд із фіскальною, а також структурною, зовнішньоекономічною, валютною та іншими, є одним із елементів стабілізаційної чи антициклічної макроекономічної політики, спрямованої на вирівнювання економічних коливань. Економісти-практики, а особливо урядові політики, часто називають монетарну політику м'якою диктатурою, і ось чому: монетаристи, тобто прихильники монетарної теорії, визначають монетарні методи впливу на національну економіку як головні і єдині. Вони наполягають на їх виключній ефективності порівняно з іншими методами, зокрема фіскальними [6, с. 137 – 138].

Враховуючи, що погляди кейнсіанців і монетаристів формувалися за різних історичних умов, то суперечності між ними виникли не стільки за суттю, оскільки цілі в обох сторін досить схожі, як за формою, так як відрізняються здебільшого засобами досягнення цих цілей. Кейнсіанці в якості головного знаряддя впливу на національну економіку обрали інструменти фіскальної політики. Таким чином, основним предметом дискусії стало питання: хто і як має керувати економікою.

У найзагальнішому вигляді розбіжність у поглядах монетаристів і кейнсіанців можна сформулювати так: монетаристи переконані, що “великого брата” (так вони називають уряд) треба боятися, тому краще звести його вплив до мінімуму, керуючи національною економікою за допомогою монетарних інструментів; кейнсіанці ж кажуть, що “великого брата” треба вміло використовувати, впливаючи на стабілізаційні цілі через фіскальні важелі, а саме податки та урядові видатки.

Докладніше, кейнсіанці, критикуючи монетаристів, вважають, що зміна грошової пропозиції обумовлює зміну норми позикового відсотка, а останній впливає на граничну ефективність капіталовкладень і на обсяг інвестицій. Зміна ж інвестиційних видатків призводить до зміни сукупного попиту, а це впливає на обсяг національного виробництва. В той же час, відповідно до теорії монетаризму, пропозиція грошей впливає на всі складові сукупного попиту, а не лише на інвестиційні видатки. Для того, щоб підтримати макроекономічну рівновагу і запобігти інфляції, регулювання грошової пропозиції має

забезпечити таке зростання сукупного попиту, яке відповідає темпам зростання ВВП. Оскільки середні темпи економічного зростання в розвинутих країнах складають в середньому 3 – 4 % на рік, то такими ж щорічними темпами повинна зростати і грошова емісія [6, с. 139]. На жаль, нині банківська система України практично зупинилася у своєму розвитку, оскільки її власний капітал складає близько 8% від ВВП. В той час як у країнах із трансформаційними економічними системами цей показник досягає 50%, а у розвинутих – 90% і більше.

Звичайно, можна погодитися, що ефективна монетарна політика є ідеальним засобом для досягнення економічної стабільності. Проте на практиці все значно складніше. Адже сучасна фінансова криза знову повертає нас до Дж.М.Кейнса. Чому? Тому, що концептуальні позиції антикризової політики викладені у працях Дж.М.Кейнса, який не приховував, що свій метод протидії фінансовій кризі розробив завдяки ідеям українського вченого-економіста М.Туган-Барановського. Крім того, Дж.М.Кейнс є одним із засновників теорії державної грошової політики (ця проблема ґрунтовно розглядалася також М.Туган-Барановським). Зазначимо, що Дж.М.Кейнс був прихильником “дешевих грошей” і пільгового кредиту, але в контексті гнучкої політики регульованих грошей, її глибокої корекції щодо розвитку економічного циклу. Ця позиція повинна нині враховуватися на практиці, тобто у монетарній політиці Центральних банків. Водночас спираючись тільки на постулати монетаризму ми не можемо сформулювати ефективну антикризову політику. Нині фінансові кризи є глибокими розривами на фінансових ринках. Ці розриви спричиняються загостренням проблем несприятливого вибору і морального ризику, які утруднюють передачу фінансовими ринками коштів до фірм з продуктивними інвестиційними можливостями, що призводить до значного падіння ділової активності. Зокрема, розв'язки проблем несприятливого вибору передбачають виробництво і продаж інформації, державне регулювання, що сприяє збільшенню обсягу інформації, фінансове посередництво, заставу і власний капітал. Ця проблема пояснює, чому фінансові посередники, і зокрема банки, відіграють важливішу роль у фінансуванні діяльності, порівняно з ринками цінних паперів. Одночасно моральний ризик, який у майнових угодах з акціями відомий як проблема “власника та управителя”, пояснює, чому на фінансових ринках більше використовуються боргові умови, а не майнові акціонерні. Розв'язки проблеми морального ризику обіймають моніторинг, державне регулювання, що сприяє збільшенню

інформації та наявність фінансового посередництва. Такими розв'язками в боргових угодах є власний капітал, моніторинг, примус до виконання обмежувальних умов та фінансові посередники. Американський вчений-економіст Ф.Мишкін виділяє п'ять основних факторів, які спричиняють фінансові кризи: 1) зростання процентних ставок; 2) падіння курсів на ринку акцій; 3) непередбачене падіння загального рівня цін; 4) збільшення невизначеності; 5) банківська паніка [5, с. 232 – 233].

Отже, жодна з теорій – кейнсіанство чи монетаризм – не можуть довести свою безумовну перевагу щодо форм державного впливу на національну економіку. Тому, закономірним стало виникнення школи “великого неокласичного синтезу”, яка узагальнила теоретичні і практичні досягнення різних наукових концепцій та усунула протистояння між кейнсіанством і монетаризмом, і запропонувала третій тип макрорегулятора, який характеризується: 1) поєднанням стабільності державного управління (що є необхідним для задоволення суспільних потреб) і гнучкістю ринкового саморегулювання (що є потрібним для задоволення особистих потреб); 2) мішаним управлінням економікою, що дозволяє оптимально поєднувати вищі макроекономічні цілі: ефективність господарювання, стабільність економічного зростання, соціальну справедливість; 3) взаємодією регулятивних сил ринку і держави, які забезпечують рівновагу сукупного попиту і сукупної пропозиції та дозволяють подолати асиметричність концепцій ефективного попиту кейнсіанців і грошового феномену інфляції монетаристів. Засновником школи «великого неокласичного синтезу» вважають Дж.Гікса, Ф.Модільяні, П.Семюелсона. Зокрема П.Семюелсон визнається основоположником змішаної економіки. Саме йому належить видання найбільш популярного в світі підручника з економічної теорії “Економік”. Варто зазначити, що чотирнадцяте перевидання цього підручника, яке вийшло вперше двома окремими книгами – «Макроекономіка» і «Мікроекономіка», було перекладено з англійської на українську мову на початку 90-х років ХХ ст. вченими-економістами Львівського національного університету імені Івана Франка. Авторське право цього видання на українській мові було подароване П.Семюелсоном вітчизняним науковцям з метою формування в Україні нової генерації фахівців-економістів для розбудови української держави.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

1. Економічний інструментарій державного регулювання національної економіки зводиться в

основному до проведення фіскальної та монетарної політики, теоретико-методологічну основу яких формують, в основному, дві потужні наукові конструкції – кейнсіанство і монетаризм.

2. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика – один з основних видів макроекономічної політики, що передбачає цілеспрямоване регулювання податків і урядових видатків для досягнення повної зайнятості чи зниження рівня інфляції. Основні положення фіскальної політики були запропоновані англійським економістом Дж.М.Кейнсом, на думку якого всеохоплюючу регулятивну роль ринку має виконувати держава і великі господарські об'єднання. Однак практика засвідчила: державне втручання в економіку дає позитивні результати, але повністю уникнути спадів виробництва, безробіття, інфляції – не може.

3. Монетаризм став реакцією на тривале ігнорування економічною наукою грошових факторів і їхнього впливу на розвиток інфляційних процесів. Засновник чиказької школи монетаризму М.Фрідмен довів, що циклічність економічного розвитку має грошову природу, а саме зростання грошової маси в обігу проковує інфляцію. Тому грошова сфера і пропозиція грошей мають бути основними об'єктами державного контролю. Конкретною формою реалізації теорії монетаризму нині є монетарна політика, яку проводить Центральний банк.

4. Теоретичні і практичні досягнення наукових концепцій кейнсіанства і монетаризму щодо форм державного впливу на національну економіку узагальнила та усунула протистояння між ними школа “великого неокласичного синтезу”, засновником якої вважається американський економіст П.Семюелсон.

5. Перспективи подальших досліджень у даному напрямку передбачають, що головне завдання держави полягає в поєднанні як суспільних, так і особистих інтересів та досягненні вищих макроекономічних цілей: ефективного господарювання, стабільності грошового обігу та економічного зростання, соціальної справедливості. Справжня соціальна держава – не та, яка допомагає слабким верствам населення і підтримує їх, а та, де такої підтримки потребують якнайменше.

6. За останні десятиліття арсенал інструментів державного впливу на національну економіку значно збільшився. Інформаційні технології, глобалізація економічних зв'язків ведуть до розширення регулятивних функцій держави, які зводяться до забезпечення «розумної» поведінки на ринку із врахуванням особливостей національної економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: Навч.посібник: У 2 кн. – Кн. 1: Вступ до аналітичної економії. Макроекономіка / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – 4-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 723 с.
2. Енциклопедія для банкіра: у 2 т. – Том 1 (теоретична та історична частини) / Авт.кол.; За наук.ред. Т. Смовженко, Г. Стеблій, З. Скринник. – К.: УБС НБУ, 2012. – 483 с.
3. Макроекономіка: навч.посібник / авт.кол.; за ред. Т.С.Смовженко і Г.Я.Стеблій.-К.: УБС НБУ,2008.-463с.
4. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З.Ватаманюка.- Львів: “Новий Світ-2000”, 2005.- 648 с.
5. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С.Панчишин, Г.Стеблій, А.Сташишин.- К.: Основи, 1998.- 963 с.
6. Формування монетарної економіки і монетарної політики Національного банку України в контексті розвитку світової економічної теорії : Монографія / Авт. кол.; За наук. ред. Т. С. Смовженко, Г. Я. Стеблій. – К.: УБС НБУ, 2010. – 271 с.

REFERENCES

1. S.Panchyshyn, P.Ostroverh (2006). Analytical economy: macroeconomics and microeconomics [Prelude of analytical economy. Macroeconomics]. (Vols. 1-2). Kyiv: Znannia [in Ukraine].
2. T.Smovzhenko, H.Stebliy, Z/Skrzynnyk (2012). Encyclopaedia for a banker: (Vols. 1-2). Kyiv: University of Banking of the National Bank of Ukraine [in Ukraine].
3. T.S. Smovzhenko, H.Y. Stebliy (2008). Macroeconomics. Kyiv: University of Banking of the National Bank of Ukraine [in Ukraine].
4. Z.Vatamanyk (2005) Institutions principles of forming of the economic system of Ukraine: theory and practice. Lviv:New World-2000 [in Ukraine].
5. Frederic S.Mishkin (1998) Economy of money, banking and financial markets. Kyiv: Bases [in Ukraine].
6. T.S. Smovzhenko, H.Y. Stebliy (2010). Forming of monetary economy and monetary politics of the National Bank of Ukraine in the context of development of world economic theory: Kyiv: University of Banking of the National Bank of Ukraine [in Ukraine].

Одержано 24.02.2016 р.

Чеботарьов В.А.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

У статті на підґрунті розкриття змісту дефініцій «структура», «трансформація», «синергетика» та «інновація» доводиться необхідність розгляду суспільного розвитку як цілісних трансформаційних перетворень. Обґрунтовано, що з метою формування прогресивного розвитку агрегатів макро- і мікрорівнів методологічними засадами державної регуляторної політики слід виокремити „інноваційно-структурні процеси”. Наведено дефініцію, сутнісні риси цієї нової загальнонаукової категорії та принципову схему розвитку інноваційно-структурних перетворень у часі та просторі.

Ключові слова: методологія, інновація, структура, синергетика, трансформація, інноваційно-структурні процеси, державна регуляторна політика.

Постановка проблеми. Узагальнення соціально-економічного та політичного розвитку України протягом останніх десяти-п'ятнадцяти років дає всі підстави зазначити, що наша країна увійшла в стадію інституціональних зламів. Вони об'єктивно зумовлюють як потенційні системні загрози, так і унікальні можливості прогресивного економічного розвитку з оформленням правового демократичного громадянського суспільства. Сучасний військовий конфлікт на Донбасі та сукупність природничо-технологічних змін суттєво загострюють такі виклики. Задля елімінації загроз та реалізації можливостей теорія пізнання має опрацювати комплексну методологічну проблему, яка поєднує дві складові: дослідження загальнотеоретичного змісту структурних трансформаційних процесів та обґрунтування концептуальних підходів щодо формування прогресивної сталої довгострокової тенденції їхнього інноваційного розвитку. Лише таке теоретико-методологічне підґрунтя в змозі забезпечити опрацювання ефективної соціально-відповідальної державної регуляторної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні питання інноваційних й структурних перетворень у зарубіжній та вітчизняній науці найбільш ґрунтовно розробку отримали в працях А. Гальчинського [2], Ю. Кіндзерського [4], В. Ляшенка [5], Р. Нельсона [6], Д. Норта [7], О. Фіхтера [18]. Однак, такі продуктивні розробки є поодинокими. До того ж, є наявним брак досліджень саме методологічного характеру, аспекти інноваційного розвитку та структурних перетворень, як правило, традиційно розглядаються у якості невзаємопов'язаних.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка методології дослідження інноваційно-структурних перетворень як цілісної філософсько-економічної проблеми.

Опис основного матеріалу дослідження. Надбання світової науки дають підстави дійти такого висновку: у якості основи опрацювання першої складової зазначеної проблеми слід обрати теорію розвитку, а в більш конкретному її визначенні – теорію структурної трансформації. Щодо подальшого аналізу, то його доцільно здійснювати в контексті теорії синергетики: саме вона предметом дослідження має розгляд динамічного характеру процесів розвитку структур. Щодо другої складової, то основою розробки питань формування прогресивних перетворень цілком обґрунтовано необхідно визнати теорію інновацій. Методологічні засади опрацювання підходів стосовно формування прогресивних тенденцій розвитку інноваційних структурних трансформаційних перетворень мають включати такі три взаємопов'язані блоки проблем: теорію структурної трансформації, теорію синергетики та теорію інновацій.

Світовою наукою накопичено величезний обсяг матеріалу щодо теорії структурних трансформацій. Зазначене зумовлює необхідність аналізу цих питань, передусім як загальнонаукових. Його завдання – побудова цілісної теорії прогресивних змін у здійсненні інноваційних структурних перетворень. Цілком природно, що вихідними засадами розробки теорії структурних трансформацій є дослідження сутності понять „структура” та „трансформація”. Основу явищ і процесів, відображених категорією „структура”, становить якісна визначеність елементів, зумовлена властивостями структури як цілого. У сучасній гносеології „структура” є загальнонауковим поняттям, оскільки її застосовують у всіх галузях наукового знання, які передбачають аналіз досліджуваних об'єктів як систем. Останнє визначається тим, що структура та

структуризація є сутнісними характеристиками будь-якого об'єкта як системи. Структура розкриває організацію, архітектуру системи: її елементи, внутрішні зв'язки та функціональні взаємозалежності з іншими системами.

Фундаторами теорії трансформації по праву вважають відомих учених: лауреата Нобелівської премії Анрі Бергсона (Франція) та Семюеля Александера (Англія). Розробку цієї проблеми вони здійснювали в межах концепції еволюціонізму, яка багато в чому визначила розвиток суспільно-політичного життя країн Заходу впродовж не тільки ХХ, а й нинішнього сторіччя. Ідея А. Бергсона про життя, яке він розумів як певну цілісність та безперервну мінливість станів, стала засадничою для введеного ним у науковий обіг поняття „творча еволюція”. Це поняття детермінує сутність гіпотези трансформізму, яка „...має велику ймовірність”. „...мова трансформізму стає тепер обов'язковою для філософії..., його утвердження стає обов'язковим для науки”. Сама ж ця мова „...стає сумісною з доктриною окремих актів творіння” [1, с. 3 – 4, 31]. Процес розвитку: еволюційна трансформація, згідно з А. Бергсоном, постає як постійне виникнення й прирощування нового. Сама еволюція виступає як діяльність поступовості, „безперервна творчість” і „життєвий прорив”. При цьому якісною характеристикою еволюційних процесів є їхній розвиток у часі. Зміст праць А. Бергсона, передусім такого твору, як „Творча еволюція” [1], однозначно свідчить: їх автор усвідомлював, що відкритий ним принцип еволюційного трансформізму, обов'язковими моментами якого є „акти творіння”, стане засадничим для філософської системи майбутнього, науки про розвиток світу. Разом з тим учений розумів, що його теорія вимагає поглиблення й додаткової аргументації. Багато в чому це вдалося здійснити С. Александеру, який працював у ті ж самі роки, але паралельно. На відміну від А. Бергсона, він уявляв розвиток, так би мовити, у системі координат „простір – час”. Іншими словами, сутнісними рисами еволюційного трансформізму він визнавав не тільки часові, а й просторові характеристики. Отже усі зміни, згідно з С. Александером, мають якісно відмінні риси. Одні – „результанти” – ті, що можуть бути передбачені. Інші – „емердженти” – є непередбачуваними [17].

З'ясувавши зміст вихідних постулатів, розкриємо внутрішню природу структурних трансформацій. Оскільки структура становить якісну визначеність елементів і сукупність зв'язків між ними в межах цілого, то елементи й структура взаємно зумовлюють одне одного. Система відносин і зв'язків між елементами задаються їхніми якісними властивостями. Разом

з тим, властивості та якісні характеристики елементів залежать від структури, отже, від системи зв'язків між елементами. Таким чином, зміна елементів, тим більш – їхніх якісно-кількісних параметрів, призводить до змін структури. Поява структури з новими якісними характеристиками не може не викликати змін властивостей елементів. Такого роду зміни та перетворення відбуваються постійно й безперервно. Проте існує поріг усталеності структури – її своєрідної несприйнятливості до змін. Він визначається природою елементів, один з яких (або група) детермінує систему зв'язків між елементами й силу цих зв'язків, отже, і якість самої структури. Оскільки структура взаємодіє з іншими, то такий поріг усталеності не може не позначатися й на взаємодії структур.

Наявність детермінантного елементу структури, система зв'язків між її елементами, а також взаємодія з іншими структурами визначають генезу трансформаційних процесів структур, а також їхню функціональну спрямованість. Властивість еволюційності, як наслідок, надає структурній трансформації властивість усталеності. Разом з тим саме усталеність передбачає етапність еволюційних перетворень, їхню стадіальність. Перехід від одного етапу до іншого призводить до зміни зв'язків та відносин і між елементами, й у взаємодії останніх зі структурою як цілим. Доки зміни не руйнують поріг усталеності структури, вона перебуває в незмінному якісному стані. Проте кількісне накопичення змін на певному їх етапі (або стадії) зумовлює руйнування порога усталеності структури. Такі зміни посилюють її невідповідність з новими властивостями елементів та зв'язками між ними. Подібного роду, згідно з Гегелем, „якісно визначена кількість” [3, с. 157] призводить до нової міри структурних трансформацій: відбувається перетворення старої структури в нову. Відповідно, змінюються якісна визначеність елементів, система зв'язків між ними й з'являються нові функціональні взаємозалежності з іншими структурами. Перехід у нову міру може супроводжуватися включенням до попередньої структури нових елементів і втратою елементів старої структури. Зміст такої „комбінаторики” програмується стадіальністю перетворень і порогом усталеності структури.

При цьому зміни та перетворення розгортаються як у просторі, так і у часі. Для одних типів структур переважними є просторові (синхронні) трансформаційні процеси, для інших – часові (діахронні). Разом з тим, властивість цілісності структури визначає єдність синхронних та діахронних перетворень. Аналогічно до цього система зв'язків і відносин

між елементами структури, рівень порога її усталеності та взаємодія з іншими структурами, отже, функціональна спрямованість трансформаційних процесів, зумовлюють імовірність і висхідних, і низхідних – прогресивних або регресивних – змін у межах певних часових періодів у ході структурних трансформацій. Стадіальність еволюційних змін, єдність синхронних і діахронних перетворень, а також висхідних й низхідних ліній розвитку визначають динамізм структурних трансформацій об'єктів, явищ та процесів матеріального й духовного світу. Існування кожного об'єкта (явища або процесу) як структури детермінує структуру еволюційних змін.

Оскільки зміни „проектуються” на об'єкт, то структурні трансформації є об'єктивними. Сама ж стадіальність розвитку виявляє себе в такому. На першій фазі еволюційні процеси, які супроводжуються зміною кількості елементів структури та властивостей зв'язків (відносин) між ними, не викликають її якісних перетворень. Надзвичайно важливими в цьому випадку є характер і сила впливу навколишнього середовища на перебіг змін у межах структури, а в остаточному підсумку – на поріг її усталеності. Накопичення змін, що наближається до межі міри, але не переходить її, призводить до виникнення стану нестійкої рівноваги структури. Це – рубікон еволюційних змін. За умови їхнього подальшого накопичення відбувається руйнування порога усталеності структури, що означає „входження” в другу фазу трансформаційних перетворень. У її межах взаємно переплітаються та існують одне через одного зміни подвійного роду: руйнується стара структура й конститується нова. Останнє супроводжується виникненням протиріч, які за умов такої подвійності, а саме – взаємозумовленості старого, що руйнується, та нового, що народжується, мають різні вектор, силу та швидкість наростання. Це може призводити до виникнення деструктивних проявів. На другій фазі елементи утвореної структури „набувають” свою якісну визначеність і вибудовується нова система зв'язків між ними. Водночас устанавлюються функціональні взаємозалежності із зовнішнім середовищем та іншими структурами (у певному розумінні можна говорити, що сукупність процесів на цій фазі й становить структурну трансформацію у вузькому значенні цього поняття). Перетворення старої структури в нову, таким чином, охоплює всі властивості структури як такої, отже - має системну характеристику. Утвердження подібної нової системності означає ніщо інше, як вибудовування нової ієрархічності протиріч, визначених якісними параметрами структури. Як

тільки вибудовується й закріплюється така нова ієрархія протиріч, структурне трансформування входить у третю фазу: стан відносно усталеної рівноваги та стабільної еволюційної мінливості.

Таким чином, три виокремлені фази в ході структурного трансформування не характеризуються жорсткою однозначною розмежованістю. Останнє визначене еволюційністю та постійним накопиченням змін. При цьому розгортання сукупності зазначених перетворень не виключає елементів усталеності структурних трансформацій, що впливає із структури як такої та наявності порога її усталеності. Еволюційність містить усталену відносну (інваріантну) стабільність структурного трансформування, а отже його відносну дискретність. У межах деяких виокремлених фаз, певних часових періодів і на певних просторах трансформування не виключає виникнення локальних диференційних проявів, які „стимульовані” властивістю інваріантності. Несформована система протиріч та їхня різноспрямованість, що характерно для другої фази, а також вплив навколишнього середовища та інших структур і властивість стохастичності в комплексі призводять до імовірності деструктивних змін. Вони можуть викликати відтворюваність раніше „пройдених” фаз (стадій або рівнів) структурного трансформування. Проте принцип постійного (неперервного) накопичення еволюційних змін як таких в остаточному підсумку зумовлює інтегральний характер загального перебігу перетворювальних процесів структурного трансформування.

Отже з'ясування змісту вихідних постулатів та аналіз перебігу розвитку структурних трансформацій дозволяють виокремити їхні сутнісні характеристики. Такими є: інтегральна спрямованість постійно накопичуваних еволюційних перетворювальних процесів; єдність дії в ході структурних трансформацій принципів детермінізму й розвитку, а також властивості стохастичності; багатобічність та ієрархічність еволюційних змін; єдність синхронних та діахронних перетворень; імовірність висхідних (прогресивних) та низхідних (регресивних) ліній розвитку в межах певних часових періодів; наявність міри, рівнів складності та багатофазності трансформацій у межах локальних просторових та часових „характеристик”; відносна інваріантність, імовірність відтворюваності пройдених фаз та деструктивності структурних трансформацій.

Визначення сутнісних характеристик та категоріального апарату теорії структурних трансформацій дають можливість розробки концептуальних підходів щодо їх здійснення стосовно об'єктів як макроекономічного, так і мікроекономічного рівнів. Вихідним моментом

обґрунтування таких концептуальних підходів є конкретизація поняття „структура” в контексті трансформаційних соціально-економічних перетворень. Сам зміст цього поняття включає низку складових: економічну, соціальну, правову, політичну тощо. Так, економічний аспект трансформаційних перетворень включає зміни у виробничо-технічній, організаційно-економічній, технологічній, управлінській, галузевій, ресурсній, збутовій, демографічній, професійно-кваліфікаційній тощо структурах об’єкта. Однак, оскільки високорозвинуті структури мають, як було з’ясовано, елемент (їх групу, набір тощо), котрий детермінує або структуроутворює її, остільки завжди виділяється одна зі складових, яка визначає існування й функціонування об’єкта, а отже і його трансформацію. Саме структуроутворювальний елемент формує поріг стійкості структури. Він „зв’язує” структуру, ніби „притягує” всі інші її елементи й за допомогою визначальної дії на них задає систему відносин між її частинами (підструктурами або блоками). А далі – функціональну взаємозалежність з іншими структурами й, за підсумком, – з навколишнім середовищем. Природно, при цьому постійно відбувається вплив навколишнього середовища й на структуроутворювальний елемент. Інша справа, що сила впливу структуроутворювального елемента вища, тому він і має статус визначального.

Щодо теорії синергетики в межах аналізованої проблематики вважаємо за необхідне виділити таке. Насамперед, виходячи з аналізу трансформаційної економіки, використання саме синергетики може бути найбільш плідним у розкритті його суті, оскільки остання, за словами її засновника – німецького вченого Г. Хакена, постає як „... дослідження загальних закономірностей, які діють у системах, що складаються з окремих частин”. Одразу ж, доповнюючи таке розуміння синергетики, Г. Хакен підкреслює, що коли „... йдеться про виникнення нових структур – постає питання про синергетику” [11, с. 114]. А саме, до виникнення нової соціально-економічної структури суспільства й призводять трансформаційні перетворення. Наведені вище якісні ознаки трансформаційних процесів перехідної системи цілком логічно за багатьма ознаками є близькими з основними положеннями синергетики. З десяти ключових положень Г. Хакена визначимо наступні п’ять, які є особливо цінними щодо аналізу трансформаційної економіки й обґрунтування засад державного регулювання відповідних відтворювальних процесів:

«Досліджувані системи складаються з кількох або багатьох однакових, або різнорідних частин,

які знаходяться у взаємодії одна з одною. Ці системи є нелінійними. Ці системи піддаються внутрішнім та зовнішнім коливанням. Трапляються якісні зміни. Виникають просторові, часові, просторово-часові або функціональні структури» [8, с. 58].

Показово, що Г. Хакен у якості найбільш важливих галузей застосування синергетики визначив саме аналіз економічних процесів: „Для подальшого дослідження існує, безсумнівно, величезна кількість проблем... До них належить ... більш скрупульозне дослідження економічних процесів, які є значною мірою складними й одночасно кооперативними, тобто синергетичними” [8, с. 59 – 60].

Складність трансформаційних процесів, імовірність при цьому й висхідних, і спадних ліній, безпосередній вплив цих перетворень на соціальні, правові, політичні тощо відносини зумовлює необхідність формування прогресивної спрямованості розвитку економічної структури суспільства. Обґрунтування такої тенденції на новітніх засадах має на меті теорія інновацій

Дослідження проблематики інновацій передбачає виокремлення, насамперед, її сутнісних характеристик. Однією з головних, якщо не найголовнішою такою характеристикою, є імпульсивність або хвилеподібність інновацій. Сказане належить до „розгортання” й окремо взятого інноваційного циклу, і до періодичності „спалахів” або „появи” інновацій. Останнє постає сутнісною властивістю як технічної (технологічної), так і соціальної (суспільної) систем. Методологічним підґрунтям такого твердження є ідея видатного українського вченого М. І. Туган-Барановського щодо циклічності як внутрішньої властивості будь-якої виробничої системи.

Вважаємо за необхідне визначити витoki розгортання інноваційної діяльності: продукування самої ідеї – „інвенції”, яка лише на наступному етапі знаходить своє втілення в нових об’єктах: „новації”, а далі – у „нововведенні”. Явища й процеси, відображені в останніх двох поняттях, відрізняються за своїм змістом, мають свої якісно-відмінні риси, тому категорії „новація” й „нововведення” неприпустимо ототожнювати.

У літературі є панівною думка, що пальма першості в уведенні в науковий обіг категорії „інновація” й розробці цієї проблеми належить Й. Шумпетеру. В обґрунтуванні цієї тези робиться посилання на його головну працю „Теорія економічного розвитку”. Дійсно, у цій фундаментальній роботі багато уваги приділено дослідженню місця й ролі науково-технічних досягнень у суспільному розвитку, значущості діяльності осіб щодо їхнього втілення у виробництво, з’ясування залежності змін у

соціальному розвитку від перетворень у матеріально-опредметненій структурі. З найбільшою повнотою ці питання висвітлено в першому та шостому розділах [16]. Проте, якщо бути термінологічно коректним, відзначимо, що, розкриваючи зміст цих проблем, Шумпетер узагалі не використав категорію „інновація”. Він оперує виключно поняттями „новшество” і „нововведення”. В аргументації правомірності ототожнювання цих категорій між собою та з категорією „інновація” посилення на Й. Шумпетера не є виправданим не тільки за суттю, а й за формальною ознакою: вона взагалі не згадується в його головній праці щодо цієї проблематики, навіть відсутня в предметному покажчику до неї [16]. Дійти такого висновку дозволяє й дослідження зазначеної праці Й. Шумпетера мовою оригіналу. В його іншій фундаментальній праці „Капіталізм, соціалізм і демократія” використовується поняття „creative destruction” [19]. Найбільш адекватним перекладом цього терміну є категорія „креативна деструкція”, можливо – „творче перетворення”. Однак, аж ніяк „creative destruction” не може бути визначено поняттям „інновація”.

Достатньо порівняти роки першого видання роботи Туган-Барановського „Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя” (1894 р.) і першого видання шумпетерівської роботи „Теорія економічного розвитку” (1912 р.), щоб по-новому осмислити внесок М. І. Туган-Барановського в постановку проблеми інновацій. Є всі підстави вважати, саме магістерська дисертація М. І. Туган-Барановського „Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя” [9] є вихідним методологічним підґрунтям постановки теорії інновацій в історії світової науки. При цьому слід враховувати, що в другому виданні магістерської роботи М. І. Туган-Барановського „Промислові кризи. Нарис із соціальної історії Англії” (автор у Вступі визначав, що воно є докорінно – на дві третини переробленим) аспекти щодо інноваційності в розвитку соціально-економічної системи вже було виключено [10]. Окремі положення першої частини другого видання магістерської роботи, особливо першого та шостого розділів, дають певні підстави зазначити, що М. І. Туган-Барановський планував присвятити їм окрему працю (подібного роду припущення потребують економіко-бібліографічних досліджень).

Методологія наукового пізнання ставить питання стосовно визначення опорних точок зазначеної лінії зв'язку. Таке визначення для категорії „інвенція” постає як продукування нового знання. Визначальними чинниками

формування інвенції є структура економічного агрегату, попит ринку й розвиток науково-технічного прогресу. Для категорії „новація” найбільш повним визначенням слід вважати поняття – „новий зразок”. Для категорії „нововведення” – „виробниче освоєння”. Для категорії „інновація” – „комерціалізація результатів цієї діяльності”. Якщо спробувати конкретизувати характеристику явищ, які розкриваються в цих дефініціях, то для першого терміна вона постає як ідея, задум; для другого – агрегат, технологія, спосіб (найбільша застосованість того чи іншого поняття впливає із специфіки певної сфери діяльності); для третього – упровадження, запуск; для четвертого – масове використання з метою отримання комерційної вигоди. У процесі втілення „інвенції” в „новації”, „новації” в „нововведенні”, а „нововведення” в „інновації” відображається діалектика взаємопереходу опредметнених та розпредметнених дієвих здібностей людини. Ігнорування такої властивості не є виправданим ані з методологічного, ані з практичного погляду.

Цілковито логічним є те, що розвиток продуктивних сил і суспільних відносин зумовлює діалектику подальшої „розбудови” інноваційного процесу та його збагачення структурними трансформаційними перетвореннями з подальшим становленням їхньої неподільної єдності (рис. 1). Саме опредметнення впливу чинників інвенції та її послідовне втілення в новації, нововведенні та інновації призводить до формування нової якісної єдності інноваційного процесу та трансформаційних перетворень у часі й у просторі. Наведена принципова схема розгортання цілісних інноваційно-структурних процесів містить три фази перетворень, котрі у своїй сукупності виступають як висхідний розвиток за спіраллю.

Зміст проблеми інновацій щодо трансформаційного перехідного суспільства зумовлює необхідність синтезу підходів дослідження, використовуваних у межах теорій структурної трансформації, синергетики та інновацій. Таке поєднання ніякою мірою не є еkleктикою. Це – реалізація міждисциплінарного підходу, який постає сутнісною рисою сучасної теорії пізнання. Відповідно до реалізації цього підходу його слід відобразити в категоріальному вигляді. Вищенаведені сутнісні риси трансформаційних процесів перехідної економіки і змістовні ознаки теорій структурної трансформації, синергетики та інновацій є підґрунтям аргументації необхідності й правомірності введення в обіг нової загальнонаукової категорії „інноваційно-структурні процеси”.

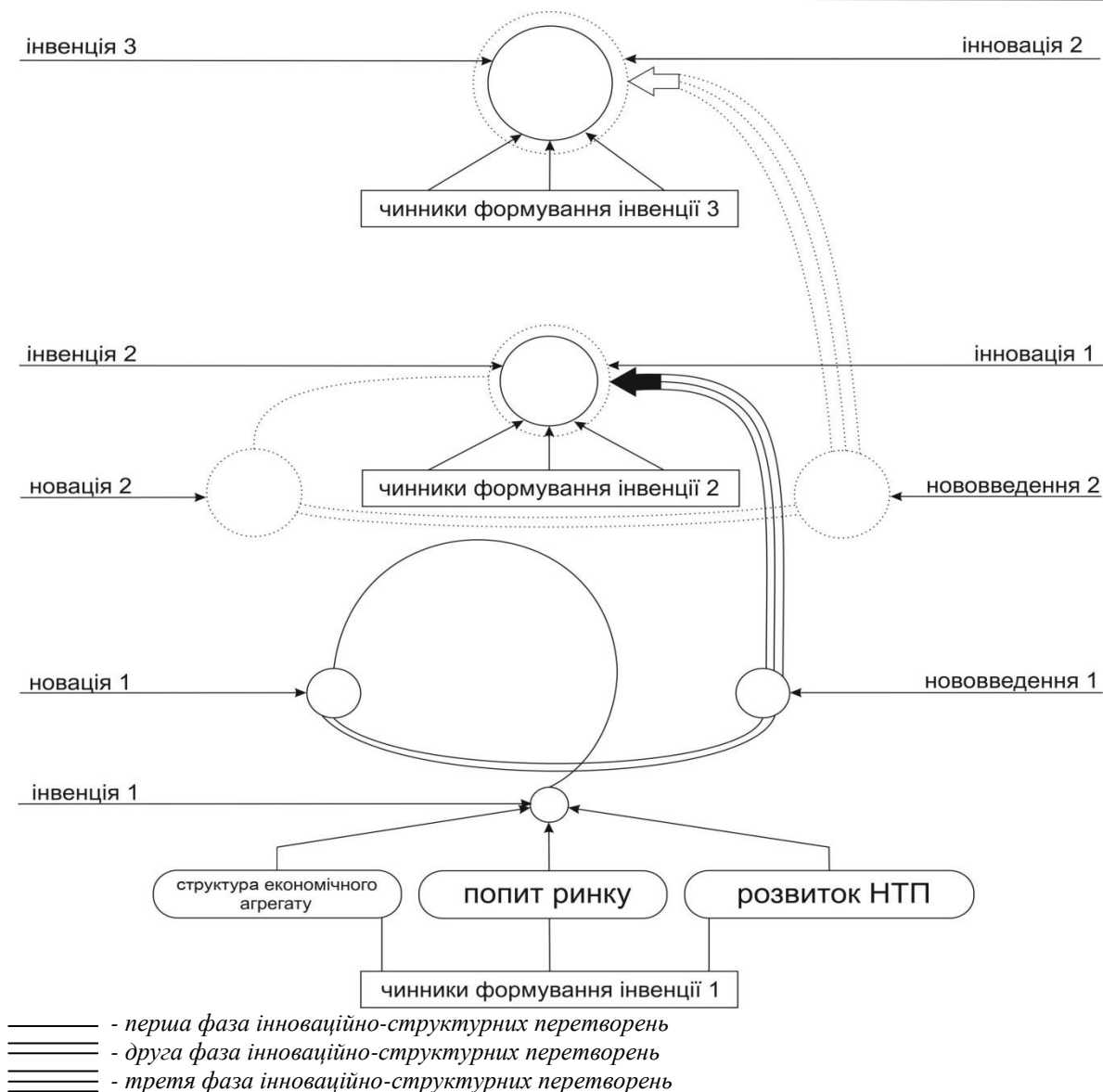


Рис. 1. Принципова схема розвитку інноваційно-структурних процесів у часі та просторі*

* Розроблено автором

Інноваційно-структурні процеси це – сукупність якісно визначених динамічних перетворень на новітніх засадах, які характеризуються формуванням прогресивних чинників функціонування структури й призводять до підвищення рівня її організації та виникнення принципово нових взаємозумовленостей складових розвитку.

Сукупність методологічних, науково-теоретичних й методичних аспектів щодо розгорнутої характеристики поняття „інноваційно-структурні процеси”, доведення гносеологічної правомірності його введення в сучасну систему категорій та економіко-математична оцінка явищ і процесів, які відбиваються даною дефініцією згідно з законодавством України, є об’єктами інтелектуальної власності автора [14; 15].

Запропонований підхід щодо доцільності й прийнятності використання інноваційно-структурних перетворень у якості теоретико-

методологічного підґрунтя практичного здійснення регуляторних заходів доведено стосовно економічних агрегатів як мікро-, так і макrorівнів [12; 13].

Першочерговим завданням практичного характеру щодо здійснення структурних трансформаційних перетворень на інноваційних засадах є опрацювання заходів стосовно впровадження та поширення новітніх технологій. Однак цей аспект проблеми передбачає розв’язання сукупності методологічних питань щодо визначення самого типу стратегій. З наявних у світовій практиці типів („переносу”, „запозичення” та „нарощування”) більш прийнятним для України буде органічне поєднання перших двох стратегій: використання існуючого власного науково-технічного доробку та зарубіжних розробок, інтегрування фундаментальної й прикладної науки з метою формування потужного інноваційного потенціалу та його масового системного

застосування задля проведення докорінних структурних перетворень національної економіки.

Перспективи подальшого опрацювання даної проблеми полягають у розробці практичних заходів державної регуляторної

політики, спрямованих на реалізацію інноваційних структурних перетворень конкретних економічних агрегатів макро- та мікрорівня відповідно до сучасної кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього ринків.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бергсон А. Творческая эволюция / А. Бергсон. – М.; СПб, 1914. – 244 с.
2. Гальчинський А. Лібералізм – еволюційні трансформації / А. Гальчинський // Економіка України. – 2010. – № 6. – С. 23 – 34.
3. Гегель Г. В. Ф. Энциклопедия философских наук: в 3-х т. / Г. В. Ф. Гегель. – М.: Мысль, 1974. – Т. 1. – 257 с.
4. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації: монографія / Ю.В. Кіндзерський; НАН України, ДУ „Ін-т екон. та прогнозів. НАН України”. – К., 2013. – 536 с.
5. Ляшенко В.І. Україна ХХІ: неіндустріальна держава або „крах проекту”? : монографія / В.І. Ляшенко, Є.В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.
6. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Финстатинформ, 2000. – 436 с.
7. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
8. Синергетике – 30 лет. Интервью с профессором Г. Хакеном // Вопросы философии. – 2000. – № 3. – С. 53-61.
9. Туган-Барановский М. Промышленные кризисы вЪ современной Англии, ихЪ причины и влияние на народную жизнь / М. Туган-Барановский. – СПб., 1894. – 314 с.
10. ТуганЪ-Барановскій М. Промышленные кризисы. Очерк изЪ социальной истории Англии / М. ТуганЪ-Барановскій. – 2-е перераб. изд. – СПб.: СкладЪ изданий и книжный магазинЪ О. Н. Поповой, 1900. – 332 с.
- 11.Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М.: Мир, 1980. – 404 с.
- 12.Чеботарьов В.А. Інституціональні та природничо-кліматичні чинники формування маркетингової політики агрохолдингів / В.А. Чеботарьов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2015. – № 1 (30). – С. 214 – 223.
- 13.Чеботарьов В. А. Державна регуляторна політика інноваційної структурної трансформації харчової та переробної промисловості: монографія / В. А. Чеботарьов. – Луганськ: ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”, 2011. – 448 с.
- 14.Чеботарьов В. А. Методологія визначення поняття „Інноваційно-структурні процеси” та його класифікація як загальнонаукової категорії. Свідectво Міністерства освіти і науки України про реєстрацію авторського права № 38516 від 27.05.2011 р. // Офіційний бюлетень. – 2011. – № 25. – С. 97.
- 15.Чеботарьов В. А. Специфікація інноваційно-структурних процесів та основи їх економіко-математичної оцінки в соціально-економічній сфері. Свідectво Департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України про реєстрацію авторського права № 38517 від 27.05.2011 р. // Офіційний бюлетень. – 2011. – № 25. – С. 97-98.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
17. Alexander S. Space, Time and Deity / S.A. Space. – London, 1927. – Vol. II. – 353 p.
18. Fiechter Oliver. Die Wirtschaft sind wir! Die Entstehung einer neuen Gesellschaftsordnung im Zeitalter der vernetzten Märkte. – Bern, 2012. – 265 p.
19. Schumpeter J. A. Capitalism, socialism and democracy / J.A. Schumpeter. – New York: Harper & Row, 1942. – 381 p.

REFERENCES

1. Bergson, A. (1914). *Tvorcheskaya evolyutsiya* [Creative Evolution]. Moscow; Saint Petersburg [in Russian].
2. Galchinskiy, A. (2010). Liberalizm – evoliutsiini transformatsii [Liberalism is an evolutionary transformation]. *Ekonomika Ukrainy - Economy of Ukraine*, 6, 23 – 34 [in Ukrainian].
3. Gegel, G. V. F. (1974). *Entsiklopediya filosofskih nauk* [Encyclopedia of the Philosophical Sciences]. (Vols. 1-3). Moscow: Myisl [in Russian].
4. Kindzerskyi, Yu.V. (2013). *Promyslovist Ukrainy: stratehiia i polityka strukturno-tekhnologichnoi modernizatsii* [Industry of Ukraine: strategy and policy of structural and technological modernization]. Kyiv [in Ukrainian].
5. Liashenko, V.I., & Kotov, J.V. (2015). *Ukraina XXI: neoindustrialna derzhava abo „krakh proektu”?* [Ukraine XXI: neoindustrial state or "collapse project"?]. Kyiv [in Ukrainian].
6. Nelson, R., & Uinter, S. (2000). *Evolutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy* [Evolutionary theory of economic change]. Moscow: Finstatinform [in Russian].
7. Nort, D. (2000). *Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and economic performance]. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].
8. Sinergetyke – 30 let. Intervyu s professorom G. Hakenom [Synergetics – 30 years. Interview with Professor G.Haken (2000)]. *Voprosy filosofii – The problems of philosophy*, 3, 53-61 [in Russian].

9. Tugan-Baranovskiy, M. (1894). Promishlennyya krizisi v sovremennoy Anglii, ih prichiny i vliyanie na narodnyuyu zhizn [Industrial crises in contemporary England, their causes and impact on people's lives]. Saint Petersburg [in Russian].
10. Tugan-Baranovskiy, M. (1900). Promishlennyya krizisi. Ocherk iz social'noj istorii Anglii [Industrial crises. Outline from the social history of England]. Saint Petersburg: Sklad izdaniy i knizhnyj magazin O. N. Popovoj [in Russian].
11. Haken, G. (1980). Sinergetika [Synergetics]. Moscow: Mir [in Russian].
12. Chebotarov, V.A. (2015). Instytutsionalni ta pryrodnycho-klimatychni chynnyky formuvannia marketynhovoї polityky ahrokhodyniv [Institutional and natural and climatic factors of formation of marketing policy of agricultural holding companies]. Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky – Theoretical and applied issues of economy, 1 (30), 214 – 223 [in Ukrainian].
13. Chebotarov, V.A. (2011). Derzhavna rehuliatorna polityka innovatsiinoi strukturnoi transformatsii kharchovoї ta pererobnoї promyslovosti [State regulatory policy innovation and structural transformation of the food processing industry]. Luhansk: Luhanskyi natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka [in Ukrainian].
14. Chebotarov, V.A. (2011). Metodolohiia vyznachennia poniattia „Innovatsiino-strukturni protsesy” ta yoho klasyfikatsiia yak zahalnonaukovoї katehorii [Methodology definition „Innovation-structural processes” and its classification as a general scientific category]. Ofitsiyni biuleten – Official Bulletin, 25, 97 [in Ukrainian].
15. Chebotarov, V.A. (2011). Spetsyfikatsiia innovatsiino-struktornykh protsesiv ta osnovy yikh ekonomiko-matematychnoi otsinky v sotsialno-ekonomichnii sferi [Specification of the innovation-structural processes and the basis of their economic-mathematical assessment in the socio-economic sphere]. Ofitsiyni biuleten – Official Bulletin, 25, 97 [in Ukrainian].
16. Shumpeter, Y. (1982). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [The theory of economic development]. Moscow: Progress [in Russian].
17. Alexander, S. (1927). Space, Time and Deity. London.
18. Fiechter, O. (2012). Die Wirtschaft sind wir! Die Entstehung einer neuen Gesellschaftsordnung im Zeitalter der vernetzten Märkte. Bern.
19. Schumpeter, J. A. (1942). Capitalism, socialism and democracy. New York: Harper & Row.

Одержано 08.02.2016 р.

Штулер І.Ю.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОЗВИТКУ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ ЗА ПЕРІОД 1990-2014 РР.

У статті досліджено динаміку валового внутрішнього продукту на душу населення України та Франції за останні 15 років. Встановлено причини, передумови та впливи на даний показник. Проведений порівняльний аналіз показників, що впливають на рівень ВВП на душу населення Франції та України, свідчить про необхідність термінового вирішення питань, підвищення конкурентоспроможності країни та сприяння її виходу на траєкторію стійкого економічного зростання. Визначено, що в сучасних умовах головне завдання держави – змінити модель розвитку, засновану на валових показниках екстенсивного виробництва. Також потребує оновлення практика вироблення політики становлення рівноваги в національній економічній системі.

Ключові слова: економічна система, рівновага, гомеостазис, стійкість, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Економіка будь-якої країни відчуває негативний вплив кон'юктурних коливань, які проявляються в стисненні ефективного попиту. Такий процес не дозволяє в повній мірі використовувати національні ресурси, і вони виявляються незатребуваними. На макрорівні це проявляється, як правило, в збільшенні чисельності безробітних і зменшенні коефіцієнта завантаження виробничих потужностей. У періоди економічних криз надлишок ресурсів досягає особливо вражаючих розмірів, а виробнича система працює на півсилу. Такий стан речей вимагає прийняття відповідних управлінських рішень. Що обумовлює необхідність оцінки макроекономічного потенціалу країни для правильного з'ясування масштабів втрат. Показником, що найбільш вдало віддзеркалює дані процеси, є показник валового внутрішнього продукту (ВВП). Дослідження динаміки та факторів впливу на ВВП проявляється у порівнянні з даними більш економічно розвинутих країн.

Результати мають стати математичним підґрунтям для обґрунтування та вироблення заходів економічної політики, в основу яких має бути закладена концепція економічної рівноваги (з позицій гомеостазису). Одержані науково-обґрунтовані результати вимагають вирішення завдань розвитку країни, зокрема: підвищення інвестиційної конкурентоспроможності країни та сприяння її виходу на траєкторію стійкого економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розвитку національного господарства, економічного потенціалу та

інноваційного розвитку економічних систем присвячено праці відомих вітчизняних учених: В.М. Гейця, С.А. Єрохіна, М.М. Єрмошенка, Г.К. Ялового, В.Я. Шевчука та зарубіжних В. Парето, Й. Шумпетер, Д. Сакс. Але нестабільність зовнішніх та внутрішніх економічних умов зумовлюють необхідність постійного моніторингу стану та тенденцій розвитку України в порівнянні з іншими країнами світу. Індикаторами розвитку є базові показники, які надають змогу комплексно оцінювати стан та тенденції розвитку країн.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в тому, що дослідження динаміки ВВП на душу населення України, враховуючи трансформаційність умов, в яких знаходиться національна економіка, сприятиме виробленню політики становлення рівноваги в національній економічній системі. В цих умовах головне завдання держави – змінити модель розвитку, засновану на валових показниках екстенсивного виробництва, робити життя людей заможнішим, кращим, безпечнішим та справедливим, що дозволить кожному українцю бути задоволеним своїм життям, відчувати гордість за свою країну.

Опис основного матеріалу дослідження. За період 1990-2014 рр., можемо спостерігати динаміку ВВП на душу населення України та Франції (рис. 1.). Кожен підйом і падіння, зміна рівня ВВП на душу населення, мали свої або ж загальні чинники, що їх спричинили показники, які вплинули на них тим чи іншим чином.

Щоб зрозуміти чим були спричинені коливання рівня ВВП на одну особу по країнах, на даному етапі дослідження необхідно визначити і проаналізувати наступну інформацію: що таке ВВП і яка його структура; які чинники та показники впливають на нього і чому їх можна порівнювати; ВВП на душу населення за досліджуваний період 1990 – 2014 рр.

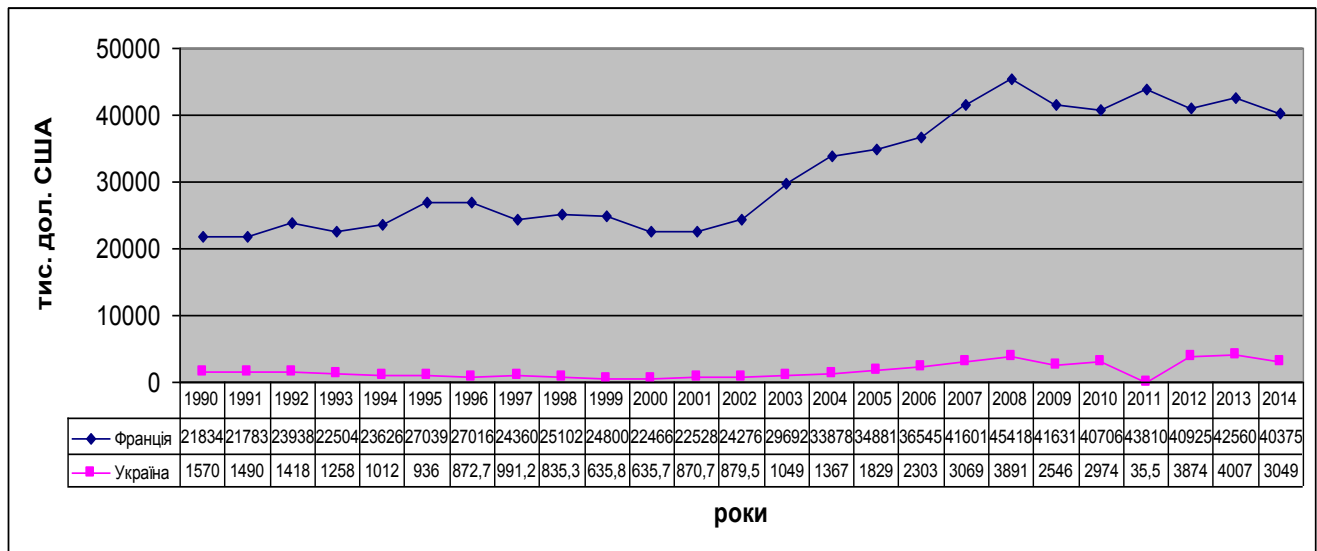


Рис.1. ВВП на душу населення України та Франції за 1990-2014 рр. (тис. дол. США)*

* Побудовано автором за даними [4]

Будь що в світі, чи то підприємство, чи держава, чи її населення мають певну мету. А також чинники, що впливають на цю мету та результат/користь. У людини такою метою є зростання рівня життя, соціальний розвиток. На рівні підприємства такий результат вважається зростанням прибутку. А на державному рівні – це зростання рівня ВВП на душу населення.

Тож, якщо коротко, то ВВП на одну особу – це праця помножена на ефективність її використання. А точніше – сума доданої вартості цих показників. Важливо, що сума всієї доданої вартості має дорівнювати вартості саме кінцевих продуктів, що споживаються, а не проміжних.

Отже з вищезазначеного зрозуміло, що методами вимірювання ВВП на душу населення можуть бути чинники та показники (абсолютні чи відносні). Вони і впливають на результат досягнення мети на рівні держави – на зростання ВВП.

Зазначимо, що існує два основні показники, які в першу чергу впливають на ВВП на душу населення: витрати праці; продуктивність праці.

Щодо першого, *показник витрати праці* вимірюється в людину/год, людину/днях. Тобто, це люди, які працюють протягом місяця/року. Іншими словами – кількість робочих місць в певній державі або чисельність зайнятих.

Другий показник, *продуктивність праці* - це показник трудової діяльності працівників. Характеризує кількість продукції, виробленої за одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції.

Так само важливими є абсолютні та відносні показники, які впливають на рівень ВВП. До абсолютних показників належать: чисельність населення, природний приріст населення; до відносних показників належать: сальдо міграції, вікова структура населення, рівень зайнятості.

Чисельність населення - кількість людей, які проживають в певному населеному пункті, місцевості, країні. Динаміка зміни чисельності населення є важливим демографічним показником. Чисельність населення змінюється в результаті народжування, смертності й міграції.

Сальдо міграції - різниця між кількістю осіб, які прибули на будь-яку територію, і кількістю осіб, які вибули звідти за один і той же проміжок часу.

Вікова структура населення відображає частку людей віком 0-14 років, 15-64 років, та 65 років і більше. За даним показником можна спостерігати частку працездатного населення в певний період в певних регіонах країни, чи відбувається старіння населення, чи, навпаки, переважає молоде.

Рівень зайнятості - це відносний її показник, який показує її поширеність серед людей працездатного віку. Він розраховується як відношення чисельності зайнятого населення до загальної чисельності населення віком 15-65 років.

Ще одним важливим показником, що впливає на ВВП, є чисельність зайнятих. *Чисельність зайнятих* - це абсолютний показник зайнятості населення економічною діяльністю, що показує її розміри. Цей показник відображає кількісно вигідний трудовий потенціал населення. Але, щоб ефективніше оцінити зайнятість населення, цей показник необхідно проаналізувати в динаміці та порівняти його з чисельністю населення працездатного віку. Для цього застосовуються відносні показники зайнятості.

Показники, що впливають на рівень ВВП на душу населення Франції та України, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Показники, що впливають на рівень ВВП на душу населення України та Франції*

		Чисельність населення (тис. осіб)	Природний приріст населення (тис. осіб)	Природний приріст населення (%)	Рівень зайнятості (%)	Рівень інфляції (%)	ВВП (млн. дол. США)	Темп приросту реального ВВП (% до попереднього року)
Франція	2009	64 702 921	+336455,2	+0.52	51.6	0.1	2,693,665,189,295.5	1.9
	2010	65 031 235	+331659,3	+0.51	51.4	1.1	2,646,837,111,794.8	2.0
	2011	65 371 613	+339932,4	+0.52	51.3	0.9	2,862,680,142,625.1	2.1
	2012	65 696 689	+328483,4	+0.50	51.1	1.2	2,686,722,589,269.7	0.3
	2013	66 024 515	+330122,6	+0.50	50.9	0.8	2,806,427,978,234.0	0.3
	2014	66 353 977	+331769,9	+0.50	51.2	0.9	2,679,041,821,375.0	0.2
Україна	2009	45 963 400	-229817	-0.50	57.7	13.1	117,227,769,791.6	-14.8
	2010	45 782 600	-178552,1	-0.39	58.5	13.8	136,419,300,368.0	4.2
	2011	45 598 200	-182392,8	-0.40	59.2	14.3	163,421,733,018.7	5.2
	2012	45 453 300	-145450,6	-0.32	59,7	8.2	176,603,428,857.5	0.2
	2013	45 372 700	-127043,6	-0.18	59,7	1.2	177,430,609,756.1	1.9
	2014	45 245 900	-126688,5	-0.28	59,7	24,9	130,432,105,126.6	-1,1

* Побудовано автором за даними [4;6;12]

Чисельність зайнятих Франції в період 2009-2013 рр. можна розрахувати за наступною формулою: *Чисельність зайнятих* = *Середня чисельність зайнятих (тис. осіб) * Частка у віці 15-64 (%) * рівень зайнятості (%)*

$$\text{Чисельність зайнятих}_{2009} = 64867078 * 65 * 51.6 = 217564,2$$

$$\text{Чисельність зайнятих}_{2013} = 66189246 * 64 * 50,9 = 215618,1$$

Із зазначеного ми можемо дізнатися на скільки змінилась чисельність зайнятих за період 2009-2013 рр.: $215618,1/217564,2 = -0,9\%$

Отже, чисельність зайнятих зменшилась на 0,9%, що практично не вплинуло на рівень ВВП Франції у зазначений період. Приблизно такі ж результати спостерігаються і в Україні (+2,3%).

Таким чином, можна дійти висновку, що важливішим за даний показник в аналізі ВВП на душу населення буде другий і основний показник - продуктивність праці. Розрахувати його можна перемноживши темп приросту реального ВВП за 2009-2013 рр..

Ми бачимо, що через продуктивність праці в зазначений період, ВВП на душу населення Франції зросло на 4,8%, в Україні на 11,9% в період 2009-2013 рр. Таким чином, якщо ми плануємо збільшити ВВП на душу населення в країні, необхідно збільшувати такий показник, як продуктивність праці. На неї має вплив влада. Якщо чисельність населення змінити не можна, то продуктивність праці можна збільшити завдяки різноманітним стимулюючим законам, законам щодо підприємницької діяльності, залученням інвестицій, шляхом реновації тощо.

Для вирішення цього питання можна користуватися такими важелями, як мотиваційні, техніко-організаційні та моральні фактори підвищення продуктивності праці, що суттєво впливає на результати виробничої діяльності.

Додамо також, що, наприклад, дивлячись на зміну такого показника, як чисельність населення можна зрозуміти приблизне зростання рівня ВВП в країні. Адже усі ці фактори розвитку держави складають так зване замкнуте коло. При зростанні чисельності зайнятих можна припустити, що є позитивний розвиток, зростає рівень життя, а отже і ВВП на душу населення, а тим більше і продуктивність праці. Показник чисельності зайнятих, окрім природного приросту, змінюється завдяки механічному приросту. А відомо, що імміграція зростає при підвищенні рівня життя в країні; і рівень ВВП, відповідно, також. І навпаки, якщо є спад, то буде знижуватись чисельність зайнятих, зокрема через еміграцію. За схожою схемою можна порівнювати і інші показники.

Повертаючись до змін рівня ВВП на душу населення за період 1990-2014рр. (рис.1), можна спостерігати такі падіння та зростання його рівня по всім країнам: до 1999 р. найбільш стрімке падіння рівня України; до 2007 р. загальний підйом; з 2009 р. загальне падіння рівня через Світову кризу 2008 р.; до 2011 р. зростання, зокрема у Франції; до 2013 року зростання рівня України до 70%; з 2013 р. падіння рівня України у зв'язку з політичною кризою та військовими діями на Сході країни.

Франція досягнула максимального рівня ВВП в передкризовий період 2007 року. Станом на 2013 рік Франція поки не може досягти передкризового рівня, оскільки ВВП країни стагнує на рівні близько 1 800 млн євро. Якщо врахувати те, що населення країни за період 2007-2013 рр. збільшилося більш ніж на 2 млн осіб, рівень доходів на душу населення помітно знизився. В результаті держава змушена підвищувати податкові ставки. Останнє викликає все більшу кількість страйків в країні, а також

відтік найбільш заможних громадян за кордон. Серед них відзначаються і такі відомі особистості як Жерар Депардє.

Що стосується України – найвищий рівень спостерігався в 1990-1991 рр.. На жаль, станом на сьогоднішній день Україна не змогла зрости до рівня ВВП 1990 р. Зараз вона знаходиться на рівні в половину менше.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, у статті було проведено детальний аналіз показників, що впливають на рівень ВВП на душу населення Франції та України. Проведені дослідження свідчать про необхідність термінового вирішення питань, підвищення конкурентоспроможності країни та сприяння її виходу на траєкторію стійкого економічного зростання. З плином часу дедалі

більшої гостроти набувають питання стабілізації економічної ситуації. Усунення першопричин та передумов, що негативно впливають на ВВП на душу населення, сприятиме впровадженню реформ стосовно вирішення стратегічних завдань економічного зростання.

На сучасному етапі першочерговою постає потреба в необхідності розробки моделі економічного зростання. Перспективою подальших наукових досліджень є оцінка конкурентоспроможності держав, заснована на комбінації показників базових вимог, підсилювачів ефективності, інновацій та розвитку, спрямована на розширення міжнародної співпраці та реалізацію національних інтересів заради економічної безпеки і високих стандартів життя населення.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна і світ: навч. посіб./ Д.Г. Кучеренко, О.В. Мартинюк, В.Є. Сахаров та ін.– К.: Центр учбової літератури, 2011. - 416с.
2. Ринейська Л.С. Глобальна економіка: посібник із вивчення навчальної дисципліни для студентів всіх напрямів економічної підготовки галузі знань / Л.С. Ринейська. – Полтава: ПолтНТУ, 2011. – 165 с.
3. Вільна енциклопедія «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
4. Сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.0014.TO.ZS/countries>
5. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Сайт чисельності населення світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://countrymeters.info/>
7. Сайт Групи світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: doingbusiness.org/rankings
8. Сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/>
9. Сайт Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
10. Сайт Організації об'єднаних націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi-table>
11. Сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
12. Фінансовий портал «Мінфін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2014>

REFERENCES

1. Kucherenko, D.G., Martinjuk, O.V., Saharov, V.Y. et al. (2011). Ukraine i svit [Ukraine and the World]. Kyiv: Centr uchbovoi literaturi [in Ukrainian].
2. Rinejs'ka, L.S. (2011). Global'na ekonomika [Global economy]. Poltava: PoltNTU [in Ukrainian].
3. Vil'na enciklopedija «Vikipedija» [The free encyclopedia "Wikipedia"]. uk.wikipedia. Retrieved from <http://uk.wikipedia.org/wiki/> [in Ukrainian].
4. Sajt Svitovogo Banku [World Bank]. worldbank. Retrieved from <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.0014.TO.ZS/countries> [in English].
5. Sajt Derzhavnoi sluzhbi statistiki [State Statistics Service]. Ukrstat. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
6. Sajt chisel'nosti naselelnja svitu [World population]. Countrymeters. Retrieved from <http://countrymeters.info/> [in English].
7. Sajt Grupi svitovogo banku [World Bank]. Doingbusiness. Retrieved from doingbusiness.org/rankings [in English].
8. Sajt Svitovogo ekonomichnogo forumu [World Economic Forum]. Weforum. Retrieved from <http://www.weforum.org/> [in English].
9. Sajt Prezidenta Ukraïni [President of Ukraine]. President. Retrieved from <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html> [in Ukrainian].
10. Sajt Organizacii ob'ednanih nacij [United Nations]. Undp. Retrieved from <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi-table> [in English].
11. Sajt Evropejs'kogo Sojuzu [European Union]. ec.europa. Retrieved from <http://ec.europa.eu/eurostat> [in English].
12. Finansovij portal «Minfin» [Ministry of Finance]. minfin. Retrieved from <http://index.minfin.com.ua/index/infl/?2014> [in Ukrainian].

Розділ 3

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ
ГОСПОДАРСТВОМ**

УДК 006:637.5(477)(045)

Artiukh T., Grigorenko I.

STATE TECHNICAL REGULATION MEAT INDUSTRY IN UKRAINE

The purpose of the article is updating the scientific and methodological principles of technical regulation issues industry of meat in Ukraine. The study used methods of theoretical generalization and comparison, analysis and synthesis. The survey found that the national system of state regulation compliance of food in terms of quality needs to be changed, new methodological and methodical approaches to technical verification procedure, replacing the principles of priority control on the principles of support and development of food production.

Keywords: *technical regulation, foods, examination, identification, standardization, industry of meat.*

Problem in general and its connection with important scientific and practical tasks. Meat processing industry of agricultural sector is a complex production-and-economic system which is formed under the effect of political, economic, social, demographic, organizational-and-legal, scientific-and-technical and natural factors. 10 largest companies of Ukraine were selected among many meat producers.

The top ten include meat packing plants of "Druzhba narodiv" LLC (part of the group "Myronivskiy khlіboproduct"), "Globynskiy meat packing plant" LLC, "Favoryt" meat factory, "Yatran" meat packing plant, "Kremenchuk miaso" OJSC, Horlivka meat packing plant, Luhansk meat packing plant, "Yuvileinyi" meat packing plant, Volodymyr-Volynskiy poultry factory, Ukrainskiy bekon. "Zhytomyr meat packing plant" LLC is the 14th among largest domestic meat processing plants.

Experience studying of the operation of large meat processing enterprises of Ukraine shows that the market of meat products is consolidated. Large manufacturers create vertically integrated structures covering the entire cycle of production and sale of meat products - from livestock breeding to retail.

Consolidation process of the assets of the largest producers will end with the fact that medium and small processing enterprises can become bankrupt because they cannot bear the competition on the market. The important factor of the competition on the market of meat products is reconstruction of the enterprises. Only those enterprises can survive

which invest considerable amount of money in production expanding, in improving the technology of growing, processing and sale of products and introduction of strategic management.

In our view, medium and small meat processing enterprises that use strategic management can have advantages over great producers of meat products due to the flexibility of their operations, while faster responding to market demands, changing "unpopular" products to new ones.

The leading producers of meat processing industry in 2011 are "Zhytomyr meat packing plant" LLC, "Ecoproduct" LLC from Zhytomyr district, "Berdychiv meat packing plant" PJSC, "Ovruchmiaso" LLC, "Novohrad-Volynskiy meat packing plant" PJSC. Every sixth enterprise produces fresh, cold, frozen meat and meat products and sausages [5].

Raw material for making meat products is livestock and poultry purchased from producers by the enterprises. Their task while breeding the livestock for meat is such process organization that would ensure profitable conducting of this industry. Quality of bred livestock has a significant impact on economic indexes of meat production that stipulates the price level during its sale by processing enterprises. Category determination of livestock and poultry fatness and procedure of their sale to meat processing enterprises was set out in regulatory documents, compliance with which enables to achieve the maximum level of selling price for livestock and poultry in specific circumstances and as a result to improve the efficiency of this industry.

Efficacy increasing of certain regulatory mechanisms in Ukraine that are directly or indirectly related to the formation processes of meat products quality is necessary in multilevel areas.

Firstly, it is regulatory-and-technical grounding of quality parameters of the main and additional

© **Artiukh Tetyana**, a Doctor of Technical Sciences, professor, National university of food technologies, Kyiv, e-mail: Artyuh.t@mail.ru

Grigorenko Inna, candidate of Technical Sciences, Vinnytsia Institute of Trade and Economic KNUTE, Vinnitsa, e-mail: soniki04@mail.ru

meat raw materials, of materials of animal keeping and slaughter.

Secondly, it is the possibility of use of food additives, technical preparations. Thirdly, it is determination of characteristics and norms for certain types of processed meat products. Fourthly, it is increasing of requirements to the processes of meat and meat products selling.

Fifthly, it is quality management and implementation of international systems of quality/food safety management. And finally, it is social regulation of quality and safety considering human physiological needs for protein foods as the basis of adequate and sound nutrition.

The national system of state regulation of food stuffs compliance by quality needs changes, new methodological and methodical approaches to technical verification procedure, replacing the principles of control priority into the principles of support and development of food production, providing cheap loans, development of market monitoring.

Raw material for making meat products is livestock and poultry purchased in producers by the enterprises. Their task while breeding the livestock for meat is such process organization that would ensure profitable conducting of this industry. Quality of bred livestock has a significant impact on economic indexes of meat production that stipulates the price level during its sale by processing enterprises. Category determination of livestock and poultry fatness and procedure of their sale to meat processing enterprises was set out in regulatory documents, compliance with which enables to achieve the maximum level of selling price for livestock and poultry in specific circumstances and as a result to improve the efficiency of this industry.

Efficacy increasing of certain regulatory mechanisms in Ukraine that directly or indirectly related to the formation processes of meat products quality is necessary in multilevel areas.

Firstly, it is regulatory-and-technical grounding of quality parameters of the main and additional meat raw materials, of materials, of animal keeping and slaughter. Secondly, it is the possibility to use of food additives, technical preparations. Thirdly, it is determination of characteristics and norms for certain types of processed meat products. Fourthly, it is increasing of requirements to the processes of meat and meat products selling. Fifthly, it is quality management and implementation of international systems of quality/food safety management. And finally, it is social regulation of quality and safety considering human physiological needs for protein foods as the basis of adequate and sound nutrition.

The national system of state regulation of food stuffs compliance by quality needs changes, new

methodological and methodical approaches to technical verification procedure, replacing the principles of control priority into the principles of support and development of food production, providing cheap loans, development of market monitoring.

Analysis of recent research and publications.

This problem is highlighted in the work of leading scientists and specialists, including: Galatsan L.A., Zaharkevych N.P, Noversalyuk A.A. However, the works of these authors do not fully cover the issues such as rationing of meat products in the system of technical regulation of Ukraine and the world, not evaluated according the standards laid down in the applicable standards of Ukraine in the world of meat products requirements.

The purpose of the article. An objective study of the technical regulation of meat products industry in Ukraine, opportunities and prospects of its development, analysis of problems and possible solutions.

The main material research. More attention concerning implementation of the basic principles of trade policy is paid to the quality and safety of agricultural-and-food products in terms of markets globalization and competition intensification. Successful solving of this issue is connected with the formation of a national system of technical regulation in food branch which must meet modern European requirements suggested by international and European standards.

Creation and development of quality infrastructure includes following directions: standardization, metrology, compliance assessment, accreditation and market monitoring.

The overall analysis of harmonization level of intergovernmental standards indicates its low level; in average as to agricultural products it is 4.3% of the general amount of current GOST (All-Union standard) in Ukraine. As the amount of GOST for agricultural products is about 65% of the general amount of current standards, so the average level of standards harmonization for these products is only 41.5%. It is necessary by 2018 to examine expediency of still current GOST and international standards in Ukraine developed before 1992. This work was not completed for lack of funds in due time [7].

The analysis of regulatory documents concerning meat and meat products as of 01st July 2015 points to a significant amount of GOST [2] with the results presented in Table 1.

Thus, intergovernmental standards (GOST) are 731 (60.6%), RST of former Ukrainian SSR are 101 (4.6%) and DSTU are 112 478 (34.8%) from the total number of standards current in the food industry (2 080 standards).

Table 1

Total number of standards current in meat industry*

Name of regulatory documents	DSTU (State Standards of Ukraine)	%	RST (Republican standards of former Ukrainian SSR)	%	GOST	%	Total
Meat, meat products and other animal products	120	34.8	16	4.6	208	60.6	344
General and organoleptic methods of food products analysis	64	61.5	-	4.6	40	38.5	104
Total	112478	100	101	100	731	100	2080

* Developed by the author

Incredibly large percentage of GOST and RST of former Ukrainian SSR for meat and meat products (which is 61.5%) from the total number of standards current in this branch is observed. The results of

harmonization analysis of national standards with international and European ones are presented in Table 2.

Table 2

Harmonization of national standards (DSTU and RST of former Ukrainian SSR) with international and European standards in meat industry*

Name of regulatory documents	Products		Controlling methods		Other standards		General level of harmonization
	total	including harmonized	total	harmonized	total	harmonized	
Meat, meat products and other animal products	93	-	34	22	9	-	16.2
Total	541	22	681	402	127	61	35.9

* Developed by the author

681 standards are current for control methods. On average the level of harmonization is 59% and standards for general and organoleptic methods are harmonized at 71.4% and less harmonized are the standards for control methods of meat and meat products (64.7%). Standards for control methods are

harmonized with ISO standards (91.2%) and EN (8.8%).

National standards for products are 40.1%, for control methods are 50.5%, for other standards are 9.4% from the total number. Number of current intergovernmental standards (GOST) in food industry is presented in Table 3.

Table 3

Number of intergovernmental standards (GOST) in meat industry*

Name of regulatory documents	Products	%	Controlling methods	%	Other standards	%	Total
Meat, meat products and other animal products	142	68,2	46	22,2	20	9,6	208
Total	383	100	292	100	56	100	731

* Developed by the author

Thus, 731 intergovernmental standards (GOST) are current in food industry including 383 (68.2%) for products, 292 (22.2%) for control methods and 56 (9.6%) for other standards. These standards are almost not harmonized because the issue with harmonization was not urgent in 1970-1980s when these standards were developing. However, these standards represent more than a third of all current standards in food industry.

Therefore, responsible technical committee on standardization should review all the out- of-date

standards for food products, introduce new technical requirements that would allow to estimate ready products by important consumption indices with division into commodity grades (classes, groups) depending on the quality which will give the opportunity not only organize the use of all products better, but also stimulate their production of the highest quality by proper pricing policy.

It should be noted that Meat Industry Associations of the European Union carries out more complex testing procedure including analysis of

fodder, fattening, slaughter, carcasses processing, meat production industry, transportation in refrigerators and retail trade which is important both for production and for quality confirmation of meat products.

On the other hand, this procedure is accurate, technically and organizationally proven in the proper way, understood by European manufacturer and consumer. The above-mentioned information confirms the quality and food safety as one of the main priorities of the policy of the European states.

Today in Ukraine production of cooked sausage products is regulated by State Standards of Ukraine (DSTU) and Technical Specifications (TU). In particular, cooked sausages of traditional assortment are produced according to DSTU 4436:2005 "Cooked sausages, frankfurters, small sausages, meat loaves. General Technical Specifications", DSTU 4427:2005 "Summer and dry-cured sausages. General Technical Specifications", DSTU 4531:2006 "Products of cooked and smoked-scalded poultry meat. General Technical Specifications", DSTU ENV 12014-3-2003 "Meat industry. Meat products manufacture. Terms and concept definition".

Such standards as DSTU ISO 1841-1:2004 "Meat and meat products. Determination of chlorides content. Part 1", DSTU ISO 936:2008 "Meat and of meat products. Method for determining of the mass part of general ash", DSTU ISO 1442:2005 "Meat and of meat products. Method for determining of moisture content", DSTU ISO 13965:2007 "Meat and meat products. Determination of the mass part of starch and glucose with fermentative method" are for control methods.

In the latter case, only those requirements that are different from the established standards without repeating already regulated rules and regulations should be mentioned in the technical specifications. Technical specifications can be designed both for only one specific type of product and for some similar types respectively if there is a national standard or the standard of "General Technical Specifications" type for the group of similar types, then indices or requirements for a particular product are established in the technical specifications. The use of standards as regulatory-and-technical regulations in market conditions by domestic producers is observed differently [8].

According to the Laws of Ukraine "On Food Safety and Quality" and "On Veterinary Medicine" laboratory measuring, testing and food research to estimate its safety and quality are carried out by laboratories that are subject to accreditation by the National Accreditation Agency of Ukraine or accreditation body of a foreign state in compliance with the international standard ISO/IEC 17025. Today 26 state laboratories of veterinary medicine are accredited by the National Accreditation Agency

of Ukraine in compliance with the international standard ISO/IEC 17025:2006 "General Requirements for the Competence of Testing and Calibration Laboratories".

In our country the compliance system of meat products is controlled in accordance with sanitary and hygienic standards DSTU, GOST, TU, ISO and the Laws of Ukraine "On Food Safety and Quality" and "On Veterinary Medicine". In the future, controlling is expected in accordance with the technical regulations for livestock products and technical regulation of minimum quality specifications of the products of animal origin which will regulate categories compliance with the product classes and established indices for a class on the complex of organoleptic characteristics, physical-and-chemical parameters and acceptable values of microbiological parameters: number of mesophilic-and-aerobic and optionally anaerobic microorganisms (MAFAM), CFU/g; bacteria of *Escherichia coli* (BGKP) in 0.1 g of product, pathogenic microorganisms; *L.monocytogenes*; sulphite-reducing clostridia; *Staphylococcus aureus*; yeast fungi, CFU/g; mold, CFU/g, etc.

Regulatory documents arrange the types of raw materials and food additives that can be used for the production, requirements for packaging, storing until expiry date and also methods and monitoring periodicity of products quality indices. Taking into account possible future increasing of sales market, domestic enterprises need to implement extensively certification (security) systems of products in accordance with the recommendations of Codex Alimentarius, international laws in the field of food products certification (ISO 9000:2000, ISO 22000:2005), EurepGAP control system in crop sector, control points system for livestock and food production - Hazard Analysis Critical Control Points (HACCP) which is translated as analysis of hazards and critical control points.

Currently in the EU countries the general requirements concerning HACCP system and the procedure of its development and introduction are provided in the regulations approved by the European Parliament on the 29th April 2004: Directive of EU No.852/2004 on the hygiene of food products and Directive of EU No.854/2004 on the organization of state control on products of animal origin intended for human consumption acting since 2006. HACCP system focuses more attention on prevention of the results than their correction concerning incompliance with the requirements of food safety at the stages of raw materials inclusion into production, the process of products manufacture, storage and supplying to the consumer.

HACCP system guided by such principles as analysis of possible hazards, identifying critical control points and indices of critical values, organic monitoring of control points and a list of measures

(corrective actions) to bring them to the norm and also finding the methods to confirm the efficiency of HACCP system and clear documentary proof of the control process that allows define the system of responsibility correctly at the stage of monitoring the food chain, provides a full cycle of risks control of products safety for consumption. Using of HACCP system is especially necessary in developing the purpose-oriented food stuffs by meat processing enterprises of our country (including the direction of consumer market because in the EU, USA and Canada only those products can be sold which were produced at the enterprises where HACCP system was introduced and accepted by third-party audit).

Introduction of the monitoring system of potential risks is also necessary to control and prevent genetically modified raw materials and food additives for combined meat products manufacture which is prohibited or restricted in Ukraine and the countries of expected export. The system of meat products safety is not only the task for controlling authorities but scientific institutions and enterprises themselves involved in technologies and formula developing in the conditions of production intensification and availability of significant fluctuations of quality indicators of raw materials.

At the stage of products manufacture the enterprise which expects HACCP system developing should create a working group to review and analyze existing regulatory documents and also standards that define quality system with the development of a plan of HACCP system implementation including system development of monitoring and training programme for the staff. Enterprise experience and auditors (consultants) recommendations on HACCP system implementation should be used while control system developing. One of the main elements which allow preventing safety parameter mismatch is identification and consideration of possible threats of safety and quality on the basis of negative experience, situational indices deviations of a specific type of raw materials and products at the stage of production cycle and also disposal cycle; in other words, increasing of production control during specific operations (critical control points) and on the stages of delivery, storage and selling to prevent product inconformity and strict registering of real effective measures to correct this inconformity. This analysis, to some extent, but in a wider range of control, includes elements of the national system of veterinary-and-sanitary control of food products manufacture and regulatory requirements on the organization of production flow (precluding of flows intersection of material resources, zonal system (sanitary requirements for enterprise departments), requirements concerning equipment and working clothes, climate conditions of the working areas, sanitary compartments) and requirements regulating

as to the workers and specialists who have to implement a system of manufacture and control [4].

Thus, the system of technical regulation in Ukraine is outdated, complicated and causes considerable operating costs for enterprises through exorbitant number of obligatory requirements, numerous (and duplicate in many cases) inspections made by various state institutions and laboratory tests to receive certification confirmation; standards themselves as regulatory-and-technical documents for processed meat products including sausages need to be updated and harmonized with international requirements, in particular European ones [6].

Conclusions. The main methods to solve the problems of the development of food and processing industry in Ukraine is to increase the capacity of the domestic market (by growth of population income, development of new products manufacture, import substitution), finding of new sales markets (especially concerning sugar, confectionery, dairy and meat products, alcohol, bioethanol), improvement of state and technical regulations, implementation of HACCP or similar control systems of food safety. The current situation in food industry is characterized by a considerable competition and relatively low growth of consumer prices. Now most food enterprises have to look for internal reserves of increasing the efficiency of their activity and flexible respond to changing of the external environment. In general, market mechanism of food enterprise management can be defined as a systematic implementation of market-based instruments for its functioning. This mechanism is characterized by high intensity use of the financial methods at the enterprise which move attention to short-term problems and demand to carry out strict financial measures.

We believe that manufacture diversification directed or oriented to products manufacture with inelastic or light elastic demand due to the need of the goods that will contribute to a continuous flow of "real money" in certain sector is required at the enterprises of food industry in the condition of financial crisis. Using this advantage, enterprises in this industry should strengthen the raw material component that will help to support agricultural sector and other related industries (e.g. production of packaging and packing); improve physical infrastructure; increase personnel qualification, implement a quality system for meat products at all the enterprises of this industry and monitor the proper fulfillment of all the terms regarding product quality.

Thus, the enterprises of food industry should use all possible economic key factors for technical re-equipment including financial leasing which ultimately leads to the final product manufacture with the least labour costs. In turn, this fact will

increase the competitiveness level as to the similar goods imported into the region.

The authors believe the prospects for further research in this area are to study the harmonization

of technical regulations field of study to enhance the efficiency of domestic enterprises in the global market of meat.

REFERENCES

1. Krisanov D, innovative factor in the development of food industry of Ukraine, Krisanov D, Economics of Ukraine. (2007), pp. 71-82.
2. Makarenko I, stabilization mechanisms of modern food industry, Makarenko I, Actual problems of economy, (2006) pp. 93-100.
3. Kupchak P, Food industry Ukraine under intensification of integration and globalization, Deyneko L, Council will examine. cont. Forces of Ukraine, (2009) pp.152.
4. Yakymchuk T, status and prospects of the food industry Ukraine, Yakymchuk T. Actual problems of economy, (2010) pp. 162-168.
5. Gumenyuk G. current state of standardization of agricultural and food, Gumenyuk G., Plum J., Standardization. Certification. Quality. (2011) pp. 19-24.
6. Gumenyuk G. Reform of state control and supervision over the quality and safety of food and agricultural products, Gumenyuk G, Standardization. Certification. Quality. (2013) pp. 20-26.
7. Pryvarynkova I. Implementation of ISO 9000 at enterprises of meat industry, Opportunities, dangers stages, Pryvarynkova I., Kuzmenko K., Herald of Khmelnytsky National University (2010) pp. 244-248.
8. The improvement of the normative provision sausage Shubin L., Domanovo A., Yanushkevich D., Journal Lutsk commodity economy and national economy management Volume (2014) 125 national technical University, (2009) pp. 7-13.

Одержано 27.02.2016 р.

Григорьев С.О.

СУЧАСНИЙ СТАН ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ПТАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку галузі птахівництва в Україні в контексті статистичного аналізу динаміки поголів'я, виробництва основних продуктів — м'яса птиці та яєць, економічної ефективності реалізації. Відмічено головні пріоритети для подальшого розвитку птахівничої галузі, що полягають у впровадженні технологічних інновацій з селекції та племінної роботи, підвищенні генетичного потенціалу, оптимізації кормової бази та поліпшенню умов утримання відповідно до ветеринарно-санітарних норм з метою прискореного розвитку і насичення внутрішнього ринку високоякісною вітчизняною продукцією галузі, що в свою чергу гарантуватиме продовольчу безпеку держави, забезпечення переробної промисловості сировиною, населення — м'ясом та яйцями відповідно до норм споживання.

Ключові слова: продовольча безпека, виробництво, продукція птахівництва, м'ясо птиці, ринок яєць.

Постановка проблеми. Сьогодні процеси міжнародної економічної інтеграції є домінуючими в розвитку світової економіки. Інтеграція України у європейське співтовариство актуалізує проблему продовольчої безпеки, адже стабільний розвиток держави неможливий без вирішення проблеми продовольчої безпеки.

Народногосподарське значення галузі птахівництва визначається його здатністю забезпечувати населення високоякісними продуктами харчування – яйцями та м'ясом. Тенденції останніх років свідчать, що яйця та м'ясо птиці є одними з найдоступніших джерел багатьох поживних речовин у споживчому кошику. Галузь птахівництва без перебільшення можна віднести до найперспективніших та таких, які швидко окуповуються й приносять прибуток. Тому, ми вважаємо, що є всі підстави говорити, про те, що виробництво продукції галузі птахівництва безпосередньо впливає на продовольчу безпеку країни, а тому дослідження даної проблематики є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку галузі птахівництва займає провідне місце в роботах вітчизняних науковців, зокрема, Т.М. Бойка, В.П. Бородая, Р.С. Бичківського, Р.І. Буряка, Е.М. Векслера, В.Г. Версена, О.В. Мазуренка, Л.Я. Малюти, Я.О. Мармуль, Ю.В. Ставської, Ф.О. Ярошенка та багато інших. У працях даних науковців стверджується про покращення стану галузі птахівництва та прогнозується її подальший розвиток.

Формування цілей статті. Метою даної статті є вивчення сучасного стану ринку галузі птахівництва та аналіз динаміки основних

показників, що визначають стан продовольчої безпеки та продовольчої забезпеченості продукцією птахівництва в Україні.

Опис основного матеріалу дослідження. Галузь птахівництва є важливою складовою вітчизняного аграрного ринку і безпосередньо впливає на забезпечення продовольчої безпеки країни. Птахівництво належить до тих галузей, розвиток яких дає змогу прискореними темпами поліпшити забезпечення зростаючого попиту населення на високоякісні продовольчі товари тваринного походження. Динаміка останніх років галузі птахівництва характеризується динамічним розвитком (табл. 1).

Дані таблиці 1 показали, що виробництво м'яса в Україні поступово збільшується. До 2007 р. темпи зростання виробництва м'яса відбувалися за всіма видами продукції, починаючи з 2008 р. до 2011 р. спостерігається збільшення обсягів виробництва лише м'яса птиці при зниженні виробництва яловичини та свинини. За 2014 рік порівняно з 2013-м виробництво яловичини знизилося в середньому на 12,9%, проте виробництво м'яса птиці збільшилося на 11%. У 2014 році на ситуацію у виробництві м'яса в Україні негативно вплинули такі основні фактори: спад ділової активності в окремих секторах економіки України; зниження купівельної спроможності населення протягом 2013–2014 років. Проте споживання м'яса, зокрема курятини, продовжує займати вагоме місце серед основних продуктів харчування українців, оскільки м'ясопродукти є унікальними і незамінними, відіграють важливу роль у формуванні повноцінного раціону харчування людини та мають безпосередній вплив на здоров'я населення країни.

© Григорьев Сергій Олегович, аспірант кафедри глобальної економіки, Національний університет біоресурсів і природокористування України, тел.: +380504117067, e-mail: ser_grig@ukr.net

Таблиця 1

Виробництво м'яса в Україні за 2000 – 2014 рр., тис. тонн*

Роки	Всього	В т.ч.		
		яловичина і телятина	свинина	м'ясо птиці
2000	211	60	88	63
2005	624	193	99	332
2006	773	200	155	418
2007	973	222	203	548
2008	991	167	170	654
2009	921	105	103	713
2010	1000	95	150	755
2011	2144	399	704	995
2012	2210	398	701	1075
2013	2389	428	748	1168
2014 ¹	2360	413	743	1165
Зміна				
2014/2013 (+,-)	-29	-15	-5	-3
2014/2000(+,-)	2149	353	655	1102

¹ Дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини проведення антитерористичної операції

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики України

В структурі виробленого м'яса в Україні відсоток м'яса птиці суттєво зріс та має стійку позитивну тенденцію (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать про те, що населення надає перевагу м'ясу птиці в порівнянні із

іншими видами м'ясної продукції. Хоча посиленому інтересу до м'яса птиці є й інше пояснення.

Таблиця 2

Динаміка виробництва м'яса в Україні за 2005 – 2014 рр., тис. тонн*

Роки	Виробництво м'яса (у забійній масі, тис.т)				М'ясо птиці до виробництва м'яса в цілому (%)
	всього		в т.ч. птиці		
	в усіх категоріях господарств	в господарствах населення	в усіх категоріях господарств	в господарствах населення	
2005	1597,0	1008,9	496,6	176,8	31,1
2006	1723,2	986,7	589,3	176,2	34,2
2007	1911,7	992,9	689,4	162,2	36,1
2008	1905,9	926,4	794,0	158,9	41,7
2009	1917,4	883,2	884,2	182,7	46,6
2010	2059,0	924,6	953,5	181,5	46,3
2011	2143,8	928,5	995,2	184,2	46,4
2012	2209,6	938,4	1074,7	206,6	48,6
2013	2389,4	948,1	1168,3	201,7	48,9
2014 ¹	2359,6	907,8	1164,7	190,3	49,4

¹ Дані без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини проведення антитерористичної операції

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Економічна криза призвела до істотного скорочення доходів населення, а роздрібна ціна на м'ясо птиці є значно нижчою в порівнянні з ціною на яловичину та свинину, що в свою чергу робить м'ясо птиці доступним для збіднілих верств населення.

Завдяки технічному переоснащенню підприємств, підвищенню продуктивності птиці, удосконаленню ветеринарного забезпечення великі птахофабрики змогли суттєво збільшити поголів'я птиці [1] (табл. 3).

Таблиця 3

Групування сільськогосподарських підприємств за наявністю поголів'я птиці всіх видів на 1 січня 2014 року*

Показник	Кількість підприємств		Чисельність поголів'я	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис.гол.	у % до загальної чисельності
Підприємства – всього, з них млн голів	531	100	122078	100
До 10000	299	56	479	0
10000 – 24999	40	8	657	1
25000 – 49999	33	6	1169	1
Більше 49999	159	30	119773	98

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Майже п'ята частина всіх господарств – це великі птахівничі підприємства відомих марок, які успішно зайняли провідне місце на ринку продукції птахівництва. Чисельність птиці в Україні залишається відносно стабільною – зростання спостерігається за весь досліджуваний період. Так, чисельність птиці у сільськогосподарських підприємствах зросла більш ніж на 10%, тоді як у населення знилася на 2%. Збільшується частка сільськогосподарських підприємств у загальному поголів'ї птиці в Україні.

Найбільше поголів'я птиці сьогодні зосереджено у Київській і Вінницькій областях, відповідно 27,3 млн гол (12,7% до загального) і 27,9 млн гол (12,6%) (рис.1).

Значне поголів'я утримували в Черкаській області – 24,6 млн гол. (11,4%), Дніпропетровській – 18,1 млн гол. (8,4%) та Херсонській – 12,6 млн гол (5,9%). Разом в цих областях утримується 51,1 % всього поголів'я птиці в Україні та понад 70% її у сільськогосподарських підприємствах.

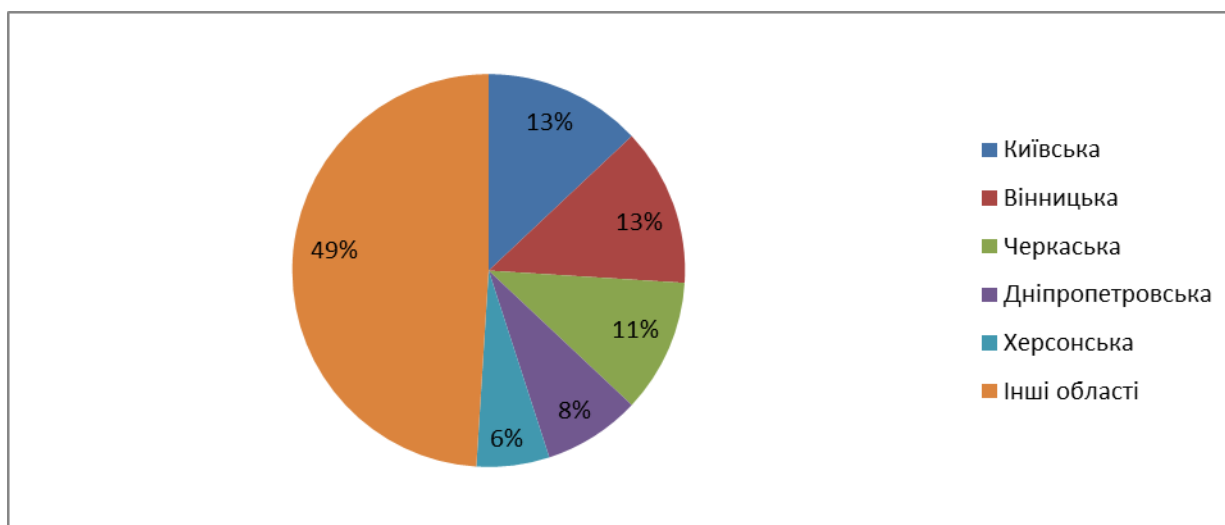


Рис. 1. Частка найбільших областей України за кількістю утримуваного поголів'я птиці всіх видів станом на 1 січня 2015 р.*

* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України

Проте, зниження рівня племінної роботи спонукає багатьох вітчизняних виробників використовувати імпортні генетичні ресурси, хоча це пов'язано з рядом проблем стосовно перетину кордонів, карантинування, адаптації тварин до нових умов, гарантування біобезпеки племінної продукції, а в підсумку підвищує собівартість продукції тваринництва. Україна втратила позиції лідера племінного бройлерного птахівництва. Вітчизняні виробники

заковують батьківські форми у Німеччині, оскільки власні генетичні ресурси не здатні забезпечити середньодобові прирости на рівні 56–65 грамів, які зумовлюють нинішній рівень продуктивності бройлерного виробництва [3].

Проте за досліджуваний період у галузі птахівництва спостерігається тенденція до збільшення поголів'я птиці здебільшого за рахунок сільськогосподарських підприємств усіх форм власності.

Ринок яєць - сектор тваринництва України, який найбільш динамічно розвивається, і котрий тільки за останні п'ять років зріс у натуральному вираженні майже на третину. При цьому найбільш активно зростання було відзначено в сегменті промислового виробництва яєць. Обсяги виробництва яєць промисловими

підприємствами за цей період збільшилися на 54,3%.

Зростання виробництва яєць в останні роки здійснюється за рахунок різкого підвищення продуктивності курей, особливо це стосується великих сільськогосподарських підприємств, завдяки покращенню селекційної бази та збалансованості і якості кормів (рис.2).

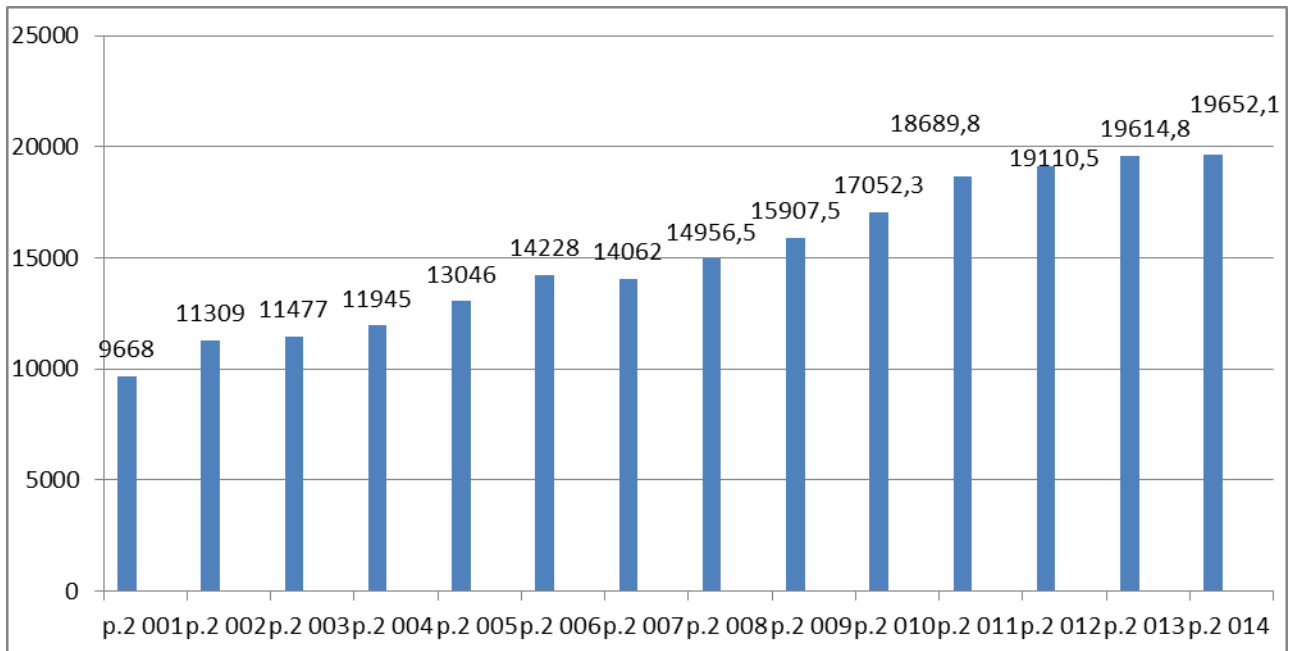


Рис. 2 Динаміка виробництва яєць в Україні, млн шт.*

* Побудовано автором за даними Державної служби статистики України

Так, виробництво яєць птиці всіх видів в усіх категоріях господарств України станом на 01.01.2015 р. досягло 19652,1 млн шт.

Нині найбільшими підприємствами галузі є «Миронівський хлібопродукт» та «Агромарс». Їх торгові марки «Наша Ряба» і «Гаврилівські курчата» контролюють 64 % ринку: – 50 % і 14 % відповідно. Прибуток від бізнесу з виробництва птиці, за даними Інвестиційної компанії Dragon Capital, оцінюється в 20–35 % (ЕВІТДА).

Куряче яйце є одним з дешевих, і тому доступних джерел білка в раціоні людини. Споживання яєць в 2011 та 2014 рр. в Україні на одну особу становило 310 шт. проти 166 шт. у

2000 році та 290 шт. при раціональній нормі споживання [2] (табл.4).

Зростання обсягів споживання яєць пояснюється тим, що яйця є дешевим і якісним заміном більш дорогих продуктів харчування білкової групи.

Так, згідно з даними Державної служби статистики України, в період з 2001 по 2014 рік товарна місткість ринку яєць збільшилася на 89 %, при цьому нарощування товарообігу відбувалося переважно за рахунок зростання продажів яєць через торговельні мережі та магазини. Зокрема, частка торгових мереж і магазинів за вказаний період збільшилася з 31,2 % до 59,2 % [2].

Таблиця 4

Рівень виробництва і споживання яєць на одну особу за рік, шт.*

Показники	Роки											2014 р. у % до 2000 р.	
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Виробництво	179	277	304	302	323	345	372	409	419	431	442	442	247
Споживання	166	238	251	252	260	272	290	310	307	309	310	310	187

* Розраховано автором за даними Державної служби статистики України

Розвиток промислового виробництва яєць дало поштовх розвитку нового для України

напряму промислової переробки – виробництва яєчних продуктів. Активне виробництво яєчних

продуктів почалося близько п'яти років тому, але незважаючи на настільки короткий період існування галузі, виробники змогли за кілька років не тільки збільшити обсяги виробництва в 8,2 рази, але і вийти на експортні ринки. Враховуючи зростаючий попит на яєчні продукти з боку зовнішніх ринків, очікується прискорення розвитку даного перспективного напрямку промислового виробництва.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Галузь птахівництва була і залишається однією з головних складових у забезпеченні продовольчої безпеки держави. Продукція галузі птахівництва істотно дешевша, ніж свинина і яловичина, що дуже важливо в умовах зниження купівельної спроможності населення. Проведене дослідження дає підстави говорити про позитивні тенденції зі збільшення продукції галузі птахівництва. Серед найбільш

значущих проблем, що перешкоджають подальшому поступальному розвитку галузі є: висока енергоємність виробництва, недостатня конкурентоспроможність вітчизняного виробництва м'яса птиці, нестабільна робота великих птахофабрик, наявність застарілої технології та обладнання, відсутність власних коштів для розширеного відтворення. Проте, галузь птахівництва в Україні, незважаючи на численні проблеми, розвивається поступово і прогресивно. В умовах значного обмеження енергетичних ресурсів та необхідності підвищення конкурентоспроможності продукції птахівництва подальші наукові дослідження будуть спрямовані на пошук нових підходів до розвитку конкурентоспроможної галузі птахівництва з метою задоволення споживчого попиту на внутрішньому ринку і з урахуванням можливостей виходу України на світовий ринок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тваринництво України: стат. збірник // Держслужба статистики України: За ред. Н.С. Власенко. – К.: - 2015. – 212 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Міщенко Т. М. Контроль витрат виробництва м'ясопродукції / Т. М. Міщенко // Облік і фінанси. – 2015. – № 1 (67). – С. 129–134.
4. Стратегія розвитку сільського господарства України на період до 2020 року: Проект [Електронний ресурс] / [НААН України; ННЦ «Інститут аграрної економіки»]. – К, 2012. – Режим доступу: http://iae.faaf.org.ua/images/iae/strateg_agro_print0.pdf.

REFERENCES

1. Tvarynnystvo Ukrainy (2015), State Statistics Service of Ukraine, 212 p [in Ukrainian].
2. State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Mischenko T. M. (2015), "Control costs of production meat products", *Oblik i finansy*, vol. 1, pp. 129 – 134 [in Ukrainian].
4. Stratehiia rozvytku sil'skoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku, (2012) NAAN Ukrainy; NNTs «Instytut ahrarnoi ekonomiky, available at: http://iae.faaf.org.ua/images/iae/strateg_agro_print0.pdf [in Ukrainian].

Одержано 25.01.2016 р.

Ільєнко Н.О., Спасенко Ю.О.

РЕАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА – ВІДОБРАЖЕННЯ СТАНУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ДІЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС

Стаття присвячена вивченню наслідків дії зони вільної торгівлі між Україною і країнами ЄС та її впливу на економіку країни, зокрема, на стан заробітної плати. Нинішня структура економіки не відповідає світовому рівню розвитку та вимагає більшої концентрації доданої вартості на власній території. Україна у своїй зовнішньоторговельній орієнтації продовжує вести традиційну експортну політику продажу сировини і напівфабрикатів, що заважає забезпеченню достатньої зайнятості населення, гідної заробітної плати та високого рівня життя. Запропоновано на всіх рівнях регулювання використання комплексного підходу до реформування заробітної плати як одного з основних індикаторів стану економічного розвитку країни.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, реальна заробітна плата, структурна переорієнтація економіки, євроінтеграція.

Постановка проблеми. З 1 січня 2016 року вступила в дію зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. Вона гарантує відкритість ринку товарів та послуг на основі передбачуваних та прозорих торговельних правил з метою створення нових можливостей стабілізації, диверсифікації та розвитку економіки (оскільки європейські стандарти часто є міжнародними стандартами) для українського та європейського бізнесу, інвесторів, споживачів та громадян.

Функціонування зони вільної торгівлі вимагає відповідності європейським стандартам якості товарів, організації торгівлі та міжнародного законодавства. На сьогодні українське виробництво характеризується більш низьким рівнем розвитку порівняно з європейськими країнами, товари у своїй переважній більшості є неконкурентоспроможними, а рівень життя населення значно відстає від рівня життя в розвинутих країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку економіки у контексті європейської інтеграції присвячені дослідження таких авторів, як: А. Кінах, В. Рутицька, О. Гавриш, А. Новак, Т. Осташко та інші.

Водночас, широке коло проблем, пов'язаних із запровадженням зони вільної торгівлі та

реформуванням економіки, зокрема щодо заробітної плати, залишаються невирішеними.

Формулювання цілей статті. Метою статті є пошук шляхів щодо розв'язання питань реструктуризації економіки, підвищення рівня заробітної плати в умовах дії зони вільної торгівлі між Україною та країнами ЄС.

Опис основного матеріалу дослідження. Тісна взаємодія з ЄС зробить доступною підтримку як великого бізнесу, так і середнього та малого. Це призведе до створення комплексу нових можливостей для розвитку та запровадження нових робочих місць. Гармонізація українських норм і стандартів із законодавством ЄС сприятиме підвищенню якості продуктів, рівня споживання та охорони навколишнього середовища, поглибленню економічного співробітництва.

За оцінкою Президента Україна почала реально інтегруватися в європейський ринок. У січні 2016 року порівняно з січнем 2015 року експорт українського продовольства до Євросоюзу зріс на 16%, а імпорт нових технологій з Європи збільшився на 22% [1].

Досить перспективним напрямком для української зовнішньої торгівлі є експорт сільськогосподарської продукції. Вона може посісти гідне місце на ринку натуральних продуктів, популярність яких в Європі зростає. Так, вже у 2015 р. збільшились обсяги експорту з України соків, меду, борошна, цукру, крохмалю, вівса, солоду та яєць. Проте, однією з головних перепон у вільній торгівлі з ЄС є занадто мала кількість квот на безмитний ввіз товарів та невелика частка агрокомпаній, що пройшли сертифікацію на відповідність європейським стандартам якості продукції (у 2015 р. 235 підприємств експортували свою продукцію до ЄС на суму 5,9 млрд дол.).

© Ільєнко Наталія Олегівна, к.е.н., с.н.с., старший науковий співробітник, Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та Національної академії наук України, м. Київ, тел.: +380977568157, e-mail: natali.tka4enko@gmail.com

Спасенко Юлія Олегівна, старший науковий співробітник, Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України та Національної академії наук України, м. Київ, тел.: +380662555628, e-mail: ulisa@ukr.net

Це обумовлене значним аграрним лобі в країнах ЄС, які зацікавлені у гарантуванні збуту власної продукції та збереженні робочих місць, навіть за рахунок підтримки виробництв у неперспективних видах сільськогосподарської діяльності. Також Україні слід отримати так звані єврономери на певні види продукції, приміром, на продукцію тваринництва, які повністю гармонізують національні стандарти щодо менеджменту, якості та безпеки харчової продукції з європейськими, та налагодять роботу контролюючих органів за правилами ЄС. Разом з тим, для українських аграріїв існують значні можливості розвитку, адже багато квот не використовуються з причини невідповідності української продукції європейським стандартам.

Це є здійсненням за умови державної підтримки реалізації галузевих спецпрограм, фінансування переоснащення та модернізації виробництва і створення великих інфраструктурних проєктів, що забезпечать кумулятивний ефект для низки галузей реального сектору економіки та сприятимуть його розвитку.

Загалом, підготовчий етап до створення ЗВТ, який тривав з квітня 2014 р. до кінця 2015 р., окрім підписання торговельної частини угоди, полягав у започаткуванні наступних процесів:

- адаптація законодавства до вимог ЄС;
- активізація залучення іноземних інвестицій;
- структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі з сировинної продукції до продукції з більш високою доданою вартістю;
- перенаправлення зовнішніх торговельних потоків внаслідок втрати значної частки ринків країн СНД;
- часткова реструктуризація реального сектору економіки з метою створення нових високотехнологічних робочих місць.

На сьогодні технічний, технологічний та стан організації виробництва не відповідають сучасним підвищеним вимогам, які базуються на інтенсифікації діючих та створенні нових науково обґрунтованих методів економічного розвитку, таких як інноваційність, гнучкість та поглиблення спеціалізації.

Поліпшення ситуації у економіці пов'язується із пошуком інноваційних форм активізації та сталого розвитку виробництва, зокрема на регіональному рівні. Так, важливо розробити і впровадити нові конкурентоспроможні форми організації виробничої структури, орієнтованої на випуск кінцевого продукту споживання із залученням інтегрованих економічних структур, таких як промислові кластери, технопарки, інноваційні інкубатори та фінансово-промислові групи, включаючи профільні науково-дослідні інститути та підприємства. Слід запроваджувати

нові форми організації економіки для забезпечення ефективного управління у сфері співробітництва державних та приватних партнерів.

Економічне зростання та освоєння нових ринків збуту пов'язане з розвитком загальних глобалізаційних процесів, перспектива реалізації яких для України полягає у співпраці з країнами Євросоюзу.

На нашу думку сучасна економіка повинна будуватись на системі кластерів, кожен з яких є симбіозом підприємств усіх форм власності як сировинної, так і видобувної та переробної ланок на певній території, технологічно та економічно поєднаних між собою у єдиний виробничий комплекс, для досягнення максимального фінансового результату в умовах високого рівня конкуренції.

Подібні структурні зміни сприятимуть зростанню ВВП країни, збільшенню податкових надходжень, підвищенню конкурентоспроможності товарної продукції та розширенню її асортименту, що дасть змогу розширити експортні можливості, зокрема до країн ЄС.

Така структурна переорієнтація в економіці України, наслідком якої має стати поступова євроінтеграція, дозволить змінити існуючий стан, який гальмується наступними чинниками:

- технологічно низькоукладна економіка, низький рівень доданої вартості продукції, високі темпи розпродажу природних ресурсів, неефективне використання робочої сили;
- велика частка експорту до ринків СНД (близько 35%), зокрема Росії (25%): машинобудування (53%) та харчової промисловості (15%), – яка зараз втрачена і потребує переспрямування до інших ринків збуту;
- значні втрати у газовій промисловості, машинобудуванні, вугільній промисловості, електроенергетиці, чорній металургії, харчовій промисловості та сільському господарстві внаслідок війни на Сході України;
- зниження обсягів промислового виробництва впродовж 2014–2015 рр. за виключенням сільського господарства, де вони мають тенденцію до збільшення;
- зростання обсягів реалізації продукції за рахунок зростання цін впродовж 2014–2015 рр.;
- відсутність належного прогресу у структурній переорієнтації реального сектору економіки з сировинної продукції до продукції з більш високою доданою вартістю;
- нестійкий, стрибкоподібний характер щомісячних темпів зміни індексів реалізованої промислової продукції та середньої місячної заробітної плати.

Для зони вільної торгівлі України з країнами ЄС передбачає певні позитивні зміни основних

макроекономічних показників, зокрема рівня заробітної плати. Так, впродовж 2014–2015 рр. середня заробітна плата в країні зростала, однак це відбувалося завдяки скороченню чисельності зайнятих, а не за рахунок підвищення продуктивності.

А вже у січні 2016 р. відносно грудня 2015 р., за даними Держстату, середня заробітна плата зменшилась на 16,6%, що склало 4362 грн проти 5230 грн [2]. Це пояснюється недосконалістю організації оплати праці на державному рівні в цілому та на рівні підприємств зокрема.

Негативний вплив на стан заробітної плати мають такі чинники:

- зменшення рівня реальної заробітної плати: показник реальної заробітної плати у 2014 р. вперше за 5 років знизився на 6,5%, індекс реальної заробітної плати в січні 2016 р. по відношенню до грудня 2015 року становив 86,8%, відносно листопада 2015 – 80%. [3];

- непропорційність темпів зміни реальної заробітної плати та основних макропоказників (ВВП, продуктивності праці тощо);

- зростання індексу споживчих цін, яке обумовлює зниження реальної заробітної плати, у 2015 р. зростання індексу споживчих цін склало 43,3% порівняно з 2014 р. [4];

- необгрунтоване заниження доходів найманих працівників внаслідок того, що встановлений розмір мінімальної заробітної плати не враховує динаміку середньої;

- невідповідність встановленого розміру мінімальної заробітної плати на рівні затвердженого законом прожиткового мінімуму для працездатних осіб його фактичній величині;

- встановлення прожиткового мінімуму для працездатних осіб виключно на працюючу особу, без урахування в ньому сімейної складової;

- невідповідність стандартам ЄС рівнів співвідношення мінімальної заробітної плати як до величини прожиткового мінімуму (МЗП має становити 2,5 величини ПМ, однак у грудні 2015 р. МЗП складала усього лише 0,5 величини фактичного прожиткового мінімуму), так і до середньої заробітної плати (індекс Кейтця). Так, у 2014 р. індекс Кейтця дорівнював 35,0%, у 2015 р. – 29,0%, при тому, що рекомендований МОП рівень має складати не нижче 50,0%, а рекомендований ЄС – 60%;

- існування значної суми заборгованості із виплати заробітної плати: на 1 січня 2016 р. сума заборгованості із виплати заробітної плати становила 1880,8 млн. грн. [5];

- заниження основних соціальних стандартів, запланованих Урядом на 2016 – 2018 рр., які навіть у грудні 2018 р. не досягнуть

розміру фактичного прожиткового мінімуму серпня 2015 р., відстаючи на 32,6% [6].

Хоча держава поступово підвищує розмір номінальної мінімальної заробітної плати, однак реальна заробітна плата все одно падає, що впливає на зменшення внутрішнього попиту, який є основним важелем економічного зростання. На сьогоднішній день внутрішній попит є і так досить низьким через підвищення тарифів, ріст безробіття, курсу національної грошової одиниці та інфляції. В умовах високого безробіття та конкуренції на ринку праці роботодавцям немає сенсу підвищувати заробітні плати працівникам. Реально досягти цього можна лише шляхом комплексного підходу до реформування діяльності усіх макроекономічних сфер функціонування держави.

Таким чином, для реформування заробітної плати потрібно:

- системно модернізувати економіку та власну інфраструктуру;

- забезпечити захист власного промислового виробництва;

- здійснити комплекс заходів для розвитку внутрішнього ринку товарів і послуг;

- включити окремі види діяльності у технологічні ланцюги промислового виробництва країн ЄС;

- системно запроваджувати європейські стандарти;

- гарантувати збільшення інвестицій;

- впроваджувати використання інноваційних технологій;

- покращити якість освіти та кваліфікації робочої сили;

- створювати нові робочі місця;

- збільшити обсяги продукції з високою доданою вартістю;

- забезпечити випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно із зростанням заробітної плати;

- реформувати систему оподаткування;

- гарантувати боротьбу з корупцією, тіншовою економікою і зайнятістю та легалізувати тіньові заробітні плати;

- сприяти якісному соціальному діалогу;

- зменшити навантаження на фонд оплати праці;

- забезпечити формування гідної заробітної плати за стандартами ЄС на національному, галузевому, регіональному рівнях та на рівні підприємств;

- змінити методологічні підходи до розрахунку величини прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати з урахуванням чинних стандартів ЄС.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На сьогоднішній день падіння

реальної заробітної плати відображає дійсний стан економіки країни. Протягом останніх кризових років в економіці України відбувається відчутне падіння за всіма ключовими показниками стану економіки. Так, у 2015 р. промислове виробництво, добувна та переробна промисловість, машинобудівна галузь, металургійне виробництво, товарообіг та вантажообіг, пасажирські перевезення, експорт товарів та послуг показали спад в межах 2–4%. Вагомими причинами, що зумовили таке падіння, є глобальне погіршення макроекономічної ситуації та низькі ціни на сировинні товари.

З огляду на це економіка України потребує докорінних змін як з боку відносин власності та управління, так і з боку фінансових механізмів та

ціноутворення, що призведе до її структурної трансформації та досягнення більш високого рівня розвитку країни та рівня життя населення.

Водночас, паралельно з реструктуризацією економіки, необхідно проводити зміни і в організації заробітної плати як на законодавчому рівні (адаптація до євростандартів, зміна бази розрахунку мінімальної заробітної плати, посилення ролі соціального діалогу, реформування системи оподаткування тощо), так і на рівні підприємств (запровадження новітніх форм і систем оплати праці, сучасних мотиваційних механізмів щодо підвищення продуктивності праці, нових форм зайнятості тощо). Це зумовить підвищення рівня заробітної плати в країні та добробуту населення.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Порошенко: початок дії ЗВТ з ЄС дав зростання українського експорту продовольства на 16% [Електронний ресурс]. – 20 лютого 2016 р. – Режим доступу : <http://www.newsru.ua/finance/20feb2016/zvasd.html>.
2. На сколько снизилась средняя зарплата украинцев в январе [Электронный ресурс]. – 02.03.2016. – Режим доступа : <http://domik.ua/novosti/na-skolko-snizilas-srednyaya-zarplata-ukraincev-v-yanvare-n244725.html>.
3. Експерти оцінили стан здоров'я вітчизняної економіки [Електронний ресурс]. – 09.03.2016. – Режим доступу : <http://socportal.info/2016/03/09/eksperti-otsinili-stan-zdorov-ya-vitchiznyanoi-ekonomiki.html#>.
4. Індeksi цін [Електронний ресурс] // Експрес-випуск. – 06.01.2016 № 2/0/11вн-16. – Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Заборгованість із виплати заробітної плати на 1 січня 2016 року [Електронний ресурс] // Експрес-випуск. – 27.01.2016 № 16/0/09.4вн-14. – Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Лист Міністерства фінансів України „Щодо підготовки бюджетних запитів до проекту державного бюджету на 2017–2018 роки” від 13.08.2015 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/1264>.

REFERENCES

1. Poroshenko: beginning of the FTA with the EU gave rise Ukrainian food exports by 16%. [Poroshenko: beginning of the FTA with the EU gave rise Ukrainian food exports by 16%]. newsru.ua. Retrieved from <http://www.newsru.ua/finance/20feb2016/zvasd.html> [in Ukrainian].
2. Na skol'ko snizilas' srednjaja zarplata ukraincev v yanvare [How much the average salary of ukrainians decreased in january]. domik.ua. Retrieved from <http://domik.ua/novosti/na-skolko-snizilas-srednyaya-zarplata-ukraincev-v-yanvare-n244725.html> [in Russian].
3. Eksperti ocinili stan zdorov'ja vitchiznjanoi ekonomiki [Experts estimated the health of the national economy]. socportal.info. Retrieved from <http://socportal.info/2016/03/09/eksperti-otsinili-stan-zdorov-ya-vitchiznyanoi-ekonomiki.html#>. [in Ukrainian].
4. Indeksy cin: ekspres-vipusk. [Price indices: express bulletin]. (2016, January 06). Kyiv: Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
5. Zaborgovanist' iz viplati zarobitnoi plati na 1 sichnja 2016 roku: ekspres-vipusk. [Arrears of wages on 1 January 2016: express bulletin]. (2016, January 27). Kyiv: Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy. ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
6. List Ministerstva finansiv Ukraini „Shchodo pidgotovki bjudzhetnih zapitiv do proektu derzhavnogo bjudzhetu na 2017–2018 roki” vid 13.08.2015 r. [Letter of the Ministry of Finance of Ukraine "On preparation of budget requests to the draft of state budget for 2017-2018 years"]. vobu.com.ua. Retrieved from <http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/1264>. [in Ukrainian].

Одержано 11.03.2016 р.

Кальницька М.А., Гангур О.Ю.

СУТЬ ПОНЯТЬ «СТРАТЕГІЯ» І «ТАКТИКА» В ЕКОНОМІЦІ

Стаття присвячена висвітленню одних із найбільш значущих категорій в розвитку економіки – бізнесу - «стратегія» і «тактика». Проаналізовано всі плюси і мінуси в застосуванні цих понять в бізнесі. Автори акцентують увагу на розкритті сутності таких термінів, як «стратегія», «стратегія управління», «місія», «тактика». А також визначено ким і коли вперше були застосовані ці поняття.

Ключові слова: економіка, управління, бізнес, стратегія, тактика, місія.

Постановка проблеми. Процес вивчення цих термінів вимагає якомога глибокого їх аналізу, як на економічному, так і на історичному рівні. А також, непогано було б зрозуміти кожному підприємцю важливість використання цих категорій на практиці в кожному підприємстві, для того, щоб ведення бізнесу було якісним та прибутковим не тільки для підприємства, але і для економіки в країні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проаналізовані авторами останні дослідження та публікації, зокрема: Боднара О.В. (ситуаційна модель Дж. Томпсона) - основна ідея якої полягає в тому, що єдиної логіки формування стратегії за будь-яких умов не існує; Фоломкіної І.С. яка пропонує розмежувати стратегію і тактику підприємства за певними ознаками; Наврузова Ю. котрий стверджує що, підприємство зможе досягти своїх цілей тільки в умовах зміни зовнішнього середовища. Саме вони започаткували розв'язання даної проблеми, але науково-технічний прогрес, міжнародний ринок та інше «змушують» підприємства до створення нових концепцій, які були б достатньо потужними і гнучкими відповідно до умов зовнішнього середовища. Отже дана тема потребує більш детального вивчення.

Формулювання цілей статті. Йдеться, зокрема, про важливість розуміння і застосування на кожному підприємстві стратегії і тактики та їх особливу роль у період переходу до ринкової економіки.

Сьогодні в Україні, на жаль, не кожне підприємство вміє грамотно обирати необхідну форму корпоративної реструктуризації та альтернативну стратегію (згідно з ситуаційною

моделлю формування стратегії Джона Томпсона).

Опис основного матеріалу дослідження. Для того, щоб підприємство правильно і ефективно «йшло» до своєї мети воно потребує загального планування (на перспективу) і конкретного планування (найближчих поетапних дій), тобто стратегії і тактики. Термін «стратегія» (гр.« strategos», від «stratos» - військо + «ago» - веду) нині став загальнонауковим, виник у військовій сфері та означає мистецтво чи наука бути полководцем, або мистецтво розгортання військ у бою [16].

Поняття «стратегія» зустрічається і застосовувалося: в праці китайського філософа Сун-Цу «Мистецтво ведення війни» (500 р. До н.е.); під час правління Олександра Македонського (330 р. до н.е.), який за допомогою вмілих стратегій завоював практично весь відомий на той час для європейця світ; Чингісханом, який використовував такі елементи стратегії та стратегічного менеджменту: довготермінові цілі ведення військових дій та стратегії розвитку Монголії; Наполеоном Бонапартом - для окреслення процедури майбутнього проведення успішних військових дій.

На сьогоднішній день термін «стратегія» активно використовують військові під час планування та проведення військових дій. До сфери бізнесу поняття стратегії перейшло у 50 роки ХХ століття [10, с.336]. Найчастіше стратегію трактують як систему взаємоузгоджених заходів та дій для реалізації обраних цілей організації.

Стратегія - це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства, спрямований на закріплення його позицій та досягнення поставлених цілей.

Причини використання цього терміна у підприємницькій діяльності та активний розвиток стратегічного менеджменту був зумовлений: різким зростанням конкуренції на ринках; необхідністю прогнозування тенденцій зовнішнього середовища на довготерміновий період із певним рівнем ймовірності; появою

© Кальницька Марина Анатолівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних відносин, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м.Ужгород, тел.: +380503178746, e-mail: kalnitskaya2009@yandex.ru

Гангур Оксана Юрївна, здобувач кафедри економіки підприємства, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +380957718991, e-mail: kcusa100@mail.ru

великих транснаціональних компаній; розвитком взаємовідносин із зовнішніми; появою нових ринків з високим рівнем турбулентності; скороченням тривалості життєвого циклу підприємств, продуктів та послуг; швидким накопиченням капіталу та зростанням жителів планети; розвитком телекомунікацій та транспортного зв'язку; інтенсивним зростанням світових фондових ринків.

Першим, хто сформував основні ідеї сучасного стратегічного менеджменту, а також запропонував визначення поняття «стратегія» був А.Чендлер. Згідно з його працями стратегія передбачає визначення: довготермінових цілей та завдань підприємства; основного напрямку діяльності; розподілу ресурсів між підрозділами та проектами, для реалізації обраної стратегії [9, с. 688].

І. Ансоф виокремив у власних працях такі особливості формування та реалізування будь-якої стратегії [7, с. 416]:

- процес вироблення стратегії не повинен завершуватись якими-небудь негайними діями.;
- розроблена стратегія повинна використовуватись як основа для формування конкретних стратегічних проектів шляхом інноваційного пошуку.;
- необхідність в цій стратегії зникає за умови, якщо заходи, що реалізуються, реальні події та тенденції середовища забезпечать організації очікуваний рівень розвитку;
- у процесі розроблення стратегії неможливо передбачити всі можливості, які виникнуть при формуванні конкретних заходів;
- за умови появи точнішої інформації може виникнути необхідність визначити рівень обґрунтованості первинної стратегії підприємства.

Однак, відсутність системності та комплексності у визначеності цього поняття розмиває його основну суть та значення у системі менеджменту підприємства.

Відомий західний науковець Г. Мінцберг пропонує виокремлювати стратегії в таких аспектах: комплексний план або план спільних дій працівників підприємства; довготермінова позиція підприємства; стратегія є ефективним заходом або інноваційним маневром; стратегія як бачення майбутнього; стратегія як еталон [10, с.336].

Науковці зазначають таке: «Якщо цілі діяльності підприємства визначають те, чого прагне досягнути підприємство, то стратегія дає відповідь на питання, яким чином, з допомогою яких дій підприємство зуміє досягти свої цілі в умовах зміни зовнішнього середовища» [3, с.300].

Зокрема в теорії ігор стратегія трактується як «складний план, план, що визначає вибір в будь-якій імовірнісній ситуації» [14].

Для того, щоб визначити ефективну стратегію, найчастіше за зразок обирають успішну організацію, аналізують її сильні сторони та намагаються скористатись її досвідом [11, с. 496]. Наприклад, такий підхід використовувала фірма «Камацу», вивчаючи діяльність фірми «Катерпіллер», яка займала 60-70 % світового ринку сільськогосподарських, транспортних, будівельних та інших зразків техніки. Сьогодні «Камацу» є головним конкурентом свого шаблону (підприємства «Катерпіллер»).

Існують такі концептуальні основи формування та реалізування стратегії - філософська та організаційно-економічна [13, с. 496]. Філософська концепція передбачає, що стратегія є важливим елементом діяльності підприємства.

Відповідно до поширеної концепції стратегія є основою побудови системи менеджменту організації, що обрала таку концепцію для побудови власної системи менеджменту [8, с. 288]. При цьому стратегія є тісно пов'язаною з філософією та культурою підприємства і ґрунтовно відображає соціальні аспекти розвитку підприємства.

Формування конкурентоспроможних заходів, методів, способів та дій на стратегічному рівні підприємств передбачає організаційно-управлінський аспект стратегії.

За ієрархією стратегії підприємства прийнято поділяти на: *корпоративні* - це стратегії, що описують загальний напрямок розвитку підприємства, його виробничо-збутової діяльності; *ділові* - це стратегії вищого рівня для вузькоспеціалізованих підприємств або стратегії другого рівня для диверсифікованих корпорацій, які визначають розробку заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності та збереження конкурентних переваг у довгостроковій перспективі (формування механізму реагування на зовнішні зміни; об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів; вирішення специфічних проблем, пов'язаних з бізнесом); *функціональні* - належать до управління поточною основною діяльністю підрозділів (відділ маркетингу, відділ фінансів, виробничий відділ тощо) [17]; *виробничі (операційні)* - це функціональні стратегії створення та розвитку висококонкурентного виробничого потенціалу підприємства та системи управління ним, що втілюється у вигляді виробничої підсистеми певного типу, призначеної для випуску конкурентоспроможних продуктів (існують у вигляді довгострокової програми або плану) [13, с. 496].

Отже, можна зробити такий висновок, що стратегія потрібна для того, щоб усю діяльність

підпорядкувати концепції, уникнути відхилень і успішно досягти мети, але стратегія ще не є детальною і конкретною. Це входить до сфери дії наступного етапу (закону) - тактичного.

Тактика в перекладі з грецького означає «мистецтво побудови військ» [16]. В тактику входить вивчення, підготовка і здійснення всіх можливих видів бойових дій.

Згідно з визначеннями науковців тактика це сукупність короткотермінових завдань, сформованих на основі стратегії та врахування тенденцій зовнішнього середовища з можливістю її змінити за умови мінливості середовища [10, с.336].

В економічній енциклопедії зазначено, що тактика проявляється через поведінку суб'єкта у нетривалий період часу [2, с. 864].

У інших визначеннях зазначають, що тактика це короткотермінові дії та прийняті рішення, які здійснюються на нижчих рівнях управління підприємства [13, с.496].

Також тактикою називають короткотерміновий план (короткотермінові стратегії), що узгоджуються з обраними елементами стратегічного плану підприємства [4, с.366]. Автор також додає, що тактика виробляється виключно керівниками середнього рівня управління на більш короткий плановий період у діяльності організації, аніж стратегія. Тактика повинна бути дієвим інструментом управління для керівників усіх без виключення рівнів управління підприємством.

Тактика повинна бути сформована після розробленої стратегії та узгоджена із стратегією. Якщо тактика не приносить стратегічних результатів, то така тактика помилкова.

Як дії неможливі без тактики, так і тактика неможлива без стратегії. Концептуально взаємозв'язок між стратегією та тактикою можна представити у підпорядкованості тактики до обраної стратегії та сформованої для забезпечення досягнення встановлених цілей в межах стратегічних дій.

Як влучно стверджує відомий фахівець у сфері стратегічного управління Р. Румельт: «сукупність дій для однієї людини є стратегією, для іншої - тактикою» [9, с.688]. В практичній діяльності поняття тактика та стратегія може змінитися на протилежні, що визначатиметься внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства [5, с.486-493]. Сукупність заходів, які трактувалися в певний час тактикою, з плином часу можуть виявитися ефективною стратегією підприємства.

Існують такі відмінності між стратегією та тактикою підприємства:

- стратегія формується для досягнення основного результату діяльності будь-якої

системи, а тактика деталізує та акцентує увагу на окремих елементах;

- стратегія підприємства узагальнює велику кількість дій, спрямованих для реалізації цілей підприємства, а тактика сфокусована на окремих діях;

- стратегія підприємства носить концептуальний характер, а тактичні заходи з її реалізації - організаційний;

- стратегія відображає, як досягати цілі підприємства, а тактика - як використовувати потенціал та резерви підприємства.

У науковій праці Фоломкіної І.С. пропонується розмежовувати стратегію та тактику підприємства за такими ознаками: короткостроковий характер тактики, реактивність тактики; відносність, конкретність, практична спрямованість тактики, адаптивність методів та прийомів, що використовуються для формування та реалізування тактики [6, с.83-87].

Аналіз практичної діяльності підприємств та праці вітчизняних та зарубіжних науковців дають змогу додати ще такі особливості тактики: структурна простота; короткотерміновість дій та наслідків; функціональність; системність; мобільність та гнучкість; низькобюджетність.

При дослідженні даної теми неможливо залишити без уваги питання стратегії і тактики управління. *Стратегію управління* розглядають як напрями розвитку підприємств відповідно з поставленою метою, а *тактику* - як шляхи і етапи руху в межах цього напрямку.

Під час впровадження нової стратегії необхідно зконцентрувати увагу на тому, щоб правильно визначити, які зміни будуть сприйняті, які сили чинитимуть опір, який стиль поведінки слід обрати.

Не варто залишати без уваги той факт, що на стратегію підприємства впливають і накладають певні обмеження існуючі структури та система управління, управлінська культура, навички і ресурси.

Ситуаційна модель Джона Томпсона - це модель, що фіксує взаємозв'язок невизначеності ситуації і логіки розробки стратегії. Вона включає два аспекти:

- усвідомлення сформованості цілей та пріоритетів підприємства;

- наявність способу реалізації цілей.

Томпсон пропонує розглядати формування стратегії підприємства залежно від ступеня невизначеності умов його життєдіяльності й виділяє чотири теоретично можливі стратегії, кожна з яких адекватна своєму рівню невизначеності: розрахункова стратегія; стратегія роздумів; стратегія компромісів; стратегія натхнення.

Аналізуючи структуру стратегії, як поняття сучасного менеджменту, Дж. Томпсон виділяє:

корпоративну, конкурентну та функціональну стратегії.

Основна ідея Томпсона полягає в тому, що кожному рівню невизначеності ситуації, як умові прийняття рішення, відповідає специфічна логіка формування стратегії. Єдиної логіки формування стратегії за будь-яких умов не існує [1, с.388].

Формування маркетингової стратегії слід розглядати як сукупність п'яти взаємозалежних процесів: стратегічний аналіз ринкової ситуації; визначення цілей маркетингу; вибір оптимальної маркетингової стратегії; розробка маркетингового плану, спрямованого на ефективну реалізацію стратегії; оцінка і контроль результатів.

Місія підприємства - це його головна загальна ціль, суть існування підприємства. Значення місії полягає в тому, що вона виступає для керівництва як основа, орієнтир для прийняття всіх наступних рішень [12].

На думку автора, якщо мета бізнесу відповідає об'єктивній необхідності, висловлює назрілі потреби, то люди свідомо створюють майбутнє. Якщо людина не ставить перед собою мету, то вона ніколи її не досягне.

Створення власної справи - завжди величезний ризик і подолання труднощів, які обов'язково виникають при народженні нового. Створюючи нову власну справу, бізнесмен повинен розуміти, що він буде не тільки користуватися благами, які обіцяють ці починання, а й нести всю повноту відповідальності за їх розвиток. Важливо визначити стратегію своєї справи, бачити перспективу її розвитку [18].

Отже, стратегії розвитку бізнесу: базисні чи еталонні. Вони відбивають чотири різних підходи до росту фірми і пов'язані зі зміною стану одного чи кількох елементів: продукт; ринок; галузь; положення фірми всередині галузі; технологія. Кожний з цих п'яти елементів може перебувати в одному із двох станів: існуючий стан чи новий.

Першу групу еталонних стратегій складають стратегії концентрованого росту: стратегія посилення позиції на ринку; стратегія розвитку ринку; стратегія розвитку продукту.

До другої групи еталонних стратегій належать стратегії бізнесу, які пов'язані з розширенням фірми шляхом додавання нових структур; стратегія зворотної вертикальної; стратегія вертикальної інтеграції [15].

Автори звертають Вашу увагу на те, що в ході розробки ефективної стратегії компанія повинна приймати до уваги як своїх конкурентів, так і своїх існуючих і потенціальних споживачів. Вона повинна постійно займатися аналізом конкурентів і розробляти конкурентні стратегії, які забезпечують їй ефективне позиціонування

по відношенню до конкурентів і надають максимально можливу конкурентну перевагу.

У разі успішного досягнення поставлених цілей головним чинником цього успіху зазвичай проголошується вірно обрана стратегія, а її автори та ревні прибічники увічнюються в історії як творці цього успіху. Поразки та невдачі, навпаки, списуються на нерозважливість виконавців, які своєю недолугістю призвели до краху «блискучого» стратегічного задуму

На етапі структурного зламу, який проходить українське суспільство на межі тисячоліть, стратегічне бачення перспектив та втілення ефективних стратегій суспільних зрушень є життєво необхідними.

Щодо *тактичного плану*, то це детальна схема із розрахунком вартості конкретних заходів, необхідних для досягнення цілей, визначених на перший рік у стратегічному плані [18].

Важливо підкреслити, що стратегія і тактика повинні забезпечувати активність діяльності фірми і стимулювати кожного її працівника.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Під час проведення наукового дослідження було виявлено, що стратегія і тактика - це один із необхідних атрибутів ефективного бізнесу. Як показує практична діяльність жодна організація в умовах конкуренції не може успішно функціонувати без чіткого формування стратегії. Важливим продовженням стратегії є тактика підприємств, яка повинна бути узгодженою із стратегією та доповнювати її. Крім того, поняття стратегії використовують у сучасних підприємствах у різних контекстах та аспектах його розвитку, виникають нові типи стратегій як відповідь на нові тенденції зовнішнього середовища, зміни всередині організації тощо.

Отже, власникові підприємства та його менеджерам при обґрунтуванні вибору стратегії і тактики слід добре орієнтуватись у його зовнішньому середовищі, передусім у ринках продукції та послуг, які продає чи може продавати підприємство і які воно купує. Для цього потрібно проводити аналіз ринкового середовища. При цьому чим ширший і глибший такий аналіз, тим ефективнішими будуть його результати.

Очевидним є те, що будь-яка стратегія є складним та комплексним елементом на підприємстві і скопіювати її практично неможливо. Кожна організація має певні унікальні особливості, які необхідно враховувати у сформованій стратегії, що дає можливість досягти високого рівня конкурентоспроможності на ринку, а копіювання шаблонної стратегії може вихолостити диференційованість підприємства.

Щодо України, то економічна лібералізація, в поєднанні з економічним зростанням сприяли поступовому перетворенню державно-монополізованої економіки в конкурентний ринок, зміну товарного дефіциту дефіцитом грошових коштів, трансформацію проблем постачання підприємств в проблеми збуту робіт і послуг. Сьогодні, в цих умовах, для більшості підприємств все більш очевидною стає необхідність застосування різних методів стратегічного управління.

На підставі визначених цілей і завдань формулюються стратегічні рішення, які відображають точку зору керівництва, враховують обсяги наявних ресурсів і впливу зовнішнього середовища.

Розробка ефективної стратегії і тактики управління дає змогу підприємству

ідентифікувати перспективи, проаналізувати сильні та слабкі сторони, виявити перспективи та загрози на ринку та прогнозувати власний майбутній стан.

Відтак, до перспектив подальших досліджень можна віднести: побудову концепції, яка була б достатньо потужною та потенційно гнучкою для того, щоб організація досягла поставлених цілей наперекір усім непередбачуваним втручанням зовнішніх сил; удосконалення системи управління на підприємстві.

Підводячи підсумки виконаної роботи можна зробити наступні висновки - стратегія і тактика є невідемними елементами ефективної роботи будь-якого підприємства, що призводить до підвищення рівня стабільної економічної ситуації в країні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боднар О.В. Ситуаційний менеджмент: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доповн. / О.В. Боднар. - К. : Центр учбової літератури, 2012. - 388 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1/ Редкол: підручник / відп. ред. С.В. Мочерний та ін. - К.: Видавничий центр «Академія», 2000. - 864 с.
3. Мистецтво управління персоналом. Таланти і лідери : підручник / відп. ред. Ю. Наврузов, Н.Черепухіна. - К.: Видавництво О. Капусти, 2002. - 300 с.
4. Міщенко А.П. Стратегічне управління / А.П. Міщенко. - К.: «Центр навчальної літератури», 2004. - 366 с.
5. Фоломкіна І.С. Аналіз стратегічної маркетингової позиції торговельних підприємств / І.С. Фоломкіна // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: Зб. наук. праць. - Харків : ХДУХТ, 2006. - Вип. 2(4). - с. 486 - 493.
6. Фоломкіна І.С. Комплексна система маркетингового управління реалізацією стратегічного набору підприємств / І.С. Фоломкіна // Наукові записи: Зб. наук. праць. - Тернопіль: Економічна думка, 2006. - Вип. 16. - с. 83 - 87.
7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб: «Питер», 1999. - 416 с.
8. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании)/ Х. Виссема. - М.: ИНФРА - М, 1996. - 288 с.
9. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал; пер. с. англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. -СПб.: Питер, 2001. - 688 с.
10. Минцберг Г. Школы стратегий // Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. - Спб.: Изд-во «Питер», 2000. - 336 с.
11. Стратегический менеджмент: учебник / под. ред. А.Н. Петрова. - Санкт-Петербург: - СПб «Питер», 2005. - 496 с.
12. Хентце Й. Основные цели стратегического менеджмента / Й. Хентце // Проблемы теории и практикум управления - 1989 - №12.
13. Шершньова З.Е. Стратегический менеджмент / З.Е. Шершньова; под. ред. А.Н. Петрова. Санкт-Петербург: СПб «Питер», 2005. - 496 с.
14. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика «Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: ualib.com.ua/br-1463.html/.
15. Менеджмент у сфері послуг «Основні види стратегій» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pidruchniki.com/13121009/menedzhment/osnovni_vidi_strategiy/.
16. Риторика «Стратегія і тактика» [Електронний ресурс]. -Режим доступу: http://pidruchniki.com/15660212/ritorika/strategia_taktia/.
17. Стратегічне управління «Система стратегій підприємства. Корпоративні стратегії підприємства» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pidruchniki.ws./13081022328102254054/menedzhment/sistema_strategiy_pidpriyemstva/.
18. Студенту на заметку «Роль маркетинга в економіке. Понятіе стратегії і тактики маркетинга» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://student.zoomru.ru/market/rol-marketinga-v-jekonomike-ponyatie/45985.356552.s2.html/>.

REFERENCES

1. Bodnar, O.V. (2012). Situacijnij menedzhment [Situation Management]. Kyiv: Centr uchbovoi literaturi [in Ukrainian].

2. Mochernij, S.V. (2000). Ekonomichna enciklopedija: U tr'oh tomah. Redkol [Economic Encyclopedia: In three volumes]. T(1), Kyiv: Vidavnicij centr «Akademija» [in Ukrainian].
3. Navruzov, Ju., Cherepuhina, N. (2002). Mistectvo upravlinnja personalom. Talanti i lideri [The art of personnel management. Talents and Leaders]. Kyiv: Vidavnictvo O. Kapusti [in Ukrainian].
4. Mishhenko, A.P. (2004). Strategichne upravlinnja [Strategic management]. Kyiv: Centr uchbovoi literaturi [in Ukrainian].
5. Folomkina, I.S. (2006). Analiz strategichnoi marketingovoï pozicii torgovel'nih pidpriemstv [Analysis of strategic marketing position of commercial enterprises]. Ekonomichna strategija i perspektivi rozvitku sferi torgivli ta poslug - Economic strategy and prospects of trade and services, Harkiv: HDUHT, 2(4), 486-493[in Ukrainian].
6. Folomkina, I.S. (2006). Kompleksna sistema marketingovogo upravlinnja realizaciju strategichnogo naboru pidpriemstv [Integrated marketing management system implementing strategic recruitment companies]. Naukovi zapisi: Zb. nauk. prac' - Proceedings, Ternopil': Ekonomichna dumka, 16, 83 - 87 [in Ukrainian].
7. Ansoff, I. (1999). Novaja korporativnaja strategija [The new corporate strategy]. Saint Petersburg : SPb «Piter» [in Russian].
8. Vissema, H. (1996). Menedzhment v podrazdelenijah firmy (predprinimatel'stvo i koordinacija v decentralizovanoj kompanii [Management of company divisions (business and coordination in the decentralized company)]. Moskva: INFRA - M [in Russian].
9. Mincberg, G., & Kuinn, Dzh.B. (2001). Strategicheskij process [The strategic process]. (Ju.N. Kapturevskogo, Trans). Saint Petersburg : SPb «Piter» [in Russian].
10. Mincberg, G., Al'strjend, B., Ljempel, Dzh. (2000). Shkoly strategij [Teaching strategies]. Saint Petersburg: Spb «Piter» [in Russian].
11. Petrov, A.N. (Eds). (2005). Strategicheskij menedzhment [Strategic management]. Saint Petersburg: SPb «Piter» [in Russian].
12. Hentce, J. (1989). Osnovnye celi strategicheskogo menedzhmenta. Problemy teorii i praktikum upravlenija [Main objectives stratehycheskoho management. Problems of theory and practice of management]. №12.
13. Shersh'n'ova, Z.C. (2005). Strategicheskij menedzhment [Strategic management]. A.N. Petrova (Ed.). Saint Petersburg : SPb «Piter» [in Russian].
14. Ekonomichna strategija derzhavi: teorija, metodologija, praktika «Ekonomichna strategija jak kategorija suchasnoi ekonomichnoi nauki» [The economic strategy of the state: the theory, methodology, practice "Economic strategy as a category of modern economic science."]. (n.d.). lib.com.ua/br-1463.html . Retrieved from <http://ualib.com.ua/br-1463.html/> [in Ukrainian].
15. Menedzhment u sferi poslug «Osnovni vidi strategij» [Management in the services «main types of strategies»]. (n.d.). [pidruchniki.com/13121009/menedzhment/osnovni_vidi_strategiy.](http://pidruchniki.com/13121009/menedzhment/osnovni_vidi_strategiy/) Retrieved from http://pidruchniki.com/13121009/menedzhment/osnovni_vidi_strategiy/ [in Ukrainian].
16. Ritorika «Strategija i taktika» [Rhetoric «Strategy and Tactics»]. (n.d.). [pidruchniki.com/15660212/ritorika/strategia_taktia.](http://pidruchniki.com/15660212/ritorika/strategia_taktia) Retrieved from http://pidruchniki.com/15660212/ritorika/strategia_taktia/ [in Ukrainian].
17. Strategic management «System of enterprise strategies. Corporate business strategy» [Strategic management «System of enterprise strategies. Corporate business strategy»]. (n.d.). [pidruchniki.ws/13081022328102254054/menedzhment/sistema_strategiy_pidpriemstva.](http://pidruchniki.ws/13081022328102254054/menedzhment/sistema_strategiy_pidpriemstva) Retrieved from http://pidruchniki.ws/13081022328102254054/menedzhment/sistema_strategiy_pidpriemstva/ [in Ukrainian].
18. Studentu na zametku «Rol' marketinga v jekonomike. Ponjatie strategii i taktiki marketinga» [Student Notes on «The role of marketing in the economy. The concept of marketing strategy and tactics»] (n.d.). [student.zoomru.ru/market/rol-marketinga-v-jekonomikeponyatie/45985.356552.s2.html.](http://student.zoomru.ru/market/rol-marketinga-v-jekonomikeponyatie/45985.356552.s2.html) Retrieved from <http://student.zoomru.ru/market/rol-marketinga-v-jekonomikeponyatie/45985.356552.s2.html/> [in Ukrainian].

Одержано 15.03.2016 р.

Скринько Н.В.

НАЦІОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО СПОЖИВАЧА

Стаття присвячена дослідженню основних характеристик і особливостей поведінки українського споживача. Досліджено, що визначальними факторами, що формують потреби вітчизняного споживача, є: традиційна направленість українського соціуму, яскраво виражена інтровертність, національний індивідуалізм, консерватизм, відсутність агресивності, терпимість, емоційність, чутливість, сенсорність та жіночність національного характеру.

Ключові слова: менталітет, ментальність, національний характер, споживач, поведінка споживача.

Постановка проблеми. Загальновідомим є те, що маркетинг сприяє економічному зростанню та розвитку не лише через орієнтацію на максимальне задоволення наявних потреб ринку, а й через активний розвиток нових потреб, що супроводжується структурною перебудовою економіки регіону та держави в цілому. Процес перебудови вітчизняної економіки потребує від українських менеджерів розуміння того, що ситуація на ринку змінюється, причому значною мірою і на високих швидкостях. Зростають не тільки обсяги пропозицій товарів, але й обізнаність споживача, його вимогливість і унікальність. Стандартні програми впливу на споживача, які добре працюють на інших ринках, стають мало ефективними на вітчизняному. Саме тому виникає необхідність в більш ретельному вивченні українського споживача, в розумінні специфічних, притаманних саме йому, особливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження поведінки споживачів загалом та українського споживача зокрема присвячені праці Р.В. Ліщук, К.Р. Рубеля, В.В. Ільїна, Г.Є. Смітюха. Переважна більшість теоретичних і методичних положень в працях зазначених науковців зосереджена на питаннях поведінки споживача в цілому безвідносно українського споживача. Поглиблений аналіз літературних джерел з досліджуваної проблематики дозволив з'ясувати, що деякі питання управління поведінкою вітчизняного споживача висвітлені в працях таких науковців як Е.С. Кисельова, К.Р. Рубель, О. Щур, Н. Коломієць, проте узгодженого підходу щодо комплексного оцінювання специфіки поведінкових особливостей українського споживача з урахуванням специфіки процесу

зміни сучасного маркетингового середовища не сформовано.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є визначення специфічних особливостей українського споживача на основі узагальнення результатів досліджень національно-психологічних особливостей українського соціуму.

Опис основного матеріалу дослідження. Розуміння теорії маркетингу, зокрема еволюції концепції маркетингу, дозволяє дійти висновку відносно того, що успіх компанії повинен ґрунтуватися не на боротьбі з конкурентами і намаганні погіршати їх позиції, а на боротьбі за споживача, що сприятиме підсиленню конкурентних позицій компанії на ринку. «Розвиток маркетингу здійснюється у межах історичної зміни концепції маркетингу від економічного усередненого задоволення масових споживчих потреб до дотримання інтересів суспільства в цілому й усіх його членів через задоволення високорозвинених, українськими індивідуалізованих потреб кожного конкретного споживача» [2, с. 60]. Тобто досягнення цілей компанії може бути реалізоване за умови, якщо споживач буде займати центральне місце у її діяльності; буде здійснюватись сегментування ринку і оцінка ефективності обраних сегментів; комплекс маркетингу буде розроблятися для кожного окремо взятого цільового сегменту.

В існуючих умовах аналізу поведінки вітчизняного споживача повинна приділятися значна увага, оскільки саме через наукові дослідження виникає можливість зрозуміти мотивацію і поведінку споживачів. Розуміння мотивації і поведінки споживачів і врахування отриманих результатів при розробці маркетингових заходів впливу на споживача – це абсолютна необхідність для виживання в умовах конкуренції.

Хоча споживач є незалежним у своєму виборі, але маркетинг спроможний вплинути і на мотивацію, і на поведінку, якщо запропонований товар розрахований на задоволення його нужд і потреб.

© Скринько Наталія Василівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, e-mail: nata-skrinko@yandex.ru

Еволюційний розвиток концепції маркетингу обумовлюється не тільки змінами у сутності маркетингової діяльності як такої, але й змінами, що відбуваються у маркетинговому середовищі. Мова йде про інформаційну революцію, яка супроводжується перенасиченням інформаційного поля, зростання інтенсивності конкуренції, глобалізацію світового ринку, уніфікацію товарної пропозиції, складнощів логістичного характеру та проблем в галузі просування продукції.

Потребують уваги і відповідного врахування при формуванні програм впливу на споживачів і такі тенденції, як: глобалізація світової економіки; можливі екологічні зміни; розмитість культурних бар'єрів; старіння населення провідних європейських держав; зростання ролі жінок у всіх сферах життя; прискорення швидкості життя.

Тобто можна погодитись з думкою В.В. Ільїна відносно того, що «цей постмодерністський зсув у суспільній свідомості і практиці викликає більш чи менш суттєві зміни в поведінці споживачів. Говорити про споживача в однині і раніше можна було з великими натяжками, в контексті вищеописаного зсуву уже немає єдиного споживача, а є множина типів, що діють по абсолютно різним, іноді протилежним правилам» [1, с. 18].

Ф. Котлер зазначає: «...зростання кількості продуктів і конкурентів на ринку свідчить про те, що на зміну дефіциту товарів прийшов дефіцит споживачів. В результаті саме вони стали центром ринкового всесвіту. Можливості вибору вирости як ніколи, поряд із доступністю інформації» [2, с. 25].

Відмічені тенденції притаманні і вітчизняному ринку, схожі проблеми турбують вітчизняного товаровиробника. «Як показує досвід, пише генеральний директор маркетингової агенції «Фокус Плюс» Н. Скольникова, іноді маркетингові стратегії просування товарів, розроблені для ринку Росії та інших країн СНД на основі ретельного дослідження споживачів і таких, які мали успіх у себе на батьківщині, практично не сприймалися українським споживачем. Специфічна українська ментальність, етнічні особливості та демографічна структура жителів України мають свої особливості» [3].

За національним складом Україна може бути віднесена до мононаціональних держав, оскільки українці складають абсолютну більшість населення – 77,8%. Основна маса населення України – жителі міст (68,7%), жінки складають більшу частину українського соціуму – 53,8%.

Згідно даних статистичного щорічника України у 2013 році чисельність населення складала 45245,9 тис. осіб, з яких міське

населення складало 31081,0 тис. осіб (68,7%), сільське населення – 14164,9 тис. осіб (31,3%). В структурі населення України 53,8% (24327,6 тис. осіб) складають жінки і 46,2% (20918,3 тис. осіб) – чоловіки.

Чисельна «перевага» жінок над чоловіками у складі населення спостерігається із 35 років і з віком збільшується: в міському населенні починається з 28 років, у сільському – з 49 років. Що стосується структури населення України за національною ознакою, то більша частина населення – 77,8% - українці. В Україні також живуть представники інших національностей (22,2%), серед яких 17,3 % — росіяни. В Україні проживають також євреї (0,8 %), білоруси (0,6 %), молдавани (0,5 %), поляки (0,3 %), болгари, угорці, греки та ін. До корінних жителів України належать і кримські татари (0,5 %) [4].

Ментальні ознаки формують певний неповторний образ народу. Специфічні риси української ментальності проявляються у психічному складі нації, який трактується як «суб'єктивний психічний досвід нації, зафіксований у відносно стійких властивостях, рисах, у національній психології, які обумовлені усім суспільно-історичним ходом становлення і розвитку нації та специфікою соціально-психологічного відображення об'єктивних умов її існування. Характеризуючи психічний склад української нації відмічають такі риси як любов до природи, любов до рідної землі; повага до старших; працелюбність. Компонентами психічного складу є національні традиції, звички, відповідна поведінка, що лежать в основі установок і ціннісних орієнтирів і передаються від покоління до покоління. До компонентів психологічного складу відносять також архетипи. Поняття «архетип» трактується як початок, форма, первісна модель. Це - колективні універсальні моделі або мотиви, що виникають із колективного несвідомого.

Саме архетипи вважаються основою фундаментом менталітету. Найбільш вагомими архетипами українського народу вважається архетип Матері, який є уособленням України, жінки. Даний архетип являє собою підґрунтя до формування шанобливого ставлення до жінки, визнання її провідної ролі як в сім'ї, так і в суспільстві. Жіночність у поведінці українців на психологічному рівні проявляється у більш сприятливому ставленні до жіночих образів в рекламі. Саме архетипи обумовлюють специфіку національного характеру, формуючи стереотипи поведінки [5].

Варто відмітити, що не всіма авторами підкреслюється реальність такого явища, як національний характер, і в той же час не можна не погодитись з думкою Петрушенко В.Л. відносно того, що «...навіть чи варто відкидати

(не брати до уваги) провідні тенденції у типах поведінки, уподобаннях, звичаях та ціннісних орієнтирах представників різних націй, народів, етносів, культур. Просто слід враховувати, що це є саме провідні тенденції, а не реальні властивості, що обов'язково повинні бути притаманними кожному окремому представнику даного народу»[6].

Категорія «менталітет» - поняття досить широко застосовуване, в той же час складне, оскільки розкриває не тільки соціальний характер нації але й індивідуальний характер окремо взятої особистості. Категорія "менталітет" використовується в психології та філософії для позначення сукупності уявлень, способів поведінки і реакцій масової свідомості, зумовлених традицією й культурою, що передаються з покоління в покоління. Слід зауважити, що в літературі майже не зустрічається методологічних засад застосування цього поняття в економічній сфері.

Важливою характеристикою поняття терміну "ментальність" стосовно до господарської поведінки є те, що воно відображає певну цілісну структуровану систему соціально-психічних явищ, яка належить визначеній соціальній спільноті. Якщо дослідити цю структуру, то можна моделювати ментальність, особливо сьогодні, в час інформатизованого життя і розвитку інформаційних технологій [7].

Останнім часом найважливішою сферою життя українців, причому такою, що досить активно розвивається, стало споживання. Як зазначає В.А. Бойко в основі процесу «лежать три основні складові: традиції, формування нової

економічної й соціальної реальності й експансія західної культури» [8].

Спільним в підходах вищезазначених авторів є те, що вони не відкидають, а навпаки, підкреслюють важливість врахування менталітету вітчизняної соціальної спільноти саме в господарській поведінці, а не тільки в гуманітарному знанні.

Отже, задля досягнення успіху керівництво компанії і кожен її співробітник повинні опікуватися задоволенням потреб споживачів. Кожен аспект програми маркетингу повинен розроблятися з урахуванням результатів вивчення специфіки поведінки українських споживачів. Маркетингова орієнтація виробничо-збутової діяльності повинна містити також вивчення питань формування та розвитку менталітету українського споживача, традицій, які проявляються через психічний досвід нації. Важливістю набуває потреба постійного перегляду маркетингових програм впливу на споживачів з метою їх адаптації до системи цінностей, що складає психічний характер українського споживача.

Менталітет визначається як регулятор економічних, політичних і культурних подій і не втратив свого значення «вмонтованого в соціум» регулятора. Менталітет продукує певний тип світосприйняття і відповідну модель поведінки.

Більшість авторів, що приділяли свою увагу вивченню ментальності української нації, серед спільних рис виділяють такі, як: індивідуалізм, емоційність, релігійність. Причому індивідуалізм визначається як домінуюча риса українського менталітету (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика ознак етноментальних особливостей українців

Автори	Ознаки
Хархаліус Ю.М. [9]	релігійність; "кордоцентризм"; індивідуалізм; антеїзм (злитість людини з природою); жіночність
Шегута М.А. [10]	емоційність; селянськість; м'який гумор; почуття спорідненості з рідною землею; працелюбність; делікатність у стосунках з іншими людьми; релігійність.
Марасюк С.А. [11]	емоційність, сентиментальність, чутливість, ліризм, толерантність, закоханість в рідний край, заземленість, пристосуванство, легковірність, недовіра до інтелекту, індивідуалізм
Смітюх Г.Є. Стрілецький В.В. [12]	«жіноча стать» менталітету; чуттєвість; емоційність, любов до дітей, швидке інтуїтивне сприйняття сутності складних природних та соціальних явищ, мрійливість, допитливість
Лобас В.Х. Легенький Ю.Г. [13]	інтровертність; зайва емоційність і ірраціоналізм; «жіночність» національного характеру; апробаційна модель формування потреб і попиту; сенсорність поведінки; недостатньо розвинутий прагматизм
Ліпич Л.Г. [14]	яскраво виражена інтровертованість; замкненість на своїй сім'ї; надлишкова емоційність та ірраціональність; здатність та готовність обманювати та бути обманутих; схильність прикрашати реальність; прихильність традиціоналізму
Рубель К.В. [15]	традиціоналізм; інтровертність; індивідуалізм; терпимість; відсутність агресивності; глибока емоційність; чутливість; певною мірою ірраціоналізм поведінки; сенсорність; жіночність
Донченко Є.А. [16]	традиціоналізм; інтровертність

В той же час такі автори, як Смітюх Г.Є., Стрілецький В.В. відмічають: «Якщо вести мову про менталітет українського народу, то перш за все треба сказати що він має, так би мовити, «жіночу стать», що обумовлена, в свою чергу, трансцендентною жіночістю архетипу «Україна». Тому в національному характері українців виявляються такі риси, як чуттєвість, емоційність, любов до дітей, швидке інтуїтивне сприйняття сутності складних природних та соціальних явищ, мрійливість, допитливість» [12].

Хархаліус Ю.М. до найусталеніших рис українського національного характеру відносить: індивідуалізм, гуманність, демократизм, волелюбність (що часто переростає в анархізм), толерантність та миролюбність, милосердність, щирість та душевність, хазяйновитість, оптимізм, честолюбство, інтровертизм, тощо. У той же час серед найтипівіших рис відзначає нестабільність і суперечливість вдачі, брак колективної волі, національної солідарності та згоди.

Українське суспільство важко сприймати як певну монолітну єдність, оскільки територія України з історико-етнографічної точки зору поділена на такі культурно-історичні зони: Середнє Придніпров'я (Наддніпрянина); Поділля; Слобожанщина; Полтавщина; Полісся; Прикарпаття (Галичина); Волинь; Закарпаття; Буковина; Південь.

Можна припустити, що жителям цих культурно-історичних зон притаманні тотожні або відмінні властивості. Так, дослідження ментальності жителів Закарпаття П.Леньо засвідчили їх «архаїчно-сентиментальну вдачу, замріяність, наївну чесність, схильність підтримувати тих, хто краще зіграє на його почуттях, богобоязкість, гордість за своє етнічне “я”, свою культуру, смиренність, працьовитість, законслухняність, повагу до влади. Таким чином, мова йде про перевагу жіночого елемента в українській національній психології, про жіноче начало в національному характері» [17].

Так, Хархаліус Ю.М. до етноментальних особливостей русинів відносить: селянськість, консерватизм і містицизм; романтизований ідеалізм, гуманність (не войовничість, миролюбність, милосердя, щирість); терпимість, толерантність; волелюбство, свободу, провінційність українців, як результат інтровертизму; безелітність та занижену самооцінку; слабку допитливість; упертість.

Тобто знову спостерігається акцентуація автора досліджень на прояви жіночності в поведінці українців, а також таких етноментальних особливостях, як: консерватизм, ідеалізм, терпимість, толерантність, гуманність, релігійність, працьовитість. Незважаючи на той

факт, що більшість населення України (68,7%) відноситься до міського населення, роль села у психології українців за інерцією залишається досить вагомою, що зазначає і Хархаліус Ю.М., зазначивши селянськість як етноментальну особливість русинів.

Поєднання різноманітних психологічних рис характеру обумовили певний тип сприйняття світу, відносин з іншими, усвідомлення та прийняття чи заперечення ціннісної системи інших. Так, яскраво виражена інтровертність, тобто зосередженість на вирішенні власних проблем, дозволяє українцям приймати цінності інших культур, але на рівні допустимості існування, в той же час при відсутності обов'язковості слідування.

Вітчизняний традиціоналізм може проявляти себе в двох формах: або слугувати захисним бар'єром самозбереження нації від негативного впливу із зовні, або перетворюється в джерело деструктивного консерватизму. Сприйматися суспільством може лише те, що не шкодить сталим традиціям.

Вітчизняний індивідуалізм проявляється через бажання захистити себе від небажаної та зайвої, з точки зору споживача інформації, людина прагне індивідуальної свободи. Дуже низький рівень довіри рекламі та зовнішній інформації.

Українці, як представники сенсорного типу при збиранні інформації орієнтуються на факти, на те, що дійсно відбувається і використовують для цього зір, слух, дотик, нюх, смак. Сенсорники зазвичай дуже прив'язані до власної домівки, спроможні стабільно виконувати кропітку ручну працю, причому намагаються виконати все якомога краще. Тобто емоційні прояви українців врівноважуються практичністю сенсорних проявів.

Підсумовуючи викладене вище можна зазначити, що серед спільних рис ментальних особливостей українців можна виділити: традиціоналізм; індивідуалізм; консерватизм, гуманність; жіночість; терпимість, емоційність; релігійність; волелюбність.

Відмінності у ментальних цінностях сформували відповідні якісні характеристики вітчизняного споживача. Так, консерватизм є однією із основних ментальних якостей вітчизняного споживача. Намагання отримати товар задаром, ігноруючи потрібне відношення до якості. Український покупець є більш ірраціональним, слабо орієнтується в економічних основах купівель. Українці відрізняються емоційним характером, тобто в їх житті емоції превалюють над інтелектом і волею.

Вітчизняний споживач характеризується як консервативний, такий, що сприймає новинки з підозрою. Він індивідуалістичний, орієнтований на себе. Дуже низький рівень довіри рекламі та

зовнішній інформації. Український покупець, на відміну від зарубіжних, є замкнутим і недовірливим. Здоровим глуздом у виборі товару в Україні користуються рідко, швидше – емоціями.

Національний менталітет обумовлює відповідні відмінності у ментальних цінностях, якими особистості керуються у особистому житті та господарській діяльності. Підтвердженням цього є результати дослідження базових цінностей різних народів Європи, в тому числі і українців, проведене у 2010 році інститутом соціології РАН сумісно з проектом Європейське соціальне дослідження, що характеризує середнього українця як «інфантильного, зацикленого на матеріальних цінностях індивідуума, не спроможного радуватися життю» [18].

Порівняльний аналіз зміни ціннісних установок населення Європи було проведено за 8 параметрами, опитуванню підпадали жителі 25 країн Старого світу. В результаті найбільш значимими для українців цінностями було визначено: особиста безпека (1 місце); прихильність традицій і залежність від суспільної думки (3 місце); турбота про людей і природу (16 місце); самоствердження (24 місце); самостійність прийняття рішень (24 місце); намагання веселитися і отримувати задоволення від життя (24 місце); готовність ризикувати (25 місце).

Традиції, які лежать в основі формування нової культури споживання, позначені українцями як одна із основних базових цінностей, причому такої, що обумовлює поведінкові стереотипи і потребує додаткової уваги.

Ф.Котлер акцентує увагу на тому, що компанії повинні підтримувати контакт із споживачами шляхом інформування, зацікавленості та заряду енергії. Запорукою успіху компанії може стати повна задоволеність її клієнтів. В разі, якщо компанія зосереджена на

своїх клієнтах, вивчає їх вимоги, особливості поведінки, уподобання і навіть очікування, вона буде спроможна побудувати з ними сталі відносини, що може, в свою чергу, стати підґрунтям до побудови відносин лояльності.

Ментально-етнічні особливості поведінки українців, демографічна структура населення країни слугують підґрунтям до формування способу пристосування індивіда до умов навколишнього середовища, в тому числі в якості споживача і ігнорування такого фактору в сучасних умовах розвитку вітчизняного ринку є досить ризикованим..

Висновки і перспективи подальших досліджень. Ментальність нації формується під впливом багатьох факторів і являє собою перевірений часом досвід, який обумовлює модель поведінки індивіда в довколишньому світі, в тому числі і в якості споживача. Хоча Україна відноситься до мононаціональних держав, не можна говорити про тотожність ментальних проявів всього населення. В той же час серед спільних рис ментальних особливостей українців можна назвати: традиціоналізм; консерватизм; індивідуалізм; жіночність; емоційність; гуманність; терпимість; релігійність, волелюбність. Більшість авторів відмічають жіноче начало в українському національному характері, що отримує свій прояв і в моделях купівельної поведінки. Більшість дослідників вважають, що основними рисами українського споживача є: консерватизм, індивідуалізм, емоційність, ірраціоналізм, недовірливість. Потребує оцінки і детального вивчення взаємозв'язок між національними традиціями і ціннісними орієнтаціями українського споживача. Перспективним напрямком подальших розвідок у фокусі даної проблематики є питання персоналізації маркетингу, пошук інструментів та напрямків впливу на українського споживача з використанням сучасних інтернет-технологій та маркетингових програмних продуктів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. В.В. Ільїн Поведение потребителей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: vipstudent.ru/index.php.
2. Ф.Котлер 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филипп Котлер/ Филип П. К. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.- 224 с.
3. Чепуренко С. Консервативное общество [Електронний ресурс]/ Светлана Чепуренко// Акциз №3, 2015. – Режим доступу: <http://az-ua.com/magazines/akcyz/47/1068.html>
4. Статистичний щорічник України 2014 рік. <http://pogoda.rovno.ua/nacionalniy-sklad-naseleynna-ukrayini>.
5. Етнопсихологія українців. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://imanbooks.com/book_483_page_44
6. Петрушенко В.Л. Загальні особливості української філософії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allrefs.net/c1/4ak3h/p61/?full>
7. Вплив національного менталітету на формування і розвиток корпоративної культури. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nebotan.info/corporative/mentality.php>
8. В.А.Бойко Особливості формування культури споживання у сучасній Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.traducionalist.info/blog/osoblivosti_ukrajinskogo_mentalitetu/2010-01-16-573.
9. Харлаліус У.М. Риси української ментальності та її прояв у народній обрядовості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/SND_2007/Philosophia/18373.doc.htm

10. Шегута М.А. Український менталітет як прояв самобутності культурного етносу [Електронний ресурс].- Режим доступу:<http://referat-ok.com.ua/kulturologiya-ta-mistectvo/ukrajinskii-mentalitet-yak-proyav-samobutnosti-kulturnogo-etnosu>
11. Марасюк С.А. Український національний характер як чинник державотворення в Україні . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2009-01/MarasykStat.pdf>
12. Смітюх Г.Є. Україна сакральна: минуле, сьогодення, майбутнє./Смітюх Г.Є., Стрілецький В.В. – Київ.: Знання України, 2006. – 36 с.
13. Пустотін В. Особливості українських споживачів / В.Пустотін // Маркетинг в Україні – 2004. -№3. – с.53
14. Ліпич Л.Г. Маркетингові дослідження споживачів продовольчих товарів// Маркетинг в Україні - №4,- 2003р.,-с.12
15. Рубель К.В. Основные черты украинского менталитета и их учет в системе маркетинговых мероприятий // «Маркетинг и реклама». — 1998. - № 3. - С.32-36.
16. Донченко Е.А. Фрактальна психологія/ Е.А.Донченко –К.:Знання, 2005.-326 с.
17. Павло Леньо. Особливості менталітету українців і русинів.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakarpattia.com/?p=2364>
18. Украинский диагноз. Исследование ценностей разных народов Европы показало к чему стремятся украинцы./ Корреспондент №9, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://korrespondent.net/ukraine/events/1196183->

REFERENCES

1. Ilin V.V. *Povedenie potrebitelej [Consumer behavior]*. Retrieved from vipstudent.ru/index.php. [in Russian].
2. Kotler F. (2006). *300 kljuchevyh voprosov marketinga: otvechaet Filipp Kotler [300 key questions of marketing: The responses of Filip Kotler]*. Moscow: ZAO «Olimp-Bizness» [in Russian].
3. Chepurenko S. (2015). Konservativnoe obshchestvo [Conservative society]. *Akciz – Excise*, 3. Retrieved from <http://az-ua.com/magazines/akcyz/47/1068.html> [in Russian].
4. *Statystychnyj schorichnyk Ukrainy 2014 rik [Statistical Yearbook of Ukraine of 2014]*. Retrieved from <http://pogoda.rovno.ua/nacionalniy-sklad-naselennya-ukrayini> [in Ukrainian].
5. *Etnopsykholohiia ukraintsv. [Ethno-psychology of Ukrainians]*. Retrieved from http://imanbooks.com/book_483_page_44 [in Ukrainian].
6. Petrusenko V.L. *Zahal'ni osoblyvosti ukrains'koi filosofii. [General peculiarities of Ukrainian philosophy]*. Retrieved from <http://allrefs.net/c/1/4ak3h/p61/?full> [in Ukrainian].
7. *Vplyv natsional'noho mentalitetu na formuvannia i rozvytok korporatyvnoi kul'tury. [The influence of national mentality on the formation and development of corporate culture]*. Retrieved from <http://nebotan.info/corporative/mentality.php> [in Ukrainian].
8. Bojko V. A. *Osoblyvosti formuvannia kul'tury spozhyvannia u suchasnij Ukraini [The peculiarities of formation of consumer culture in modern Ukraine]*. Retrieved from www.traducionalist.info/blog/osoblyvosti_ukrajinskogo_mentalitetu/2010-01-16-573 [in Ukrainian].
9. Kharlalius U.M. *Rysy ukrains'koi mental'nosti ta ii proiav u narodnij obriadovosti [The features of Ukrainian mentality and their expression in folk rituals]*. Retrieved from http://www.rusnauka.com/SND_2007/Philosophia/18373.doc.htm [in Ukrainian].
10. Shehuta M.A. *Ukrains'kyj mentalitet iak proiav samobutnosti kul'turnoho etnosu [Ukrainian mentality as an expression of identity of cultural ethnic group]*. Retrieved from <http://referat-ok.com.ua/kulturologiya-ta-mistectvo/ukrajinskii-mentalitet-yak-proyav-samobutnosti-kulturnogo-etnosu> [in Ukrainian].
11. Marasiuk S.A. *Ukrains'kyj natsional'nyj kharakter iak chynnyk derzhavotvorennia v Ukraini [Ukrainian national character as a factor of state formation in Ukraine]*. Retrieved from <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2009-01/MarasykStat.pdf> [in Ukrainian].
12. Smitiukh H.Ye. & Strilets'kyj V. V. (2006). *Ukraina sakral'na: mynule, s'ohodennia, majbutnie [Sacral Ukraine: the past, the present and the future]*. Kyiv: Znannia Ukrainy [in Ukrainian].
13. Pustotin V. (2004). Osoblyvosti ukrains'kykh spozhyvachiv [The peculiarities of Ukrainian consumers]. *Marketynh v Ukraini – Marketing in Ukraine*, 3, 53 [in Ukrainian].
14. Lypych L.H. (2003). Marketynhovi doslidzhennia spozhyvachiv prodovol'chych tovariv [Marketing research of the consumers of food products]. *Marketynh v Ukraini - Marketing in Ukraine*, 4, 12 [in Ukrainian].
15. Rubel K.V. (1998). Osnovnye cherty ukrainskogo mentaliteta i ih uchet v sisteme marketingovyh meroprijatij [The main features of the Ukrainian mentality and their consideration in the system of marketing activities]. «*Marketing i reklama*» - “Marketing and advertisement”, 3, 32-36 [in Russian].
16. Donchenko E.A. (2005). *Fraktal'na psykholohiia [Fractal psychology]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
17. Lenyo P. *Osoblyvosti mentalitetu ukraintsv i rusyniv.[Mentality peculiarities of Ukrainians and Russians]*. Retrieved from <http://www.zakarpattia.com/?p=2364> [in Ukrainian].
18. Украинский диагноз. Исследование ценностей разных народов Европы показало к чему стремятся украинцы [Ukrainian diagnosis. The study of the values of different nations of Europe has shown what Ukrainians aim for]. *Korrespondent – Correspondent*, 9. Retrieved from <http://korrespondent.net/ukraine/events/1196183-> [in Russian].

Таран-Лала О.М.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В статті визначено проблеми функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи в нових економічних умовах. Проведено аналіз процесу реалізації в соціально-економічних системах функцій організації, адаптації і регулювання на основі проведення соціологічного опитування керівників системи споживчої кооперації різних ієрархічних рівнів. Розглянуто питання, що розкривають соціально-організаційні і організаційно-управлінські проблеми активізації процесів соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації. Науково сформовано і визначено пропозиції по підвищенню ефективності і активізації процесів соціально-економічного розвитку споживчої кооперації.

Ключові слова: держава, державне регулювання, споживча кооперація, соціально-економічна система, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Вивчення тенденцій соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації висвітило ряд принципових проблем, без рішення яких неможливий подальший цивілізований розвиток кооперативного руху в Україні по шляху соціального і економічного прогресу.

Однією з таких проблем є серйозні перекоси в принципах, методах організації діяльності системи споживчої кооперації в Україні, яка усе більшою мірою виявляється спрямованою на комерціалізацію діяльності споживчих кооперативів і усе у меншій мірі на розвиток і виконання їх головних соціальних функцій.

Однією з причин є система управління споживчої кооперації, відсутність науково обґрунтованих стратегій і програм їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У теоретичних представленнях і підходах різних авторів до ефективного функціонування споживчої кооперації як соціально-економічної системи спостерігаються фрагментарність, незв'язаність, відсутність концептуальної єдності [1-8]. Цей факт, переконує в тому, що відсутність науково обґрунтованих пропозицій по підвищенню ефективності і активізації процесів соціально-економічного розвитку споживчої кооперації до цього часу залишається надзвичайно актуальною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вивчення досвіду показало, що повернення діяльності споживчої кооперації в цивілізоване русло, засноване на принципах міжнародного кооперативного альянсу, йде дуже повільно і характеризується відсутністю серйозних практичних переломних моментів. Слід особливо підкреслити, що цей

процес характеризується низькою соціальною і організаційною активністю, і у результаті чого практично відсутні позитивні результати.

Вивчення досвіду управління процесами соціально-економічного розвитку в системі споживчої кооперації свідчить про те, що такі процеси йдуть досить складно. Тому однією з головних проблем активізації процесів соціалізації і вдосконалення організаційного механізму управління цими процесами в організаціях споживчої кооперації вимагає розробки системи заходів по подальшому підвищенню їх ефективності.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є виявлення актуальних проблем, що стоять на шляху ефективного функціонування системи споживчої кооперації, повернення її діяльності в цивілізоване русло, засноване на принципах міжнародного кооперативного альянсу, впровадження ефективних організаційних механізмів управління діяльністю споживчої кооперації на рівні обласних споживчих спілок, а також вироблення науково обґрунтованих пропозицій по підвищенню ефективності і активізації процесів соціально-економічного розвитку споживчої кооперації.

Опис основного матеріалу дослідження. Аналіз процесу реалізації в соціально-економічних системах функції організації, адаптації і регулювання був здійснений на основі проведення соціологічного опитування керівників системи споживчої кооперації різних ієрархічних рівнів.

Соціологічне опитування проводилося за допомогою методу інтерв'ю, а також анкетування. Даним соціологічним опитуванням передбачалося передусім вивчення питань, що розкривають соціально-організаційні і організаційно-управлінські проблеми активізації процесів соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації, виявлення і

обґрунтування шляхів і заходів активізації цього процесу, його перспектив і результатів. А також повернення діяльності споживчій кооперації України в цивілізоване русло у відповідність з цілями кооперативного руху, організації, регулювання і адаптації її до принципово нових умов етапу становлення економіки постіндустріального суспільства.

В процесі дослідження було вивчено думку 8 керівників обласних споживчих спілок, а також представників місцевих адміністрацій.

Обробка результатів соціологічного опитування свідчить про те, що переважна більшість (64,2%) опитаних респондентів на питання про те, що їх «не задовольняють» соціально-економічні результати діяльності споживчих товариств по реалізації заявлених статутних цілей, відповіла позитивно. І лише 16,5% відповіли, що результати діяльності споживчих кооперативів їх цілком задовольняють. Подібне розшарування може частково пояснюватися тією обставиною, що переважна більшість, що відповіла «задовольняє цілком», безпосередньо були членами керівних органів споживчих кооперативів.

Реалізація принципів цілісності і домінантності виражається в раціональнішій структурі цих соціально-економічних систем, а також в тому, що в них вироблений і відлагоджений механізм формування управлінських кадрів. Призначенню на будь-яку керівну посаду передують серйозна тривала підготовка, навчання і відбір, на який використовуються розроблені вченими спеціальні тести, атестація, експертні комісії тощо. Механізм формування управлінських кадрів постійно розвивається і удосконалюється таким чином, що будь-яку керівну посаду можуть обіймати тільки висококомпетентні, високоосвічені, професійно навчені люди.

На питання про те, чим пояснюються негативні тенденції і проблеми розвитку споживчої кооперації в Україні на сучасному етапі, переважна більшість (42%) пояснила відсутністю професіоналізму управлінських кадрів в органах управління споживчих товариств і їх спілок, а також особистими і груповими антисоціальними і комерційними інтересами керівників споживчих товариств (37,0%). На думку ж 18,9% проблеми соціально-економічного розвитку споживчих кооперативів пояснюються відсутністю чіткої, ясної, ефективної політики української держави в сфері споживчої кооперації і лише 2,1% вважає, що проблеми, які склалися в системі споживчої кооперації, безпосередньо пов'язані з тіньовими економічними і корупційними інтересами чиновників і керівництва кооперативів.

Соціологічне опитування показало, що

практично дві третини керівників споживчих кооперативів не влаштовує нині існуюча процедура ухвалення управлінських рішень з ключових і принципових питань розвитку споживчих кооперативів (65,8%). В той же час 34,2% опитаних влаштовує практика, що склалася в споживчих кооперативах.

Будь-яка система доцільна лише у тому випадку, якщо вона здатна реалізувати функціональну мету. Але згідно із законом збереження систем, реалізувати функціональну мету вона може лише за умови реалізації своєї головної мети.

Цікаво відмітити, що 71,4% опитаних респондентів не задовольняють розміри частки прибутку, що направляється на захист їх соціально-економічних інтересів і потреб. Звідси стає очевидним той факт, що сучасна стратегія соціального розвитку споживчих кооперативів значною мірою не орієнтована на головні їх статутні цілі - захист інтересів членів споживчої кооперації. Тільки 2,1% заявили, що вони задоволені засобами, що направляються на захист інтересів членів-пайовиків кооперативів. При цьому 11,2% опитаним складно було дати відповідь на питання, чи відповідає їх інтересам розподілена доля прибутку на рішення соціальних проблем або ні.

Що ж до думки керівників споживчих кооперативів з приводу долі прибутку, що направляється на накопичення і інвестиції в цілях розвитку матеріально-технічної бази кооперативів, 80,1% опитаних відповіло – «не задовольняє», 13,0% – «задовольняє частково», 4,1% - «задовольняє повністю», 2,8% - «важко відповісти». Подібний розклад може відбивати дві тенденції на користь керівників споживчих кооперативів. З одного боку, частина зацікавлена в збільшенні долі прибутку, що направляється на розвиток як умови його подальшого зміцнення в ринковій систем господарювання, з іншою, - керівники зацікавлені більшою мірою в задоволенні своїх особистих і групових соціальних потреб за рахунок скорочення долі, що направляється на розвиток матеріально-технічної бази кооперативу.

На підставі перспективних програм, якими система наділяє свої підсистеми, повинні розроблятися поточні програми формування і розвитку кожного з перерахованих параметрів. На основі цих параметрів визначаються джерела засобів і розробляються програми (плани) по кожному з них з урахуванням хронологічних фаз розвитку соціально-економічної системи.

Оскільки фундаментом будь-якої системи є параметри головної і функціональної цілей системи, то базою побудови моделі соціально-економічної системи є адаптивно-гомеостатичні показники цих параметрів. Адаптивно-

гомеостатичні параметри головної і функціональної цілей є критеріями нормального функціонування системи.

Прагнення до збереження систем обумовлює безперервність процесів відтворення життєво важливих частин системи, що становлять її цілісність: інтелекту (інтелекто-програмоносіїв або програмоносіїв); забезпечуючих ресурсів (природно-виробничої бази).

Оцінюючи якість товарів і послуг, що надаються підприємствами і організаціями споживчих товариств, майже 70% опитаних визнано задовільним, трохи більше чверті незадовільним і тільки 4,5% оцінюють на «добре» і «відмінно».

Відтворення інтелекту є відтворення спадкових програм, а також формування нових. Засобом рішення цієї задачі є різноманіття форм, видів систем, їх вдосконалення, народження нових систем, модифікаційна мінливість. Головна умова забезпечення реалізації принципу оптимальності - безліч програм, що дають необмежені можливості вибору. Програми виробляють інтелекто-програмоносії систем. Чим якісніше інтелект, тим якісніше його програми; чим різноманітніші інтелекто-програмоносії систем, тим більше програм.

Відтворення забезпечуючих ресурсів - це відтворення виробничої і природної бази систем. Воно включає: відтворення різноманіття природних систем, в яких одні системи служать забезпечуючими ресурсами для інших; відтворення виробничої бази.

Цікаві відповіді були дані опитаними керівниками споживчих кооперативів на питання, які пріоритетні напрями реорганізації діяльності споживчого товариства є найбільш актуальними нині для споживчих кооперативів. Тільки 2,7% визнають необхідність модернізації і розвитку матеріально-технічної бази і впровадження техніко-технологічних інновацій на етапі модернізації національної економіки і переходу її на інноваційні рейки. По інших же думка розділилася таким чином: 16,3% як пріоритетні інноваційні рішення бачать маркетингові рішення, 28,7% - організаційні, 27,2% - управлінські і 27,2% - соціальні.

Враховуючи необхідність виявлення змін на користь керівників споживчих кооперативів, в умовах, коли центр тяжіння інтересів переміщується із задоволення матеріальних потреб на нематеріальні і духовні, керівникам кооперативів було поставлено питання: «на задоволення яких потреб в найближчій і середньостроковій перспективі має бути переорієнтована соціальна функція споживчих кооперативів».

Відповіді показали набираючу силу тенденцію інтересу по задоволенню потреб в

традиційних споживчих товарах і послугах (1,5%), організації збутової і постачальницької діяльності (8,3%) на бажання об'єднуватися в кооперативах, діяльність яких носить творчий характер (художня творчість, освіта, інтелектуальний розвиток особистості та ін.), 28,7% вважає, що соціальна функція споживчих кооперативів має бути, передусім, спрямована на вирішення соціальних питань, пов'язаних з освітою, медичним обслуговуванням, організацією відпочинку, інтелектуального і культурного розвитку особистості тощо, 17,3% зацікавлені у відкритті в споживчих кооперативах таких напрямів діяльності, як надання інформаційних, інноваційних і консалтингових послуг, розробка і просування інноваційних продуктів і технологій, створення і використання єдиної інформаційно-ресурсної і інформаційно-інноваційної бази, а 11,7% вважають необхідним організацію виробництва специфічних і унікальних продуктів і послуг обмеженого попиту, розвиток кустарних виробництв і ремісництва, створення оригінальних продуктів, заснованих на унікальній майстерності і творчості.

Соціологічне опитування дозволило розкрити внутрішньоособове протиріччя у багатьох опитуваних керівників споживчих кооперативів. З одного боку, вони зацікавлені в розвитку принципово нових видів діяльності систем споживчої кооперації, але, з іншого, вони далеко не завжди готові проінвестувати і взяти участь в нових проектах розвитку споживчої кооперації. Досить відмітити, що 61,1% опитаних відмовилися інвестувати і брати участь в розвитку споживчих товариств на інноваційних напрямах, і лише 38,9% погодилося на це.

Управляюча частина - інтелекто-програмоносій системи виконує в системі головну функцію - програмування, яка завжди передує дії. Це означає, що він (інтелект) на основі аналізу і обробці інформації, що поступає до нього про внутрішній і зовнішній стан середовища, в якому функціонує система, виробляє ті або інші рішення, що забезпечують її впорядковано-стійкий стан при дії на неї різних обурюючих дій, що виводять систему з впорядковано-стійкого стану. Від якості функціонування інтелекто-програмоносія залежить життєдіяльність усієї системи.

Коли ж необхідно було відповісти на питання, на кого Ви розраховуєте в рішенні проблеми вдосконалення діяльності споживчих кооперативів в умовах ринкової економіки, 54% віддали перевагу керівництву і фахівцям споживчих кооперативів, 21% - міській владі, а 16% опитаних тільки на самих себе. Лише 9% опитаних керівників споживчих кооперативів вважає, що у вирішенні цих питань можна

розраховувати на державну владу, тобто йдеться про можливість розробки і реалізації державною реальною стратегією, що забезпечує ефективний розвиток системи споживчої кооперації як соціально-економічної системи.

Адаптивно-оперативне управління - це функція частини інтелекту-програмо-енергоносія управляючої системи в ситуації, яка виникла в даний момент часу. При цьому завдання адаптивно-оперативного управління не в тому, щоб ліквідувати обурення, що створюються докільям. Його завдання навчити систему працювати в умовах цих обурень.

Серед причин, що породжують труднощі процесу цивілізованого і ефективного розвитку системи споживчої кооперації, і передусім, освоєння нововведень і реорганізацій в споживчих товариствах, опитані керівники відмічають існуючу нинішню політику держави у сфері споживчої кооперації (34%) і тіневізацію і криміналізацію соціально-економічних стосунків в системі споживчої кооперації (38%), непрофесіоналізм управлінських кадрів в системі державного управління.

На питання, чи зацікавлені представники органів управління у формуванні сприятливого середовища для в ефективного соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації, 63% відмітили, що не зацікавлені і лише 37% вважає, що представники державних і регіональних органів мають зацікавленість у формуванні сприятливого середовища для проведення реорганізації і впровадження інновацій в споживчих товариствах.

Оцінюючи соціально-економічні стосунки, що склалися, в системі споживчої кооперації між представниками органів державної і міської влади і керівництвом споживчих кооперативів, лише 22% відповіло позитивно, тоді як 78% констатувало, що стосунки, які склалися, не відповідають обопільним інтересам.

На питання, як Ви відноситеся до створення нових процедур організації і ухвалення управлінських рішень в споживчих кооперативах і впровадження в них інновацій, 93% відповіло позитивно і лише 7% негативно.

Висловлюючи оцінку конкретним заходам щодо реорганізації діяльності споживчих кооперативів на принципах інноваційного розвитку через програми соціально-економічного розвитку, лише 18,1% повністю схвалили такі заходи, підкреслюючи необхідність здійснення суворого контролю над реалізацією прийнятих програм з боку держави, а більшість - 81,0% - категорично не схвалюють подібного роду міри, вважаючи, що вони по суті своїй неадекватні наявним можливостям, а також інтересу певних кіл.

На питання, як Ви оцінюєте перспективи

розвитку в області і районних утвореннях споживчих кооперативів, діяльність яких буде зосереджена на інноваційних напрямках, адекватних затребуваності економікою постіндустріального суспільства, здатних забезпечити серйозний прорив в соціально-економічному розвитку кооперативів, 45,4% опитаних вважає за можливе такий прорив, причому 18,1% з них налаштовані оптимістично, і вважають, що, незважаючи на труднощі, керівники споживчих товариств і їх спілок, а також адміністрація, їх здолають, а заходів, що проводяться адміністрацією області і районних утворень щодо формування і реалізації цивілізованої кооперативної стратегії сприятимуть цьому процесу. В той же час 36,5% опитаних керівників, оцінюючи можливість подолання кризи в активізації діяльності споживчих кооперативів, вважають цей процес тривалим і позитивним вектором його розвитку, в кінці кінців, не визначається сьогодні заходами, що проводяться.

Інша значна більшість опитаних, 55,3%, налагоджена і взагалі песимістично. Причому 32,9% вважає, що, швидше за все, в перспективі нас чекає подальша деградація і занепад в процесах соціально-економічного розвитку споживчих кооперативів і подальше поглиблення кризи. Причому 11,8% опитаних переконані, що криза функціонування системи споживчої кооперації в її класичному вигляді настільки глибока, що благополучний вихід з неї сьогодні практично неможливий. І, швидше за все, споживчі кооперативи чекає або перехід в інші організаційно-правові форми комерційного типу, або припинення їх існування.

Особливий інтерес викликає думка ряду керівників з питання про можливі і найбільш прийнятні шляхи виходу з кризових процесів в системі споживчої кооперації. Опитування показало, що переважна більшість бачить вихід з того кризового положення, яке створилося, в посиленні ролі регулюючої дії держави (на рівні державно і регіонального управління) індикативними методами (61,1%) і лише 38,9% опитаних заявили про необхідність принципової зміни керівників споживчих кооперативів на нове покоління керівників, у яких відсутні стереотипи використання кооперативного руху в особистих комерційних цілях власного збагачення, здатними мислити і діяти адекватно вимогам соціалізації економічних стосунків в суспільстві, у тому числі і стосунках споживчої кооперації, висуненим економікою постіндустріального суспільства.

Відповідаючи на питання, що б Ви побажали керівництву області і районних утворень в питаннях активізації процесів соціально-економічного розвитку системи споживчої

кооперації 28,9% опитаних побажали посилити курс на підтримку кооперативного руху в регіонах, 24,7%, забезпечуючи при цьому гнучкість в проведенні кооперативної політики.

17,8% висловили побажання керівництву адміністрацій областей і районних утворень розвивати систему споживчої кооперації в тісній взаємодії з громадською думкою, 4,3% - посилити пропагандистський момент в проведенні кооперативної політики, оскільки багато хто до теперішнього часу не розуміє соціального сенсу подібного інституту.

В той же час 24,3% порадили обласній і районній владі удосконалити політику, концепцію і стратегію розвитку системи споживчої кооперації на майбутні роки, а також посилити свою команду зацікавленими і кваліфікованими в цьому плані фахівцями.

Можна констатувати, що детальний аналіз результатів опитування представників керівних органів обласних споживчих спілок свідчить про пасивну позицію їх більшості, особливо в питаннях місця і ролі керівних кадрів в процесі виходу з ситуації соціально-економічної кризи.

Результати аналізу показали, що вирішення проблеми подолання кризових явищ і ситуацій в системі споживчої кооперації і виведення споживчих кооперативів з кризи вимагає кардинальних змін і повернення усієї системи споживчій кооперації і, передусім, її суб'єктів-учасників і стосунків споживчої кооперації між ними в цивілізоване русло, що неможливо без регулюючої дії держави як на державному, так і регіональному рівні управління при широкій участі кооперативної громадськості.

Дослідження показали, що потрібне проведення роботи по вдосконаленню політики, концепції, стратегії, форм і методів активізації і підвищення ефективності діяльності системи споживчої кооперації на основі регулювання соціально-економічного статусу і соціально-економічних стосунків споживчої кооперації.

Проведені дослідження також переконливо показали, що кризові явища в розвитку споживчої кооперації як соціально-економічної системи, пояснюється тим, що система і механізми управління споживчою кооперацією, а також політика їх у відношенні місцевої влади, не були перебудовані і адаптовані до нових умов, диктованих становлення економіки постіндустріального суспільства.

Вивчення практичного досвіду реформування, реорганізації впровадження новацій в споживчій кооперації показало, що подібні процеси йдуть досить складно і повільно.

Основними причинами низької активності, що склалася, в подоланні кризових явищ соціально-економічного розвитку споживчої кооперації в нашій країні являються: відсутність

довгострокової системної і збалансованої концепції розвитку системи споживчої кооперації, що враховує перспективи її розвитку в принципово новому типі економіки - економіці постіндустріального суспільства; у концепціях розвитку споживчої кооперації, що розробляються, як правило, не приділялося належної уваги заходам, спрямованим на формування соціально орієнтованого типу стосунків споживчої кооперації в суспільстві; процес формування нового соціально-економічного статусу суб'єктів-учасників і стосунків споживчої кооперації здійснювався спонтанно за відсутності соціально орієнтованого регулювання з боку держави цими процесами; істотним чином відставали інституціональні перетворення усієї системи споживчої кооперації, адекватні умовам соціально орієнтованих ринкових економічних стосунків; реформування системи стосунків споживчої кооперації здійснювалася переважно у напрямі трансформації процесів розподілу і перерозподілу прибутку і не було спрямовано на формування ефективної системи управління виробництвом, комерційною діяльністю і соціальним розвитком споживчої кооперації; процес реформування стосунків споживчої кооперації був зміщений з реформування усієї системи соціально-економічних стосунків, які, зрештою, і визначають ефективність системи управління споживчої кооперації, на стосунки розподілу і присвоєння прибутку та ін.

Дослідження показали, що головні недоліки існуючої системи управління цивілізованим розвитком споживчої кооперації зводяться до відсутності: єдиних, чітко сформульованих цілей і обґрунтованих: політики, стратегії, прогнозів і програм соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації як на державному, регіональному, так і районному рівнях; системи заходів по реорганізації і впровадженню новацій (організаційних, управлінських, маркетингових, соціальних тощо) в діяльність споживчої кооперації, здатних перебудувати її діяльність у більш затребуваних і ефективних напрямках; ефективної і дієвої підтримки з боку державної, регіональної і районної влади пропонованих кооперативною громадськістю пропозицій по організації і активізації кооперативної діяльності на відповідній території; системи результативних заходів щодо управління розвитком інноваційною діяльністю в технологічній, технічній, економічній, організаційній, інформаційній, управлінській, виробничій сферах, а також процесами відновлення цивілізованих принципів міжнародного кооперативного альянсу; ефективних механізмів стосунків в системі споживчої кооперації між її суб'єктами-учасниками.

Аналіз результатів соціологічних опитувань дозволив сформулювати соціально-економічні протиріччя, що лежать в основі негативних тенденцій в процесах соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації (табл. 1).

Таблиця 1

Відтворення і вирішення соціально-економічних протиріч в системі споживчої кооперації*

Інтереси суб'єктів-учасників в системі споживчої кооперації					Протиріччя
Члени-пайовики споживчого кооперативу (споживче товариство)	Споживачі продукції та послуг, не члени споживчих товариств (населення)	Держава і бізнес	Корумповані чиновники (адміністрації)	Члени-пайовики споживчого кооперативу (представники керівних органів)	
Максимізація прибутку споживчого товариства	Отримання широкого доступу до товарів і послуг високої якості				З приводу умов і якості наданих населенню товарів та послуг тощо
Захист соціально-економічних інтересів та мінімізація прибутку споживчого товариства		Скорочення соціальної підтримки і задоволення потреб населення за рахунок держави і бізнесу			З приводу джерела задоволення соціально-економічних та інших потреб членів-пайовиків
Ефективний розвиток споживчих кооперативів на основі розширення їх діяльності			Прийняття рішення про розвиток кооперації у результаті здійснення корупційних угод		З приводу перспектив ефективного розвитку споживчої кооперації
Максимізація задоволення соціально-економічних та інших інтересів				Максимізація витрат на розвиток виробництва товарів та послуг	З приводу частки прибутку, що спрямована на соціальний або виробничий розвиток
Всебічна участь членів-пайовиків у прийнятті стратегічних і тактичних рішень як соціального, так і виробничого характеру				Вирішальна участь менеджерів-спеціалістів у прийнятті професійно обгрунтованих рішень (організаційно-технологічних, економічних, соціальних, екологічних тощо)	З приводу їх участі в прийнятті стратегічних і тактичних рішень щодо розвитку кооперативу
Участь всіх членів-пайовиків у розподілі і отриманні прибутку				Вирішальна участь членів-пайовиків – керівництво споживчих товариств у розподілі і отриманні прибутку	З приводу їх участі в отриманні і розподілі прибутку від господарської діяльності

* Розробка автора

Як видно з табл.1 такими протиріччями є: протиріччя між соціальними і комерційними цілями споживчої кооперації; протиріччя між інтересами, що постійно змінюються, і потребами суб'єктів-учасників системи споживчої кооперації, з одного боку, і усе зростаючим натиском з боку суспільства, держави, бізнесу, спрямованим на скорочення масштабів задоволення цих соціально економічних потреб; протиріччя між соціально орієнтованими інтересами керівних органів системи споживчої кооперації і антисоціальними економічними інтересами певної частини корумпованих чиновників в адміністраціях усіх ієрархічних рівнів; протиріччя між

короткостроковими і довгостроковими соціальними і комерційними інтересами розвитку споживчої кооперації; протиріччя між інтересами і можливостями в збільшенні долі доходів, соціально-економічних потреб, що направляються на задоволення, з одного боку, і збільшенням частки, що направляється на накопичення інвестиції в розвиток споживчої кооперації, з іншого; протиріччя, що виникає між членами-пайовиками споживчої кооперації, з одного боку, і представниками керівних органів системи споживчої кооперації, з іншого, з приводу їх участі в отриманні і розподілі прибутку від господарської діяльності; протиріччя між споживчою кооперацією і

споживачами – не членами споживчих товариств з приводу умов і якості товарів і послуг.

Дослідження підтвердили те, що слабке вирішення проблеми подолання кризи в розвитку споживчої кооперації як соціально-економічної системи на усіх ієрархічних рівнях корениться в нездатності управлінських кадрів результативно працювати в економічних умовах, що змінилися соціально, а також своєчасно впроваджувати ефективні і адекватні особливостям ринкової економіки організаційні механізми управління діяльністю споживчої кооперації.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведені нами дослідження дозволяють стверджувати, що слабке вирішення проблеми ефективного розвитку споживчої кооперації як соціально-економічної системи значною мірою полягає в небажанні і нездатності

управлінських кадрів здійснювати цивілізовану діяльність споживчої кооперації.

В зв'язку з цим вимагається кардинальна зміна пасивного відношення, яке склалося у керівництва споживчої кооперації, до вирішення проблеми активізації їх діяльності. Вирішення цього питання неможливе без регулюючої дії держави як на державному, так і регіональному рівнях. Таким чином, вирішення проблеми активізації і підвищення ефективності соціально-економічного розвитку системи споживчої кооперації на обласному рівні вимагає розробки науково обґрунтованих рекомендацій по підвищенню ефективності і активізації процесів соціально-економічного розвитку споживчої кооперації, а також розробки концепції, прогнозів, програм і системи заходів, адекватних новим умовам національної економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабенко С.Г. Стратегія розвитку кооперативного сектора економіки України [текст] / С.Г. Бабенко // Економіка і прогнозування. – 2003. -№4. – С. 38-49.
2. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : [монографія] / С.Г. Бабенко – К. : Наукова думка, 2003. – 332 с.
3. Гончаренко В.В. Теоретико-методологічні підходи до відродження національного кооперативного руху [текст] / В.В. Гончаренко // Вісник Полтавського державного сільськогосподарського інституту. – 2001. - № 5-6 (18-19).- С. 10-15.
4. Губин В.В., Степанов А.А., Степанов И.А. Проблемы социально-экономического развития системы потребительской кооперации в условиях рынка / В.В. Губин, А.А. Степанов, И.А. Степанов – М. : ООО «Издательский дом Центросоюза», 2012. – 196 с.
5. Маркіна І.А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою : [монографія] / І.А. Маркіна – Полтава : ПУСКУ, 2008. –255 с.
6. Окландер М.А. Стратегії розвитку підприємств споживчої кооперації України : [монографія] / М.А. Окландер, О.П. Чукурна, В.В. Гончаренко – Одеса : Екологія, 2007. – 324 с.
7. Теплов В.И. Социально-экономическая деятельность потребительской кооперации: [монографія] / В.И. Теплов - Белгород: Изд-во Белгородского университета потребительской кооперации, 1999. - 206 с.
8. Теплов В.И. Управление социально-экономическим развитием системы потребительской кооперации : [текст] / В.И. Теплов – Белгород : Издательство Белгородского университета потребительской кооперации, 1999. - 295 с.

REFERENCES

1. Babenko S.H. (2003). *Stratehiya rozvytku kooperatyvnoho sektora ekonomiky Ukrayiny* [Strategy of development of the cooperative sector of economy of Ukraine]. Kyiv: *Ekonomika i prohnozuvannya* [in Ukrainian].
2. Babenko S.H. (2003). *Transformatsiya kooperatyvnykh system u perekhidny ekonomitsi* [Transformation of cooperative systems in a transitional economy]: [monohrafiya]. Kyiv: Naukova dumka [in Ukrainian].
3. Honcharenko V.V. (2001). *Teoretyko-metodolohichni pidkhody do vidrodzhennya natsional'noho kooperatyvnoho rukhu* [Theoretical and methodological approaches to the revival of the national cooperative motion]. Poltava: Poltavsky derzhavny sil'skohospodars'ky instytut [in Ukrainian].
4. Hubyn V.V., Stepanov A.A., & Stepanov Y.A. (2012). *Problemy sotsyal'no-ekonomicheskoho razvytyya systemy potrebytel'skoy kooperatsyy v uslovyakh rynka* [Problems socially economic development of the system of consumer cooperation in terms of market]. Moskva: ООО «Yzdatel'skyy dom Tsentrosoyuza» [in Russian].
5. Markina I.A. (2008). *Upravlinnya spozhyvchoyu kooperatsiyeyu yak sotsial'no-ekonomichnoyu systemoyu* [Management of Consumer Cooperatives as by the socio-economic system]. Poltava: PUSKU [in Ukrainian].
6. Oklander M.A., Chukurna O.P., & V.V. Honcharenko (2007). *Stratehiyi rozvytku pidpryyemstv spozhyvchoyi kooperatsiyi Ukrayiny* [Strategies of development of enterprises of consumer cooperation of Ukraine]. Odesa: Ekolohiya [in Ukrainian].
7. Teplov V.Y. (1999). *Sotsyal'no-ekonomicheskaya deyatel'nost' potrebytel'skoy kooperatsyy* [Socio-economic activity of consumer cooperation]: [monohrafiya]. Belhorod: Yzd-vo Belhorodskoho unyversyteta potrebytel'skoy kooperatsyy [in Russian].
8. Teplov V.Y. (1999). *Upravlenye sotsyal'no-ekonomicheskym razvytyem systemy potrebytel'skoy kooperatsyy* [Management socio-economic development of the system of consumer cooperation]. Belhorod : Yzdatel'stvo Belhorodskoho unyversyteta potrebytel'skoy kooperatsyy [in Russian].

Одержано 16.02.2016 р.

Томілін О.О.

СИСТЕМА СТРУКТУРНИХ ЧИННИКІВ ТА ПЕРІОДИ РОЗВИТКУ БУРЯКОЦУКРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Стаття присвячена висвітленню проблемних питань, що пов'язані з галузевою структурною політикою у сфері виробництва бурякоцукрового підкомплексу. Здійснено комплексний аналіз сучасного стану міжгалузевих економічних відносин у сільському господарстві, зокрема проведено аналіз виробництва цукрових буряків. Узагальнено тенденції розвитку цукрової промисловості; розкрито сутнісну основу та еволюцію галузевої структурної політики у сфері виробництва бурякоцукрового підкомплексу. Здійснено теоретико-методологічне обґрунтування ефективності структурних змін у міжгалузевих відносинах у динамічному ряду на підставі виділення трьох періодів розвитку бурякоцукрового підкомплексу України.

Ключові слова: цукрова промисловість, міжгалузеві економічні відносини, структурна політика, структурні чинники, бурякоцукровий підкомплекс.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток національної економіки України характеризується поглибленням структурних диспропорцій та загальною розбалансованістю виробництва, його низьким технічним рівнем. Структурні пропорції, що склалися, не дають можливості забезпечити відновлення макроекономічної стабільності, не сприяють підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробника. Структурні коригування під впливом дії економічних законів, і в першу чергу закону попиту і пропозиції, змінюють структуру національної економіки. Цілісність аграрного сектору обумовлена зростанням технологічної взаємодії галузей економіки, системної взаємодії міжгалузевих економічних зв'язків. Головним завданням щодо формування системи міжгалузевих економічних відносин у аграрній сфері економіки є оптимальне поєднання взаємопов'язаних галузей, раціональний підбір галузей та підприємств зі спільними фінансовими інтересами із дотриманням відповідних пропорцій між ними, ефективним природно-географічним розміщенням продуктивних сил. Потреба вивчення структурної політики зумовлена необхідністю комплексного наукового обґрунтування концепції подальшого розвитку як бурякоцукрового підкомплексу, так і національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем економічного регулювання бурякоцукрового виробництва та визначення ролі держави у їх формуванні в умовах ринкових відносин присвячені численні роботи вітчизняних науковців та практиків, серед яких: О.М. Варченко [1], Є.В. Імас [2], С.М. Кваша [3], М.Ю. Коденська [4], В.Я. Месель-Веселяк [5], В.Г. Пиркін [6],

П.Т. Саблук [7], О.М. Шпичак [8] та інші. З урахуванням тенденцій розвитку світового ринку цукру, недостатньо досліджені прояв глибинної природи міжгалузевих економічних відносин та відповідного економічного регулювання бурякоцукрового виробництва.

Формулювання цілей статті. Узагальнити тенденції розвитку цукрової промисловості, обґрунтувати сутнісну основу та еволюцію галузевої структурної політики у сфері виробництва бурякоцукрового підкомплексу.

Опис основного матеріалу дослідження. Існуюча за радянських часів система економічних відносин у бурякоцукровому підкомплексі передбачала наявність прямих зв'язків виробників і переробників цукросировини, що забезпечувало прозорість та стабільність цих зв'язків. Нами досліджено структурні трансформації, що відбулися на світовому ринку цукру. Аналізуючи найвищий, макроструктурний ієрархічний рівень, зазначимо, що за даними провідних експертів найбільшими виробниками цукру в світі є Бразилія, Індія, ЄС, Китай та Таїланд, сукупна частка яких у світовому виробництві щорічно становить до 60%. Найбільші зміни обсягів і структури були нами виявлені при аналізі прямих матеріальних витрат. Так, прямі загальновиробничі витрати та решта інших прямих витрат зросли і становлять за видами культур 9–10,7%. Прямі витрати на оплату праці та загальновиробничі витрати були найбільшими у 1995 та 2013 рр. Встановлено, що структура матеріальних витрат виробництва цукрових буряків у 2013 році мала тенденцію до їх збільшення: по нафтопродуктах – у 1,3 раза; оплаті послуг, прямих, загальновиробничих витрат – у 1,5; непрямих витратах – у 2,4 раза порівняно з базовим 1990 роком. Основним показником економічного розвитку бурякоцукрового підкомплексу є дохідність і рентабельність виробництва, яка почала зростати з 2010 року на

16,7%, з незначним зменшенням рівня рентабельності у 2012 році – 15,7%. Причиною зміни рентабельності виробництва є порушення міжгалузевих процесів обміну у сферах виробництва (виробники цукрових буряків), переробки (цукрові заводи) і споживання (ринок цукру). За досліджуваний період відбулися значні зміни в обсягах і структурі надходження цукрових буряків на переробні підприємства.

За даними НАЦУ “Укрцукор”, у 2013 р. заводи виробили 9061,3 тис. тонн цукру, що порівняно з 2012р. менше на 52,8% (перероблено 17163,1 тис. тонн). Порівняння повної собівартості виробництва цукру показало, що у

2012/13 маркетинговому році (МР) проти 2000/01 МР вона збільшилась у 3,3 раза. Ціна реалізації цукрових буряків за досліджуваний період зросла у 3,7 разів більше відносно базового року. У 2012/13 МР повна собівартість виробництва цукру становила 5850,6 грн/тонн, що у 3,2 раза більше порівняно з 2000/01 МР. За оцінкою динамічного ряду урожайність цукрових буряків після 90-х років минулого століття була найвищою у 2012 р. й досягла 411 ц/га при найменшій посівній площі – 458 тис. га, а найменшою – 177 ц/га у 2000 році при площі посіву, 856 тис. га (табл. 1).

Таблиця 1

Показники бурякоцукрового підкомплексу України (1990–2013 роки)*

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2012 р.	2013 р.	Зміни (+/-) 2013 р. до 1990 р.
Виробництво								
Посівна площа цукрових буряків, тис. га	1607	1475	856	652	501	458	280	-1327
Зібрана площа цукрових буряків, тис. га	1605	1448	747	623	492	449	270,5	-1335,5
Валовий збір, тис. тонн	44264	29650	13199	15468	13749	18439	10789,4	-33475,6
Урожайність, ц/га	276	205	177	248	279	411	399	+123
Частка господарств населення у виробництві цукрових буряків, %	0,0 ¹	2,6	12,2	21,5	7,9	8,7	15,7	+15,7
Виробництво цукрових буряків на одну особу, кг	853	576	268	328	300	404	237	-616
Переробка								
Кількість цукрових заводів	192	177	165	116	73	63	38	-154
Цукор-пісок, тис. тонн	6791	3894	1780	2139,1	1804,7	2143,4	1263	-5528
Виробництво цукру на одну особу, кг	130,9	75,6	50,2	45,6	39,3	47	27,7	-103,2
Споживання цукру на одну особу, кг	50,0	32,0	36,8	38,1	37,1	37,6	37,1	-13
Реалізація								
Реалізація цукрових буряків, тис. тонн	43282,7	27941,8	10971,3	10956,3	9767,5	10816,9	9226,6	-34056
Ціна реалізації 1 ц, грн.	7,50	4,20	11,74	17,85	43,16	48,60	39,58	+32,1
Рентабельність, %	29,5	31,2	6,1	4,8	16,7	15,7	2,7	-26,8
Експорт цукру, тис. тонн	2513,7 ²	1292	13	42	0	174	123	-2390,7
Імпорт цукру, тис. тонн	0,8 ²	7	67	44	84	1	1	+0,2

¹ частка господарств населення і фермерських господарств менше 0,1 %; ² у млн. крб.

* Сформовано автором за даними Державної служби статистики України

Отже, дослідження показників розвитку бурякоцукрового підкомплексу вказує на значні структурні зміни: по-перше, за площею посівів; по-друге, за обсягами виробництва і, по-третє, за кількістю виробників цукрових буряків – суб'єктів підприємства. Значне зменшення споживання цукру в Україні, втрата зовнішніх ринків у цілому призвели до кризи в бурякоцукровій галузі. На кінець 2013 р., обсяги реалізації цукрових буряків зменшилися у 4,7 раза, виробництво цукру – у 5,4, а розміри посівних площ скоротилися у 5,7 раза. Проте урожайність цукрових буряків зросла лише на 30%. Щодо вартості 1 т цукрових буряків, то у

2013 році вона дорівнювала 4698,4 грн проти 6019,1 грн у 2011 році. Питома вага вартості цукрових буряків у ВВП сільського господарства у 2012 році склала 2,9% проти 3,7% у 2011 році. Повна собівартість цукрових буряків у 2012/13 МР становила 371,5 грн/т проти 380,4 грн/т у 2011/12 МР.

За перенасичення ринку цукром товаровиробники різних агроформувань починають шукати різні схеми щодо реалізації виробленої продукції, навіть за цінами, нижчими від собівартості, що зумовлює перевищення квот внутрішнього ринку, внаслідок чого не забезпечується ефективність бурякоцукрової

галузі. У першу чергу це призводить до зниження обсягів посівних площ під культурою та обсягів переробки цукру на заводах, і як результат – скорочення завантаження потужностей цукрових заводів сировиною або повне їх закриття. Отже виникає економічний конфлікт між тими, хто вирощує цукрові буряки, і компаніями, які займаються переробкою та реалізацією готової продукції споживачеві. Неefективність механізму державного цінового регулювання бурякоцукрової галузі прослідковується вже станом на 1 вересня 2014 року. Мінімальні інтервенційні ціни були затверджені Аграрним фондом у 2010/11 МР на рівні 6700 грн/т, а максимальні – 7700 грн/т. На період 2013/14 МР мінімальна інтервенційна ціна була 5613 грн/т, а максимальна – 7735 грн/т. Для досягнення розширеного відтворення бурякоцукрового підкомплексу мінімальний рівень цін повинен забезпечувати рентабельність щонайменше 5%. Із урахуванням специфіки регіону рівень мінімальної рентабельності може бути змінений [9, с. 216–217]. Аажливою причиною дестабілізації буряко-цукрового виробництва є структурна незбалансованість виробничих процесів у галузі буря-ківництва. За технологічним процесом інтенсивного вирощування з 1 га, як правило, отримують 40 т цукрових буряків. За нашими розрахунками, які базуються на практиці роботи цукрових заводів, з 1 га можна отримати 4,8 т цукру, з яких: 60% (2,88 т залишається у цукровиробника), які видаються селянам як орендна плата за ринковою ціною. При аналізі ми використовуємо наступні розрахунки: з 1 т цукрових буряків виробники отримують 120 кг цукру (12% цукру, 83% жому та 5% меляси). З отриманого цукру 60% передається сільськогосподарському виробникові – це 72 кг цукру, а решту – 40% отримує цукровий завод як компенсацію витрат за переробку коренеплодів (48 кг цукру) [10, с. 19]. За результатами проведеного дослідження пропонується модель введення грошових розрахунків – товаровиробник повинен продати цукрові буряки цукровому заводу і, відповідно, після підрахунків останні повинні повернути сільськогосподарському виробникові кошти як вартість зданих цукрових буряків (а не цукор). Цукрові заводи мають виробляти весь цукор і пропонувати його на ринку в період і в кількості для підтримання ринкової ціни. Нами встановлено, що за досліджуваний період у виробництві цукру сталися значні структурні зміни. Давальницька схема переробки коренеплодів стала домінуючою. За нашими оцінками її виникнення породжене різними причинами. По-перше, обмеженістю фінансових ресурсів у цукрових заводів для розрахунків із бурякоcійними господарствами і, по-друге,

тіньовими схемами приховування прибутків цукрових заводів з метою скорочення обсягів відрахувань до державного бюджету країни. Перехід вітчизняних цукрових заводів на переробку давальницької сировини призвів до перенавантаження внутрішнього ринку цукром і, як наслідок, це призвело до невиконання квоти “А” – річної квоти поставки цукру на внутрішній ринок. На період 2013/14 МР Кабінет Міністрів України встановив граничний розмір квоти поставки цукру на внутрішньому ринку в обсязі 1833 тис. тонн за квотою “А”. Наші дослідження свідчать, що з метою підтримки національного товаровиробника та його зацікавленості у виробництві цукру конче необхідним є внесення змін до ЗУ “Про державне регулювання виробництва і реалізації ринку цукру” щодо обсягів виробництва цукру з давальницької сировини, оскільки обсяги виробництва цукру, які виробляють цукрові заводи країни на внутрішній ринок, є недостатніми і, як результат, зменшуються фінансове надходження до бюджету країни, а бурякоцукрова галузь опинилась у кризовій ситуації. Необхідно обмежити обсяги переробки цукру з давальницької сировини від квоти “А”. На наш погляд, подальший розвиток ринку цукру буде залежати від відміни давальницьких операцій. Цукрові заводи мають пропонувати прийнятну для виробників ціну закупівлі цукрових буряків і залишатися єдиними і повноцінними власниками цукру. Існуюча на сьогодні схема взаємовідносин не є ринковою, вона є планово-розподільчою на користь цукрових заводів та їхніх власників.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Наші дослідження свідчать, що невідпрацьованість механізму регулювання міжгалузевих економічних відносин в агропромисловому виробництві призводить до зниження ефективності галузі та значного спаду аграрного виробництва. Міжгалузеві зв'язки у сфері забезпечення основними видами сільськогосподарської техніки в аграрних підприємствах мають суттєві негативні тенденції. На наш погляд, до основних причин невиконання квоти “А” слід віднести недосконалість розподілу квот, адже необхідно було б планувати площі посіву, і тільки потім формувати ринкові регулятори щодо обсягів. Отже, пропонується введення квоти щодо посівів цукрових буряків, а не обсягу їх виробництва. Такий підхід є обґрунтованим, оскільки ще в осінній період дає можливість суб'єктам підприємництва планувати посівні площі, а Національній асоціації цукровиків України визначати плановані обсяги виробництва буряків і цукру. Потребують подальшого вивчення питання, які спрямовані на пошук

методологічних підходів до дослідження дискусії щодо проблем формування і міжгалузевих зв'язків – як основи міжгалузевих регулювання нееквівалентності міжгалузевих відносин, необхідне розгортання наукової економічних відносин.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Варченко О.М. Економічний механізм формування і функціонування ринку цукру в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК»/ О.М. Варченко. – К.: НАНУ ДУ «ІЕП», 2005. – 39 с.
2. Імас Є.В. Розвиток цукробурякового виробництва та ринку цукру в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня. д.е.к: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК»/Є.В. Імас. – К., 2004. – 43с.
3. Кваша С.М. Аграрна політика та чинники її реалізації в нинішніх умовах трансформації сільського господарства України / С.М. Кваша // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент»: науково методичний журнал. – 2010. – № 6/1. – С. 3-11.
4. Коденська М. Ю. Тенденції розвитку і напрями активізації інвестування цукробурякового виробництва / М. Ю. Коденська // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 74-78.
5. Месель-Веселяк В.Я. Організаційно-економічне удосконалення роботи цукробурякового підкомплексу України / В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Ярчук // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 3-8.
6. Пиркін В. І. Бурякоцукрове виробництво в умовах кризи / В. І. Пиркін // Всеукр. науково-виробничий журнал «Цукрові буряки». – 2009. – № 69. – С. 4-5.
7. Саблук П. Т. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку: підручник. / П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2007. – 390 с.
8. Система організаційно-економічних механізмів функціонування основних агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / Шпичак О.М., Боднар О.В., Кобута І.В. та ін.; за ред. д.е.н., проф. О.М. Шпичака. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2009. – 406 с.
9. Томілін О.О. Регулювання міжгалузевих відносин у сільському господарстві: монографія / О.О. Томілін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2014. – 318 с.
10. Томілін О.О. Формування міжгалузевих зв'язків агропромислового виробництва та їх вплив на структурну політику бурякоцукрового підкомплексу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством»/О.О. Томілін. – К.: Нац. акад. агр. наук України, Нац. наук. цент «Ін-т аграр. економіки», 2015. – 39 с.

REFERENCES

1. Varchenko, O.M. (2005). Ekonomichniy mekhanizm formuvannya i funktsionuvannya rynku tsukru v Ukraini [Economic mechanism of formation and functioning of the sugar market in Ukraine]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv: NANU DU «ІЕП» [in Ukrainian].
2. Imas, Ye.V. (2004). Rozvytok tsukroburiakovoho vyrobnytstva ta rynku tsukru v Ukraini [Development of sugar beet production and sugar market in Ukraine]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
3. Kvasha, S.M. (2010). Ahrarna polityka ta chynnyky yii realizatsii v nynishnikh umovakh transformatsii silskoho hospodarstva Ukrainy [Agricultural policy and factors of its implementation in the current context of transformation of Ukraine agriculture]. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu – Bulletin of Sumy National Agrarian University*, 6/1, 3-11 [in Ukrainian].
4. Kodenska, M.Yu. (2010). Tendentsii rozvytku i napriamy aktyvizatsii investuvannya tsukroburiakovoho vyrobnytstva [Trends and directions of activation of investment of sugar beet production]. *Ekonomika Ahropromysloвого kompleksu – Economics of agroindustrial complex*, 2, 74-78 [in Ukrainian].
5. Mesel-Veselyak, V.Ya., & Yarchuk, M.M. (2013). Orhanizatsiino-ekonomichne udoskonalennia roboty tsukroburiakovoho pidkompleksu Ukrainy [Organization and economical improve the operation of sugar beet subcomplex of Ukraine]. *Ekonomika Ahropromysloвого kompleksu – Economics of agroindustrial complex*, 2, 3-8 [in Ukrainian].
6. Pyrkin, V. I. (2009). Buriakotsukrove vyrobnytstvo v umovakh kryzy [Sugar beet production in crisis]. *Vseukrainskyi naukovo-vyrobnyi zhurnal «Tsukrovi buriaky» – Ukrainian scientific magazine «Sugar beet»*, 69, 4-5 [in Ukrainian].
7. Sabluk, P.T., & Kodenska, M.Yu. (2007). *Tsukroburiakove vyrobnytstvo Ukrainy: problemy vidrodzhennia, perspektyvy rozvytku [Ukraine sugar beet production: problems of revival, prospects of development]*. Kyiv: NNTS «ІАЕ» [in Ukrainian].
8. Shpychak, O.M., Bondar, O.V., & Kobuta, I.V. (2009). *Systema orhanizatsiino-ekonomichnykh mekhanizmiv funktsionuvannya osnovnykh ahroprodovolchyykh pidkompleksiv roslynytstva Ukrainy [The system of organization and economic mechanisms of basic subcomplexes of plant growing of Ukraine]*. – Kyiv: ZAT «Nichlava» [in Ukrainian].
9. Tomilin, O.O. (2014). *Rehuliuвання mizhhaluzevykh vidnosyn u silskomu hospodarstvi [Regulation of interbranch relations in agriculture]*. Monograph. Kyiv: NNTS «ІАЕ» [in Ukrainian].
10. Tomilin, O.O. (2015). Formuvannya mizhhaluzevykh zv'язkiv ahropromysloвого vyrobnytstva ta yikh vplyv na strukturnu polityku buriakotsukrovoho pidkompleksu [Formation of linkages agroindustrial production and their impact on structural policies of sugar beet subcomplex]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Kyiv: The National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, National Scientific Center «Institute of agrarian economy» [in Ukrainian].

Черленяк І.І.

РИЗИКИ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО ПЕРЕХОДУ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті проблему постіндустріального переходу розглянуто на основі моделі економічної самоорганізації. Визначено особливості постіндустріальної фази нової економіки. Постіндустріальний перехід – якісний стрибок через низку бар'єрів росту до нової композиції провідних факторів виробництва, нового смислового ланцюжка цінотворення, нових провідних смислів економічного та соціокультурного життя. Для промоції в українську економіку виробництв постіндустріальної природи необхідна розробка методик оцінювання рівня «постіндустріальності» вітчизняних фірм. А для формування підстав постіндустріального переходу Україні потрібна державно-приватна партнерська система підтримки «популяції» постіндустріальних фірм.

Ключові слова: *постіндустріальний перехід, ризики, нова економіка, самоорганізація, фірма, технології, національне господарство.*

Постановка проблеми. Практика соціальної модернізації свідчить, що хід, зміст та наслідки економічних зрушень в різних країнах на різних етапах цивілізаційного та соціально-політичного розвитку значно відрізняється. Незважаючи на загальний прогресивний (в розумінні росту енергоозброєності та технічної потужності) тренд розвитку глобального господарства, локальні ситуації стану технологій, науково-технічного прогресу, рівня цивілізації та реального модерніти в окремих національних економіках можуть катастрофічно відставати від фронту прогресу. За таких обставин виникають ризики, що відстаючі країни можуть зникнути з геополітичної карти, перетворюючись у провінції чи фрагменти інших держав. Проблема ризиків економічного «виживання» України загострилася з настанням так званої «нової постіндустріальної економіки».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальну концептуальну модель постіндустріального суспільства почали в 1960 р. розробляти соціологи та політологи країн органічної модернізації на основі оцінювання практики соціально-економічних змін (див. напр. [1-2]). Починаючи з 1980-их рр., соціологи, політологи та економісти країн органічної модернізації почали розробляти аспекти інформаційного суспільства як диверсифікацію ідей постіндустріалізації (див. напр. [3-6].) На початку 2000 рр. проблеми розвитку інформаційного суспільства почали досліджувати і вчені країн наздоганяючої модернізації (див. напр. [7-11]). Дещо інша грань проблеми становлення постіндустріального суспільства розглядається в роботах, що присвячені питанням інноваційного

підходу до розвитку бізнесу та економіки. В них досліджуються питання: змісту інноваційної діяльності в постіндустріальному суспільстві, впливу інновацій на соціальну динаміку суспільства; внутрішніх стимулів організації інноваційних процесів постіндустріального суспільства; взаємозв'язків між інноваціями та стратегією підприємства, місця інновацій у бізнес-моделі (див. напр. [12-15]).

На основі аналізу змісту згаданих робіт та оцінювання практики попередніх історичних етапів модернізації ми робимо висновок, що українському бізнесу підходи фірм країн органічної модернізації не можна буквально копіювати, оскільки «ведуть» вони на ті позиції (країн та фірм) у постіндустріальній економіці світу, які вже зайняті фірмами в процесі органічної модернізації. Для економічних агентів лідируючих країн постіндустріалізація «відбулася-відбувається» як просторова та функціональна експансія з відносно поступовою (десь 50 років) трансформацією змісту економічного функціонування. При органічній модернізації це усе таки не різкий глобальний перехід, а більше кусочно-поступове формування режиму самоорганізації постіндустріалізму та органічне поширення його на всі сфери соціально-економічного життя. Для країн наздоганяючої модернізації режим економічних та технологічних змін сучасного етапу більш «катастрофічний», ризиковий. Це різкий перехід з одної фази до іншої фази розвитку і економіки, і технологій, і соціуму, і майнових відносин. Тому актуальною невирішеною проблемою є дослідження граней змісту цього фазового переходу та економічних індикаторів переходу.

Формулювання цілей статті. Мета роботи – визначення ризиків та викликів технологічного, економічного, управлінського та соціального характеру постіндустріального переходу наздоганяючої трансформаційної економіки України.

© Черленяк Іван Іванович, д.н. з держ.упр., професор, завідувач кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380993019642, e-mail: cherlenyakjj@mail.ru

Опис основного матеріалу дослідження.

Перша стадія постіндустріального суспільства в країнах органічної модернізації практично формувалося майже у відповідності до уявлень класичної трьох секторної моделі [16,17]. Внаслідок реалізації вигід піднімаючої фази економічного циклу, яка «працювала» в цих країнах в 1950- 2000 рр., склалося ситуативне розуміння того, що постіндустріальне суспільство при органічній модернізації створюється за рахунок істотного зростання доходів широких верств населення. Як результат - сектор виробництва послуг починає економічно переважати сектор виробництва товарів. В свою чергу зростання доходів виникає за рахунок широкого застосування результатів науково-технічного прогресу. При цьому виробничим ресурсом поступово стають інформація та знання. Кілька фінансово-економічних криз на зламі століть продемонстрували, що ситуація набагато складніша. По перше - постіндустріальний розвиток несе не тільки вигоди, але і значні ризики. По друге - три - секторна концепція зростання сервісного сектору в умовах бідності населення в країнах неорганічної наздоганяльної модернізації створює ризик консервації відставання.

У статті «Виникнення інформаційних суспільств» учені з США дають таке визначення ери інформаційного суспільства: «Коли інновації ведуть до перегрупування секторів економіки, змін у людській діяльності, напрямі культурного розвитку, тоді ми можемо вважати, що відбувається революція, і, коли вона закінчиться, ми ступаємо в нову еру. Всі ці та інші драматичні події потрібно віднести на рахунок комунікаційних і комп'ютерних технологій та сучасних телекомунікацій. Ці технології поклали початок новій ері - ері інформаційного суспільства» [14, С. 201]. В Україні уже теж функціонують фірми (ІТ-фірми) які працюють в сегменті економіки знань та інформації. Проте вони попадають лише в сектор сервісу. Адже вони сьогодні ще не мають вітчизняний ареал самовідтворення як самодостатні виробничо-продуктивні організаційні екосистеми. Вони є просто сервісними сегментами закордонних ареалів відтворення постіндустріальної нової економіки. Вони слабо сполучені кібернетичними контурами самовідтворення із реальним сектором економіки України. Чи зможуть вони все ж поступово стати зародками полюсів росту нової постіндустріальної економіки? Як від окремих полюсів росту «перейти» до фази постіндустріального переходу макроекономічної системи? Ми вважаємо – тільки на основі політики та практики економічної самоорганізації.

А.А.Чухно наголошує, що «становлення нового інформаційного постіндустріального способу виробництва супроводжується змінами як у виробництві, так і в суспільно-виробничих відносинах. Такі зміни виявляються у переході до панування нематеріального виробництва, інтелектуалізації праці та виробництва, зміни класової структури суспільства[4, с.5]. Ця позиція близька до позиції Д.Белла, Е.Тоффлера, М.Кастельса. Проте вона потребує розвитку для розробки динамічних альтернатив переходу. Тому треба проводити як розгорнутий аналіз рівноважного стану функціонування, так і аналіз багатопланового змісту режиму переходу.

Образи рушійних сил розвитку реальної економіки уже сформовані двома комплементарними підходами: формаційним та цивілізаційним. Економічна політика урядів та міжнародних організацій базується на системі певних цінностей та раціональностей, скомбінованих із концептів цих двох підходів. Цінності та раціональні мотиви формують розуміння власного призначення в економічній системі усіх її агентів. Ці системи цінностей та раціональностей впливають або з тез формаційного, або з тез цивілізаційного підходу. Системи цінностей та раціональностей через механізми формування урядовою економічною політикою змісту «реформування» впливають на композицію доступних альтернатив економічного розвитку. Рефлексія на цю політику економічних агентів відображає розуміння або нерозуміння ними ризиків, бар'єрів, можливостей, суперечностей та колізій економічного розвитку. Колізій та бар'єрів постсоціалістичного постіндустріального переходу.

Для аналізу природи та типу бар'єрів використовуємо діалектичний та тріадний підходи. На основі застосування логіки діалектики Гегеля розвиток діади «людство-людина» можна пояснювати «протиборством» економічного начала та соціального начала. А на основі тріадного підходу до проблем еволюції можна сформулювати такі актуальні цивілізаційні тріади: «господарське начало - організаційне начало - економічне начало»; «економічне начало - організаційне начало – соціальне начало». Причому, між ланками цих тріад діє не суто «боротьба протилежностей», а конкурентно-партнерські змінні режими взаємодії (протиборство-поглинання - підсилення). У цьому зв'язку розглянемо проблему постіндустріального переходу на основі концептуальної моделі економічної самоорганізації. У запропонованій нами моделі основою економічної самоорганізації є структурно, динамічно та алгоритмічно складний турбулентний фазовий простір: господарство – технологія – техніка – капітал – фінанси –

природні ресурси - людські ресурси - соціальний капітал - гуманітарний капітал - інформаційний ресурс – інформаційний капітал. У моделі постулюємо, що у свою чергу динамічна та алгоритмічна складність генерується взаємовпливом-взаємодією фіктивної, віртуальної, реальної економік та інститутів соціального і державного управління. Програми реформування, урядова економічна політика повинні би формувати алгоритмічну та контролювати динамічну складність.

При оцінці змісту та ролі базових ідей урядового реформування у фокусі проблеми бар'єрів постіндустріального переходу зауважимо таке. Постсоціалістичний український Уряд формально заперечує марксизм як економічну ідеологію. І на цій основі фактично руйнує соціальність економіки та держави за рахунок перерозподілу бюджетних ресурсів олігархам. Але при артикуляції суспільству соціального змісту своїх «Реформ економіки» сподівається, що спрацює гібрид ортодоксального марксизму та лібералізму. Чому у Уряду та його радників-олігархів (які вчилися в радянських вузах) такі сподівання? Думається тому, що проблема економічних змін ними спрощена штампами формацийного підходу індустріальної епохи, трактується як проблема зміни характеру та способів привласнення засобів виробництва та продуктів праці. В урядовій ліберальній ідеології вітчизняного капіталістичного реформування наголошується, що саме виробничі відносини «власності капіталіста» на засоби виробництва та «власності робітника» на свою працю складають базис економічної системи. Урядовими реформаторами приймається, що в сучасних умовах, як і в ранню індустріальну епоху, усе ще у якості ведучого фактора прогресивних змін економічної системи виступають саме зміни в згаданому базисі. Тому «наш уряд» з метою «безальтернативного» підвищення «ефективності власності», підвищення фондівддачі в т.д. пропонує наполегливо приватизацію державних підприємств. (Причому насамперед тих, що займають вигідне монопольне становище). В індустріально-капіталістичних умовах мінімізації ролі віртуальної та фіктивної економік такий тип самоорганізації поступово спрацьовує як храповик, який павутиноподібно спрямовує економіку до центру павутини ринково-рівноважної економіки. Але в умовах квазі-рівноважливості для економічної динаміки усіх трьох компонент триади «реальна економіка – фіктивна економіка – віртуальна економіка» правила самоорганізації економіки міняються. Погіршує збіжність до умов самоорганізації і те, що економічна система України сьогодні не збалансована у форматі «вхід-вихід» і тому не

саморегулятивна. Баланс порушується офшорним відтоком капіталу, корупційними схемами знецінення ресурсів, політико-економічними монополіями. Відбувається згортання індустріальних виробничих потужностей. Реальний капіталізм в Україні не виникає, індустріалізація не зростає якісно, постіндустріальний перехід не наближається.

Для розв'язання проблеми формування передумов постіндустріального переходу уряду, бізнесу та суспільству потрібно виробити розуміння змісту економічних змін саме на фазі постіндустріального переходу. Тут є певні утруднення, оскільки економічний розвиток «уповноваженими органами та службами» фактично ототожнюється із вимірюванням параметрів економічного функціонування. (Статистика служить політикам). Але порівнюючи на практиці які зміни відбулися за п'ять, два та навіть за один рік у виробничих процесах передових фірм, у процесах ведення домогосподарства та у сервісі внаслідок пришвидшених сучасністю темпів технологічного розвитку ми все ж можемо зробити певні висновки. На рівні системологічного аналізу феноменології економічної дійсності видно, що зміни проявляються: у зміні спектру сучасних, модних та престижних товарів, в зміні спектрів потрібної для задоволення життєвих потреб і фірм і домогосподарств видів продукції, в зміні технічного оснащення, ускладненні технологій та розширення діапазону їх застосування, фундаментальної зміни ринкової вартості видів виробництв, тощо. А оскільки товар є клітиною організму ринкової економіки, то саме зміна його видової різноманітності (популяції) визначає зміну тканин економічного організму.

На аналітичному рівні зміна видової різноманітності товарів кореспондується із зміною агрегованих показників балансу попиту та пропозиції, зміною інтересів та об'єктів зацікавленості інвесторів, зміною структури ринків виробництва та споживання. Економічні зміни тим самим виражаються у зміні системних характеристик функціонування агентів, інститутів, організацій, структур. При цьому змінюються параметри технологічного розвитку, продуктивності праці, з'являються нові види діяльності, сектори економіки, стиль життя, виникають нові форми комунікації, обробки інформації. Які зміни необхідно забезпечити для постіндустріального переходу наздоганяючої економіки? Які ризики виникають від ігнорування викликів змін? Часткові відповіді на це дають характеристики фінальних станів (атракторів) до яких приходять самоорганізаційна система внаслідок змін.

Картина домінування «західних» постіндустріальних товарів та «китайських» індустріальних товарів в гіпермаркетах України формально є мізансценою нашого «успішного» постіндустріального переходу. Дійсно у рамках тренду постіндустріального економічного переходу така зміна структури товарного спектру сукупного попиту відображає певні позитивні цивілізаційні зміни та соціальні зміни у розумінні еволюції змісту життєвих цілей вітчизняних соціальних груп. Це відображає зміну розуміння змісту цивілізаційного комфорту домогосподарствами, що «паралельно» належні як індустріальній, так і постіндустріальній економікам як споживачі. Тому в форматі споживання наздоганяюча економіка України уже готова до інтеграції з ЄС. (Але це не постіндустріальний перехід!!)

Наскільки постіндустріальна українська економіка у форматі виробництва? Судячи за спектром виробництва вітчизняних високотехнологічних товарів економіка України ще явно не готова. Тоді ж яким чином забезпечити платіжний баланс між продукцією українського «міксу» фірм індустріальної та до-індустріальної епох та продукцією фірм постіндустріальної та індустріальної епох країн ЄС, США, Японії? Треба врахувати, що до числа найважливіших чинників зростання відноситься і сукупний попит суспільства, зміна якого проявляється через рівень сукупних витрат. В Україні сукупний попит суспільства деформований систематичним «збіднінням» внутрішнього ринку за рахунок використання фінансово-промисловими групами схем трансфертного ціноутворення до агрегатів та ланок реальної економіки. Що, зрештою, приводить до домінування на українському ринку високотехнологічних високорентабельних товарів виробників інших країн.

Економіки провідних країн перебувають уже на стадії завершення фази постіндустріального переходу. Ця фаза має кілька форматів змісту економічної самоорганізації. Що із практики лідерів можемо прояснити у фокусі концептів моделі економічної самоорганізації для наздоганяючої економіки? Насамперед, потребу зміни формату формування ланцюжка ціноутворення: вартість - корисність - цінність - ціна – ціноутворення фірми - ціна продаж. Друге, - забезпечення комплексності дії інституційного та ринкових механізмів стимулювання: «самоорганізації - зміни складності технології - складності економіки – складності суспільства». Третє - на основі порівнювання якості агентів конкуренції потрібно оцінити те, що «коли і як» вітчизняне господарство зможе наблизитися до умов достойного та результативного постіндустріального переходу. А практичний

результат буде залежати від того, яким чином і за яким сценарієм відбудуться фундаментальні економічні зміни в Україні. Зміни як вздовж осі зростання реального конкурентного капіталізму, так і вздовж осі технологічних новацій. Залежати від того, чи це будуть депресивні хаотичні зміни, «спровоковані» глобальним трендом розвитку постіндустріальної економіки, чи це будуть прогресивні зміни, створені, стимульовані алгоритмами економічної політики Уряду та підтримані ініціативами вітчизняного малого, середнього і великого бізнесу.

При пошуку «активних», тобто випереджувальних альтернатив економічної політики треба виходити з того, що у нових умовах алгоритмічна та динамічна складність комплексного фазового простору вищезначеної моделі самоорганізації взаємодіють як «ігрове поле» позитивних та негативних ризиків. За рахунок цього в умовах постіндустріальної економіки при ефективній «співпраці» фіктивної, віртуальної та реальної економік з'являються нові вагомні чинники економічного зростання та нові фактори економічних змін в цілому. Наприклад, у США, ФРН, Японії ще з 1990 рр. почалося створення цілісних людино-машинних комплексів, у які впроваджуються нові перспективні технології з врахуванням особливостей соціокультурного середовища. Час показав, що бізнес-системи фірм цих провідних капіталістичних країн за таких умов усе більше орієнтуються на венчурні пошуки, на таке самоуправління власним розвитком, яке стимулює технологічний підйом реальної економіки, покращує якість ділового циклу реальної економіки сучасного капіталізму.

А у нас з ще 1990 р. «недокапіталістична» реальна економіка України в затяжній кризі. Квазі-капіталістична фіктивна економіка теж уже погрузла в кризу і без кредитів МВФ недієздатна. Для виходу з криз національне господарство потребує технологічного та організаційного переходу у нову якість. На якій смисловій основі зможе відбутися «виробничий» постіндустріальний перехід в наздоганяючій трансформаційній економіці України? Насамперед на основі раціонального прояснення і урядовими, і діловими колами, і громадянським суспільством смислового ядра того, чим відрізняється постіндустріальна цивілізація від індустріальної. І які «перехідні зрушення» треба забезпечити в тріаді економіка-господарство-політика. Причому це прояснення треба робити не на зверхньо-споглядальному рівні, а у контексті розробки альтернатив макроекономічних, технологічних, інфраструктурних програм створення полюсів росту тих бізнес-систем, що доцільні та необхідні для постіндустріального переходу. Це прояснення

треба робити так, щоб далі жодна гривня не була вкрадена через офшорні схеми від національної економіки, яка «готується» до постіндустріального переходу.

Групу характеристик, які визначають відмінність поточного існуючого стану від того кінцевого стану, до якого має прийти економіка та господарство після «включення» режиму самоорганізації економічних змін, доцільно в залежності від проектного завдання розглядати на кількох класифікаційних базах: особливості, бар'єри, ризики, виклики. Якщо говорити про перший етап – етап прояснення проблем, – то насамперед треба визначити відмінності-особливості між вхідним і вихідним станом самоорганізації. У фокусі цих проблем сформулюємо ті особливості змісту компонент сукупності ризиків-викликів постіндустріальної нової економіки, які найбільш важливі в умовах організації підстав наздоганяючого модернізаційного переходу.

Перша особливість - це зміна суті діяльності фірми як організаційної основи реальної економіки та рефлексії способів та результатів взаємних систем «господарювання – інфраструктура – технологія виробництва – сервіс». Основою економіки фірми в індустріальній цивілізації є або процес масштабного виробництва енергії та сировини для тиражування, або сам процес тиражування. У новій постіндустріальній економіці значення тиражування змістовно трансформується. При цьому падає корисність, цінність та ціна низько кваліфікованих ресурсів праці і «грубої» сировини та енергії. Зростає роль локальних (індивідуальних) систем інфраструктури та систем технології. Значення масштабів тиражування як джерела вигоди нівелюється тим, що у постіндустріальній економіці навіть «невелика» фірма може локально технологічно створювати продукт, який володіє новизною і значущістю в масштабах всього людства. І це дуже важлива особливість постіндустріального переходу. У термінах концептів створення вартості формаційного підходу, можна сказати, що знову науково-дослідна, евристично-пошукова праця набуває загальний характер. Але при цьому реалізується локально. Насамперед у фірмах венчурного типу.

Це базова системна технологічна новація, оскільки в індустріальній економічній фазі продукти загальної цінності «централізовано» виробляла лише фундаментальна наука. Вона була ніби «вище» діючого основного економічного укладу (наприклад як Академія наук СРСР), хоча поступово і ставала безпосередньою продуктивною силою, вписуючись в ці уклади за рахунок створених нею нових технічних та технологічних

можливостей. Тому постіндустріальний перехід потребує зміни економічної позиції та ролі науки. Але не потребує «бюджетного» нищення науки Урядом.

Друга важлива особливість – це виникнення в новій економіці феномену «розумних заводів» та масштабних соціально-господарських комплексів: «розумних» міст, «розумних» торгових мереж, «розумних» транспортних систем і т.д. Це стимулює швидке повернення процесу виробництва до багатих країн, чим ближче до багатих споживачів. Що означає скорочення інвестицій в Україну.

Третя особливість: нова швидкість зміни фаз виробничого циклу та логістична адаптивність масштабу виробництва до швидкозмінних потреб сегментів ринків. А це зміна функціональних стратегій конкуренції фірм.

Четверта - зміна соціальних організаційних технологій масштабування виробництва та просторового розвитку територій. Як вище вказувалося, у економічній системі індустріальної епохи в основі виробництва вартості лежав процес «багатотиражного» виробництва на основі створеного наукою експериментального зразка. На розвинутій фазі індустріальної епохи ефективно управління реальною економікою полягало в тому, щоб швидко перетворити отриманий від «науки» зразок у технологію, цю технологію тиражувати, її масово відтворити. Далі швидко продати, довести до споживача. Так установився економіко-управлінський феномен, що отримав назву індустріальних соціальних технологій. На основі індустріальних соціальних технологій планувався ріст міст, сіл та інших просторових комплексів. Індустріальні соціальні технології передбачали спочатку будівництво місто - утворюючих виробництв, а далі розбудову цивілізаційного наповнення міста. В постіндустріальну епоху на перший план виходить соціальна технологія розбудови цивілізаційного соціального середовища як субстрату постіндустріальної самоорганізації.

П'ята – безперервна «глокальна» диверсифікація виробництва. Вона проявляється у відкритті новими знаннями та мережами індивідуально-соціальних організаційних технологій, при якому потенційно кожен постіндустріальний виробник може створювати у межах своєї «креативної особливості» фундаментально новий продукт. З одного боку, цей продукт має новизну і значущість в масштабах всього людства. З іншого боку, споживачів для нього, можливо, мало, але зате ці споживачі використовують новий продукт для того, щоб поширювати свої інтереси через мережі в глобальному масштабі.

Шоста – людинорозмірність продуктивних сил постіндустріального виробництва. Тобто, новим системно-динамічним доданком до традиційних продуктивних сил економічної системи (як доповнення та часткове заперечення «класових» продуктивних сил формаційної моделі) стають в постіндустріальній економіці феномени людинорозмірності ключових агрегатів виробничого механізму. Сьогодні оцінка перспектив, розробка нового рішення, реалізація проекту, вибір способів реалізації залежить від швидкості прийняття рішень, таланту, знань, компетенції людини (або невеликої групи). Це передбачає новий рівень економічної та соціальної свободи індивідів. І одночасно потребує нового рівня соціальної та економічної відповідальності індивідів.

Сьома - смислова зміна ланцюжків системи ціноутворення. Вона полягає в тому, що схеми ціноутворення індустріальної епохи майже завжди прирівнювали вартість інтелектуального продукту до нуля в окремо взятій партії товару. При постіндустріальному переході необхідно щоразу проектувати трансформацію інтелектуальної компоненти продукту виробництва у формат товару в кожному технологічному та економічному процесі індивідуально, людинорозмірно.

Восьма – особливість технології вибору цілей розвитку фірм. Відмінність постіндустріальної та індустріальної економік задається також відмінністю систем цілепокладання: індустріальна економіка на протязі життєвого циклу фірми ставить та реалізує переважно видимі цілі економіки та господарського розвитку, означені фундаментальною наукою, а постіндустріальна на протязі життєвого циклу фірми ставить та реалізує невидимі цілі інноваційного технологічного розвитку галузі.

Дев'ята – мережевно-інформаційне формування залежності клієнта від масових трендів споживання. Формується система програмування свідомості та підсвідомості клієнта. Клієнти поступово усе більше готові фінансувати продукти і послуги нових секторів економіки, оскільки хочуть долучитися до образу цивілізованості, успішності, «продвинутості», що формує ланцюгові потреби споживача на ринку нових товарів і послуг.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В країнах органічної модернізації постіндустріальний перехід забезпечується за рахунок більш-менш поступової органічної зміни провідних технологічних укладів та за рахунок зміни ролі кваліфікованого людського фактора в умовах інформаційного, роботизованого, автоматизованого та адаптивного характеру виробництва товарів та послуг. Тут виникли розумні заводи та індивідуальні творчі науково-

технологічні майстерні, які швидко стануть основою нового глобального економічного укладу. В результаті принципово зміниться ціна та роль допоміжного сервісу (ручна праця, обслуговування комфорту, ремесла, мистецтво). Підвищиться роль основного технологічного сервісу та роль локального «розумного» виробництва. Українські «зовнішні» та «внутрішні» заробітчани вже стануть мало потрібними ЄС, їхні заробітки впадуть, - вони не зможуть доповнювати дохідну частину українського бюджету.

Постіндустріальний перехід для наздоганяючої економіки – це якісний швидкий стрибок через низку бар'єрів росту до нової композиції провідних факторів виробництва, нового смислового ланцюжка цінотворення, нових провідних смислів економічного та соціокультурного життя. Він потребує концентрації фінансових ресурсів навколо полюсів росту. Тому постіндустріальний економічний перехід в Україні неможливий без постіндустріального владноуправлінського «переходу», оскільки роль управління та адміністрування змінами, незважаючи на самоорганізацію та спонтанність ринку, зростає. Уряду для наздоганяючої української економіки необхідно наполегливо починати готувати зміст та умови постіндустріального переходу. Для промоції в українську економіку зародкових самоорганізованих гомеостатичних виробничих систем постіндустріальної природи необхідна розробка методик класифікації та запровадження алгоритмів оцінювання рівня «постіндустріальності» вітчизняних фірм та їх продукції на рівні державних та суспільних інститутів. Для формування підстав постіндустріального переходу Україні в умовах модернізації навздогін потрібна державно-приватна партнерська система економічно ефективною підтримки популяції постіндустріальних фірм, з наступною оцінкою результатів підтримки на основі розроблених методик та алгоритмів поквартально. Причому із збереженням компонент комерційної таємниці фірм.

Постіндустріальний перехід України неможливо забезпечити без умов справедливої конкуренції. Для формування цих умов необхідно суспільними зусиллями «відмінити» монополістичне та олігополістичне перекроювання бюджетних потоків на користь сировинно-затратних фірм. Для цього необхідна нова система оцінювання вкладу «постіндустріальних фірм» в зростання національного господарства. Потрібна методика оцінювання реального рівня «постіндустріальності» національного господарства як динамічної макросистеми.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 956 с.
2. Тоффлер Елвін. Третя хвиля / З англ. пер. А. Євса. – К.: Вид. дім "Всесвіт", 2000. – 480 с.
3. Кастельс М. Інформаційна епоха: економіка, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
4. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. – М.: Эксмо, 2007. – 477с.
5. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество/ Дж. Гелбрейт – М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. – 602 с.
6. Beck, U. The cosmopolitan perspective: sociology of the second age of modernity / U. Beck // The British Journal of Sociology. Special issue: Sociology Facing the Next Millennium – 2000. – Vol. 51, № 1. – P. 79 -105.
7. Інноваційна стратегія українських реформ/ А.С. Гальчинський, [та ін.]. – К.:Знання України, 2004. – 338с.
8. Глазьев С. Ю. Выбор будущего : монография / С. Ю. Глазьев. – М.:Алгоритм, 2005. – 352 с.
9. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В.Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 304 с.
10. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України : монографія / А.А. Чухно. – К. : Логос, 2003. – 631 с.
11. Гончаренко О. Постіндустріальний розвиток національної економіки //Економічний аналіз.—Випуск 5.—К.: Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана. – 2010. – С. 123-130.
12. Teece, D.J. Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning, / D.J. Teece // №43: – 2010. P. 172–194.
13. Vil J., MacGregor S. Business Innovation: What it brings. What it takes./ J. Vil, S.MacGregor // Barselona: IESE Business School. – 2010. , 8 p.
14. Dordick H.S., Wang G. The Information Society: A Retrospective View. /S.Dordick, G. Wang // Newbury Park – L., 1993. – 472 p.
15. Володіна В.О. Інноваційні інтереси підприємництва як невід’ємна складова постіндустріальної економіки / В.О. Володіна. – Актуальні проблеми економіки. 2015, №1 (163) с. 8-14.
16. Clark C. The condition of economic progress/ C.Clark // London: Macmillan, 1957. - 720 p.
17. Fisher A.G.B. Economic progress and social security/ Fisher Fisher,/London. -1945. - 362 p.

REFERENCES

1. Bell D. (1999) *Gryadushchee postindustrialnoe obshchestvo. Opyt sotsialnogo prognozirovaniya [The forthcoming post-industrial society. Experience in social forecasting]*. Moscow: Academia [in Russian].
2. Toffler Elvin. (2000) *Tretja khvylja [The third wave]*. Kyiv: dim «Vsesvit» [in Ukrainian].
3. Kastels M. (2000) *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura [The information age: economy, society and culture]*. Moscow: GU VshE [in Russian].
4. Geyts B. (2007) *Biznes so skorostyu myslj [Business at the speed of thought]*. Moscow: Eksmo [in Russian].
5. Gelbreyt Dzh. (2004) *Novoe industrialnoe obshchestvo [The new industrial state]*. Moscow: ООО «Izdatelstvo AST» [in Russian].
6. Beck, U. The cosmopolitan perspective: sociology of the second age of modernity / U. Beck // The British Journal of Sociology. Special issue: Sociology Facing the Next Millennium / J. Urry (ed.). – 2000. – Vol. 51, № 1. – P. 79 -105.
7. Ghaljchynskij A. S. (2004) *Innovacijna strateghija ukrajinsjkykh reform [The innovative strategy of Ukrainian reforms]* Kyiv: Znannja Ukrainy [in Ukrainian].
8. Glazev S. Yu. (2005) *Vybor budushchego [The choice of the future]* Moscow: Algoritm [in Russian].
9. Inozemtsev V. L. (2000) *Sovremennoe postindustrialnoe obshchestvo: priroda, protivorechija, perspektivy [The modern post-industrial society: nature, contradictions, prospects]* Moscow: Logos [in Russian].
10. Chukhno A. A. (2003) *Postindustrialjna ekonomika: teorija, praktyka ta jikh znachennja dlja Ukrainy [Post-industrial economy: theory, practice and their importance for Ukraine]* Kyiv: Loghos [in Ukrainian].
11. Ghoncharenko O. (2010) *Postindustrialjnyj rozvytok nacionaljnoji ekonomiky [Post-industrial development of national economy]*. *Ekonomichnyj analiz.*—Vypusk 5.—Kyiv: Kyjivskij nacionaljnyj ekonomichnyj universytet im. V. Ghetjmana. 123-130. [in Ukrainian].
12. Teece, D.J. Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning, / D.J. Teece // №43: – 2010. P. 172 – 194.
13. Vil J., MacGregor S. Business Innovation: What it brings. What it takes./ J. Vil, S.MacGregor // Barselona: IESE Business School. – 2010. – 8 p.
14. Dordick H.S., Wang G. The Information Society: A Retrospective View. /S.Dordick, G. Wang //Newbury Park – L., 1993. – 472 p.
15. Volodina V.O. (2015) *Innovacijni interesy pidpryjemnyctva jak nevid'jemna skladova postindustrialjnoji ekonomiky [Innovative business interests as an integral part of post-industrial economy]*. *Aktualjni problemy ekonomiky – Bulletin of actual economic problems*, 1(163), 8-14 [in Ukrainian].
16. Clark, C. The condition of economic progress, Macmillan, London. 1957. - 720 p.
17. Fisher A.G.B. Economic progress and social security, London. 1945. - 362 p.

Розділ 4

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ І ГАЛУЗЕЙ

УДК 004:338.48

Баран Р.Я., Романчукевич М.Й.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вдосконалено методика оцінки ефективності використання веб-сайту туристичних підприємств, яка дозволяє підвищити їх прибутковість з використанням сучасних інструментів Інтернет-маркетингу. Вдосконалено методика підвищення ефективності просування туристичного продукту через Інтернет, яка містить десять параметрів і дозволяє порівнювати сайти туристичних компаній в кількісному вимірі. Показано, що підвищення ефективності просування турпродукту в Інтернеті є важливим чинником підвищення його конкурентоспроможності.

Ключові слова: ефективність, Інтернет-технології, веб-сайт, просування.

Постановка проблеми. Постіндустріальний етап розвитку суспільства призводить до розвитку нових сфер діяльності та відносин, які засновані на інформаційних технологіях. Трансформаційні зміни, які стосуються створення, поширення, аналізу та збереження інформації, стосуються практично всіх аспектів сучасного життя, у тому числі і його економічної складової. Виникнення наприкінці 60-х рр. мережі Інтернет та її подальший розвиток стали чинником прискореного економічного розвитку та перегляду традиційних корпоративних стратегій окремих підприємств. Сьогодні для того, щоб бути конкурентними, підприємства активно використовують Інтернет у комерційній діяльності. І в даному випадку сектор туризму по праву є визнаним лідером.

На сьогоднішній день мережа Інтернет стала одним із найпотужніших інструментів при просуванні товарів та послуг, зокрема і туристичного продукту. Щорічне зростання обсягу продажів подорожей та туристичного продукту через мереже Інтернет складає 7 % і за прогнозами у 2017 р. перевищить 800 млрд доларів США [8], а сама комп'ютерна мережа уже стала одним з основних і ефективних засобів реалізації турпродукту. Обсяг реалізованих турів і туристичних послуг в мережі Інтернет зростає щороку в усіх світових макрорегіонах.

© **Баран Ростислав Ярославович**, к.е.н., доцент кафедри гуманітарних та фундаментальних дисциплін, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту ТНЕУ, e-mail: baranr32@gmail.com

Романчукевич Мар'яна Йосипівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та управління персоналом ім. З. Маніва, Івано-Франківський університет права імені Короля Данила Галицького

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми теорії і практики використання інструментів Інтернет-технологій діяльності підприємств, і зокрема при просуванні продукції та послуг досліджувалися наступними закордонними і вітчизняними авторами: Бушуєвою Л., Вудом Р., Голубковим Є., Гречковим В., Дейнекіним Т., Дейтелом Т., Дейтелом П., Джаворським Б., Дунканом Д., Клейндлом Б., Конопляннковою М., Котлером Ф., Курасовою М., Литовченко І., Маковейчук К., Меджибовською Н., Мельниченко С., Пилипчуком В., Поповим Є., Рейпортом Д., Реймондом Ф., Рублевською Ю., Самойленко Л., Стейнбахлером К., Страуссом Д., Ткаченко Н., Успенським І., Феленштейном К., Юрчук Г. та іншими.

Методичні та практичні аспекти використання Інтернет-технологій в маркетинговій діяльності туристичних підприємств розглядалися наступними авторами: Болгариним А., Грінспеном Р., Дуровичем А., Кабушкіним М., Мартовим А., Мельниченко С., Сергеевою Т., Туватовою Т. та іншими.

Однак питання адаптації постулатів традиційного маркетингу та розвитку теоретико-методичних засад використання Інтернет-технологій при просуванні туристичних продуктів та оцінки ефективності їх використання не можна вважати повністю вирішеними.

Формулювання цілей статті. Недостатньо дослідженими є можливості мережі Інтернет щодо просування та реалізації національного туристичного продукту, які використовуються не завжди ефективно. Багато вітчизняних туристичних компаній не мають сучасних веб-сайтів, а існуючі сайти практично не просуваються і не можуть вважатися

повноцінними інструментами продажів туристичних продуктів. На думку провідних зарубіжних експертів в сфері туристичного бізнесу якраз в сфері маркетингової діяльності в Інтернет і розгортається в даний час конкурентна боротьба за споживачів. Ефективність сайту туристичного підприємства та його можливості щодо продажу турпродукту повинні бути основними конкурентними перевагами на туристичному ринку як для окремих туристичних підприємств, так і для туристичних регіонів та країн.

З огляду на це постає необхідність розробки ефективної системи просування та реалізації туристичного продукту з використанням Інтернет-технологій, що дозволило б покращити просування туристичного продукту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках та зробити інвестиції в просування туристичного продукту також ефективними.

Метою дослідження є формування методик оцінки ефективності використання Інтернет-технологій, і зокрема веб-сайту в діяльності туристичних підприємств при просуванні туристичних продуктів та послуг.

Опис основного матеріалу дослідження. Основним засобом Інтернет-технологій в діяльності сучасних туристичних компаній є веб-сайт. При проведенні оцінки ефективності використання Інтернет-технологій, і зокрема, веб-сайту, основними показниками успішності сайту є позиції ресурсу в PageRank Google чи ТИЦ в Yandex або просто обсяг трафіку. Однак в сучасних умовах згадані метрики є недостатніми, з огляду на існування інших параметрів авторитетності сайтів, нерезультативності більшості відвідувань та гео залежності видачі результату пошуку. Сучасні інструменти Інтернет-технологій пропонують користувачам більші можливості для оцінки ефективності сайту, ніж обсяг трафіку чи позиції у пошукових системах.

Найкращим показником оцінки ефективності веб-сайту туристичної компанії є показник ROI (англ. Return on Investment), який характеризує повернення (окупність) інвестицій. Так, при вкладенні 20000 грн у сайт туристичної компанії і отриманому прибутку у 30000 грн, ROI складе 150%. Однак не завжди можна точно оцінити дані параметри, наприклад, реклама в блогах підвищує показник ROI, проте це не просто виміряти, оскільки, більша впізнаваність бренду, покращення репутації підвищують фінансові показники, але їх обсяг є складним для підрахунку. Тому часто буває, що ROI досить важко розрахувати. Також по різному можна оцінювати обсяг інвестицій в сайт. Їх можна сприймати як витрати при розробці сайту або розширено – витрати на рекламу при його

«розкрутці», витрати на професійне спілкування в соціальних мережах.

Виходячи з цього, в якості методики оцінки ефективності використання веб-сайту туристичних підприємств ми пропонуємо вимірювати продажі, які забезпечуються веб-сайтом туристичної компанії? та прибуток отриманий від них:

$$P_p = B_p + B_m, \quad (1)$$

де P_p – прибуток,

B_p – виручка,

B_m – витрати.

Для туристичних підприємств ми пропонуємо розглядати статтю «Витрати» за 5 категоріями:

$$B_m = C + P + D + O + \Pi, \quad (2)$$

де C – поточні витрати на функціонування та розвиток сайту,

P – рекламні витрати,

D – обов'язкові платежі (податки, пенсійні відрахування),

O – витрати на утримання офісу,

Π – витрати на послуги (платіжні системи, системи бронювання).

Більшість складових витрат можна досить точно виміряти (C , D , O , Π) уникнути їх чи значно мінімізувати неможливо. Окремо, слід виділити питання рекламних витрат, оскільки, їх обсяг, з одного боку, залежить від підприємства, а з іншого, ефективність використання різних рекламних інструментів завжди викликала питання, і її оцінка також є утрудненою.

При оцінці рекламних витрат доцільно застосувати новий інструмент Інтернет-маркетингу – когортний аналіз. Когорта - це група користувачів, що перейшли на сайт компанії в один день. Для прикладу, ми хочемо оцінити ефективність банера туристичної компанії, розміщеного на популярному туристичному порталі. Після розміщення банера в наступні чотири дні на сайт компанії щодня заходило по 100 нових користувачів. Це будуть 4 когорти, за якими можна спостерігати. Аналіз роботи сайту в цей період показав, що відвідувачі переходять на сайт, але нічого не бронюють і компанія приймає рішення щодо зміни банера. Після цього минає ще кілька днів і бронювання та купівлі відбуваються. Виникає питання щодо причин продажів, тобто чи вплинув новий дизайн банера, чи клієнти просто «дозріли» до бронювань. Когортний аналіз дає змогу визначити причину. Протестувавши різні формати банерів на довшому часовому відрізьку, можна визначити середній цикл операцій клієнтів на сайті. І розміщуючи банери на інших форумах, матимемо майже точний час очікуваної ефективності нового рекламного майданчика. Якщо середня тривалість циклу один тиждень, то

немає потреби замовляти розміщення реклами на один місяць, або з тим же рекламним бюджетом можна використати 4 різних майданчики.

Когортний аналіз є цінним і при проведенні порівняння рекламних кампаній різними інструментами Інтернет-технологій (банерна, контекстна, тізерна реклама, SMM (маркетинг в соціальних медіа) тощо) між собою. Когортний аналіз реалізується як один зі звітів Google Analytics [9] і тому з нього можна отримати інформацію не тільки щодо каналів і джерел, але щодо технологій, демографії тощо.

Армандо Роджіо у своєму блозі на сайті PracticalEcommerce [11] наводить приклад оцінки ефективності розсилки електронною поштою. Компанія розробляє три рекламні кампанії: конкурс в Facebook, спливаюче вікно на сайті і статичне посилання на сайті партнера, яке пропонує підписатися на вашу розсилку. Проведений аналіз показав, що користувачі, які при реєстрації використовували посилання, відкривають та читають листи протягом більш тривалого часу, ніж ті, які прийшли з інших джерел. Зрозуміло, що для інших підприємств, і, зокрема туристичних, результати можуть бути протилежними, однак, кожне з них матиме змогу обирати найбільш ефективні канали поширення рекламних повідомлень.

Проаналізуємо виручку, яка показує який прибуток приносять продажі з використанням Інтернет-технологій. Продажі через веб-сайт залежать від його відвідуваності, обсягу середнього замовлення (або розмір середнього чеку) і конверсії.

$$V_p = B * CBZ * K, \quad (3)$$

де B – відвідуваність сайту,
 CBZ – середня вартість замовлення,
 K – конверсія.

Конверсія – це відношення кількості відвідувачів сайту, які виконали на ньому будь-які цільові дії (приховані або прямі вказівки рекламодавців, продавців, творців контенту – продажі, реєстрації, підписку, відвідування певної сторінки сайту, перехід за рекламним посиланням), до загальної кількості відвідувачів сайту [2].

Конверсію при реалізації транзакції безпосередньо з сайту можна виміряти з допомогою інструментів Яндекс.Метрика [7] чи Google Analytics [9]. Обидва інструменти є безкоштовними і дають користувачам вичерпну інформацію, яка необхідна для роботи. Для визначення конверсії сайту з допомогою Яндекс.Метрика, необхідно встановити на ньому лічильник, завдяки якому буде проводитися підрахунок відвідувачів та їх дій, а також визначити «цілі» – певні дії користувачів, які будуть підраховуватися сервісом для відображення конверсії сайту. У Яндекс.Метрика

існує чотири типи цілей [1]:

- кількість переглянутих сторінок користувачами ресурсу;
- кількість переглядів певної сторінки ресурсу;
- подія, яка є успішним індикатором для власника;
- послідовні кроки, що виконуються відвідувачами для виконання якої-небудь дії.

В Google Analytics також існує створення цілей, які розділені на схожі чотири категорії. На відміну від Яндекс. Метрики тут існують шаблони. Це найбільш часто використовувані цілі, які можна створити значно швидше, використовуючи вже готові каркаси. Серед шаблонів знаходяться такі цілі як: створення екаунта, купівля товару або його оформлення, спілкування в чаті, запрошення друга тощо.

Складніше підрахувати конверсію, коли в компанії існує і фізичний офіс. У цьому випадку можна скористатись системою Call tracking'a (відстеження дзвінків), опитування кожного відвідувачів про джерело інформації про компанію та розміщення на сайті промо-коду, який пов'язаний з сесією відвідувача і при відвідуванні офісу туристичної компанії або при телефонному дзвінку менеджер просить клієнта продиктувати даний промо-код.

Крім оцінки ефективності веб-сайту варто проаналізувати ефективність просування туристичного продукту через Інтернет. На підставі опитування експертів, якими були професіонали туристичного ринку та фахівців в сфері ІТ, нами було проведено аналіз сайтів 14 туристичних підприємств, і за його результатами складено їх рейтинг. Окрім івано-франківських туристичних підприємств були розглянуті сайти відомих операторів TUI і Teztour. На всіх досліджуваних сайтах представлено інформацію про оздоровчий туристичний продукт вітчизняних та / або зарубіжних дестинацій.

Для підвищення ефективності просування туристичного продукту через Інтернет доцільно скористатися удосконаленою методикою, відповідно до якої сайти оцінюються за 10-бальною шкалою відповідно до параметрів, які визначають три головні складові сайту туристичної фірми: дизайн, зміст і структура сайту. Сайти оцінювалися за 10 параметрами, які запропоновані нами на підставі аналізу систем просування туристичного продукту в Інтернет.

Більшість з параметрів є присутніми і в інших методиках оцінювання ефективності просування туристичного продукту методами та інструментами Інтернет, ми додали три нових:

1. Видимість сайту пошуковими системами. На нашу думку, це є головним критерієм, за яким ми можемо оцінити сайт, адже якщо сайт не знаходять пошукові системи (а основна

частина природного трафіку забезпечується власне пошуковими системами), то його і не бачитимуть, не будуть відвідувати, і фактично існування сайту буде даремним.

Головними і обов'язковими умовами для забезпечення видимості сайту є його розміщення на сервері і заповнення необхідним контентом. Тоді робот пошукової системи запише в базу даних контент і буде його видавати за відповідним запитом [3].

2. Наявність мобільної версії. З 21 квітня 2015 року Google запусив новий алгоритм сортування видачі результатів пошуку на мобільних пристроях. Тепер при пошуку з мобільних пристроїв перевага надається сайтам, які мають мобільну версію. Google автоматично перевіряє сайти на mobile-friendly за чотирма критеріями [10]:

- відсутність контенту, який підтримується не всіма мобільними пристроями (наприклад, Flash);
- наявність тексту, який доступний для

читання без масштабування;

- використання контенту, який не вимагає горизонтального скролінгу або масштабування для перегляду;

- розміщення гіперпосилання на достатній відстані одне від одного, щоб на них можна було легко натиснути пальцем.

3. Правило «трьох кліків» – неофіційне правило навігації на сайті. Воно передбачає, що користувач повинен мати можливість знайти будь-яку інформацію не більше ніж за 3 кліки мишею. Дане правило базується на твердженні, що користувач розчарується і піде з сайту, якщо не зможе знайти інформацію за 3 кліки. Незважаючи на невелику доказову базу (а це переважно аналіз форумів та блогів за профілем), серед більшості веб-дизайнерів вважається, що це правило є частиною якісної системи навігації [12].

Результати аналізу і отримані індекси сайтів представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок індексу веб-сайтів туристичних компаній*

Турфірми	«Еней»	«Галичанка ІФ»	«Максимум тревел»	«Соломія Тур»	«Софія-тур»	«Кентавр»	«Червона валіза»	«Надія»	«Ласпер ЛТД»	«Холідей-тур ІФ»	«Гала-тур»	«Класік-тур»	«ТУІ»	«Teztour»
Дизайн	9	4	8	5	7	3	6	7	6	5	5	7	9	8
Інформативність	9	3	7	6	7	6	7	8	6	2	2	8	9	9
Робота в соціальних мережах	6	0	6	6	4	4	3	10	3	5	3	10	9	8
Правило 3 кліків	8	2	6	3	7	5	2	9	2	5	2	7	5	5
Каталог готелів (послуг)	5	1	5	2	5	5	2	7	1	0	1	0	8	9
Видимість сайту	10	9	10	10	9	7	9	6	10	8	8	10	10	9
Наявність мобільної версії	5	5	7	5	5	5	4	8	7	3	5	6	9	5
Представлення цін	7	3	5	5	8	4	7	9	5	5	3	8	9	8
Можливість он-лайн бронювання	5	0	5	0	7	0	10	9	6	0	3	0	10	5
Можливість придбання	3	0	0	0	9	0	5	5	0	0	1	0	8	2
Індекс сайту I_n	6,7	2,7	5,9	4,2	6,8	3,9	5,5	7,8	4,6	3,3	3,3	5,6	8,6	6,8

*Розраховано автором

На підставі оцінок можна вивести підсумковий індекс сайту, який розраховувався за формулою [4]:

$$I_n = \frac{P_{n1} + P_{n2} + \dots + P_{nm}}{m}, \quad (4)$$

де I_n – індекс n-го сайту,

P_{nm} – значення m-го параметра для n-го сайту,

n – порядковий номер сайту підприємства,

m – кількість параметрів для оцінки сайту ($m = 10$).

У результаті проведеного аналізу сайтів усіх об'єктів дослідження було отримано неоднозначні оцінки. Визначені значення індексів сайтів I_n коливаються в межах від 2,2 до 7,9 (рис. 1). Зрозуміло, що чим вищим є індекс сайту та ближчим до максимального значення,

тим ефективнішим буде просування туристичних продуктів чи послуг через сайт даної туристичної компанії. Кожна компанія має переваги та

недоліки в дизайні, структурі сайту чи його наповненні.

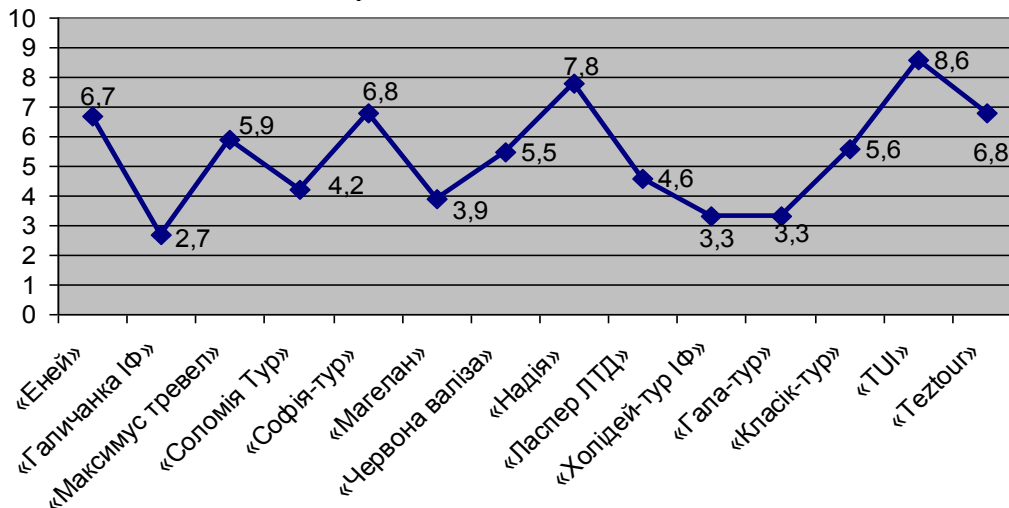


Рис. 1. Розподіл зведених індексів сайтів тур фірм*

*Розраховано автором

Проведене дослідження показало недостатність уваги з боку місцевих туристичних компаній до розробки та просування власних сайтів, а це призводить до скорочення кількості потенційних клієнтів, а отже і доходів підприємства.

Критерій, якому повністю задовольняє найменша кількість фірм, - це «наявність мобільної версії», яку має тільки компанія «TUI» і то в німецькій версії. Тому при аналізі ми брали до уваги якість адаптації звичайної он-лайн версії до браузера в мобільному телефоні. Також дуже низькі показники у параметрів «можливість он-лайн бронювання» та «придбання». Потреба в даних функціях зумовлена активним розвитком

систем електронного бізнесу. Основним завданням для сучасних туристичних компаній є модифікація їх сайтів з інструментів пошуку на інструменти продажу, що є світовим трендом, який активно розвивається і на вітчизняному туристичному ринку [5]. Туристичним компаніям слід задуматися щодо ролі продажів через інструменти мережі Інтернет і про різноманітні способи бронювання та оплати за продукти та послуги на їх сайтах.

Дослідження, яке було проведене, показало, що Інтернет як канал розподілу туристичного продукту і місце його покупки набуває все більшої популярності (рис. 2).

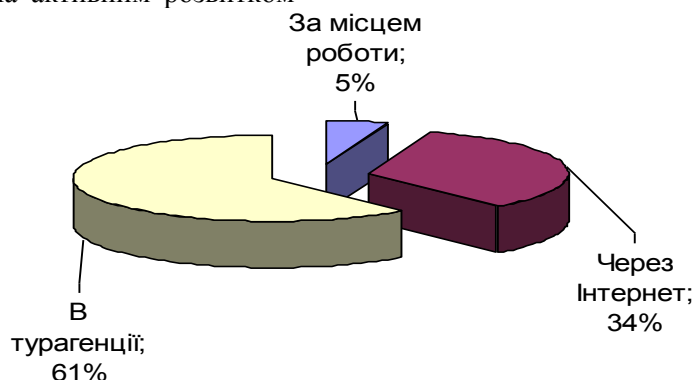


Рис. 2. Структура системи просування турпродукту (частка респондентів, що використовують канал для придбання турпродукту), у відсотках до підсумку*

* Розраховано автором на основі проведеного маркетингового дослідження

У таблиці 2 наведено підсумковий рейтинг сайтів, який складений за результатами дослідження на підставі індексів. Як видно з даних таблиці 2, перше місце в рейтингу посів сайт вітчизняного підрозділу туристичної

компанії TUI, що свідчить про більшу ефективність системи просування турпродукту великими іноземними туроператорами в порівнянні з вітчизняними компаніями.

Підсумковий рейтинг web-сайтів туристичних компаній*

Місце в рейтингу	Назва турфірми	Індекс сайту I_n	URL адреса сайту
1	«TUI»	8,6	http://www.tui.ua/
2	«Надія»	7,8	http://www.nadia-tour.com/
3	«Софія-тур»	6,8	http://www.sofia-tours.com/
4	«Teztour»	6,8	http://www.teztour.ua/
5	«Еней»	6,7	http://eneytour.com/
6	«Максимус тревел»	5,9	http://www.maxim-tour.if.ua/
7	«Класік-тур»	5,6	http://www.klasiktur.com/
8	«Червона валіза»	5,5	http://www.redbag.com.ua/
9	«Ласпер ЛТД»	4,6	http://www.lasper.com.ua/
10	«Соломія Тур»	4,2	http://www.solomija-tour.if.ua
11	«Магелан»	3,9	http://www.magellan.if.ua/
12	«Холідей-тур ІФ»	3,3	http://www.holidayburo.com/
13	«Гала-тур»	3,3	http://www.gala-voyage.com.ua/
14	«Галичанка ІФ»	2,7	http://www.galychankaif.com.ua

*Розраховано та складено автором

Враховуючи, що такі дослідження проводяться щорічно, то у порівнянні з попереднім роком суттєво покращилися показники кількох місцевих компаній і в першу чергу турфірми «Надія», а минулорічні лідери турфірми «Еней» та «Максимус тревел» погіршили свої результати, що пояснюється зміною дизайну та структури їх сайтів, а також мінімізацією зусиль щодо просування в Інтернет після активності перших років роботи з даними інструментами.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В результаті проведених досліджень щодо ефективності використання Інтернет-технологій в діяльності турфірм, запропоновано удосконалену методику оцінки ефективності використання веб-сайту туристичних підприємств, яка дозволяє максимально точно оцінити основні складові витрат при роботі компанії в Інтернет та потенційних доходів з використанням сучасних інструментів Інтернет-маркетингу. Також удосконалено методику

оцінки використання веб-сайту як інструменту просування туристичних продуктів та послуг, яка дозволяє врахувати кілька нових параметрів оцінки сайту. Проведений аналіз показав, що сайти провідних туристичних підприємств Прикарпаття мають високі індекси, а це є свідченням активного розвитку Інтернет-технологій на туристичному ринку регіону. Однак, технології систем електронного бізнесу досить слабо використовуються у діяльності більшості турфірм Прикарпаття. Таким чином, запропонована методика дозволить проводити якісний аналіз ефективності просування туристичного продукту засобами Інтернет, визначати вузькі місця в ньому і удосконалювати діяльність туристичних компаній в даному напрямку. Перспективи подальших досліджень полягають в оцінці використання соціальних мереж як інструментів маркетингу та адаптації запропонованої методики для використання в інших галузях економіки.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конверсия сайта – что это такое и с чем ее едят – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://seranking.ru/blog/seo/konversiya-sajta-cto-eh-to-takoe-i-s-chem-ee-edyat/>.
2. Конверсія в інтернет-маркетингу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iji.com.ua/old/index.php?lang=ua&id=95>.
3. Критерии оценки сайта – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/120989/>.
4. Романова Г.М. Повышение эффективности продвижения турпродукта в сети Интернет / Романова Г.М., Сердюкова Н.К., Переворкина В.И. // Известия Сочинского государственного университета. – 2013. – №3 (26). – С.80-85.
5. Сердюкова Н.К. Оценка современных тенденций продвижения туристского продукта / Сердюкова Н.К., Гаврилец Г.Ю. // Известия Сочинского государственного университета. – 2012. – Т. 21. – № 3. – С. 90-95.
6. Съгодні Google запустив алгоритм, що понижує «немобільні» сайти у видачі - його вже охрестили «мобайлгеддоном» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/~/349053>.
7. Яндекс.Метрика – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://metrika.yandex.ru/>.
8. Global Online Travel and Tourism Sales to Reach US\$830 Billion in 2017 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketwired.com/press-release/global-online-travel-and-tourism-sales-to-reach-us830-billion-in>

2017-1885494.htm.

9. Google Analytics Official Website – Web Analytics & Reporting – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.google.com/analytics/.

10. Google змінив пошукову видачу на користь сайтів з мобільного версією – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aboutdigital.org/google-zminiv-poshykovy-vidachy-na-korist-saitiv-z-mobilnogo-vers.html>.

11. Roggio A. Google Analytics Adds Basic Cohort Analysis – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.practicalecommerce.com/articles/79720-Google-Analytics-Adds-Basic-Cohort-Analysis>.

12. Three-click rule – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Three-click_rule.

REFERENCES

1. Konversiya sayta – chto eto takoe i s chem ee edyat [Website conversion: what is it like and how does it work?] (2014). Retrieved from: <http://seranking.ru/blog/seo/konversiya-sajta-chto-eh-to-takoe-i-s-chem-ee-edyat/> [in Russian].

2. Konversiiia v internet-marketynhu [Conversion in Internet Marketing]. (n.d.). *iji.com.ua*. Retrieved from: <http://iji.com.ua/old/index.php?lang=ua&id=95> [in Ukrainian].

3. Kriterii otsenki sayta [Site evaluation criteria] (2011). Retrieved from: <http://habrahabr.ru/post/120989/> [in Russian].

4. Romanova, G.M., Serdyukova, N.K. & Pervorkina, V.I. (2013) Povyshenie effektivnosti prodvizheniya turprodukta v seti Internet [Enhancing the efficiency of tourism product promotion via the Internet]. *Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta – Izvestiya Sochi State University*, 3(26), 80-85 [in Russian].

5. Serdyukova, N.K. & Gavrilets, G.Yu. Otsenka sovremennyih tendentsiy prodvizheniya turistskogo produkta [Evaluation of the current tendencies in tourism product promotion]. *Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta – Izvestiya Sochi State University*, 3 (21), 90-95 [in Russian].

6. Sohodni Google zapustyv alhorytm, shcho ponyzhuie «nemobilni» saity u vydachi - yoho vzhe okhrestyly «mobailheddonom» [Google has launched the algorithm which downgrades “non-mobile” websites – it has been nicknamed «mobile-get-down»]. Retrieved from: <http://news.finance.ua/ua/news/~/349053> [in Ukrainian].

7. Iandeks.Metryka (n.d.) *metrika.yandex.ru* Retrieved from: <https://metrika.yandex.ru> [in Russian].

8. Global Online Travel and Tourism Sales to Reach US\$830 Billion in 2017 (2014). Retrieved from: <http://www.marketwired.com/press-release/global-online-travel-and-tourism-sales-to-reach-us830-billion-in-2017-1885494.htm> [in English].

9. Google Analytics Official Website – Web Analytics & Reporting (n.d.) *www.google.com/analytics*. Retrieved from: www.google.com/analytics/ [in English].

10. Google zminyv poshukovu vydachu na koryst saitiv z mobilnoho versiieiu [Google has changed the outlook of search results giving priority to websites with mobile versions] (2015). Retrieved from: <http://aboutdigital.org/google-zminiv-poshykovy-vidachy-na-korist-saitiv-z-mobilnogo-vers.html>. [in Ukrainian].

11. Roggio A. (2015) Google Analytics Adds Basic Cohort Analysis. Retrieved from: <http://www.practicalecommerce.com/articles/79720-Google-Analytics-Adds-Basic-Cohort-Analysis> [in English].

12. Three-click rule (n.d.) *en.wikipedia.org*. Retrieved from: https://en.wikipedia.org/wiki/Three-click_rule [in English].

Одержано 25.02.2016 р.

Баюра В.І.

ОПТИМІЗАЦІЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ В БРЕНДИНГУ

Стаття присвячена оптимізації процесу ціноутворення брендівих товарів. Запропоновано алгоритм розробки ціни, що включає позиціонування товару і вираження ідентичності бренду, а також забезпечення відповідних прибутків в каналах розподілу. Уточнено методологічні засади використання вертикальних маркетингових систем розподілу в процесі ціноутворення брендівихого товару.

Ключові слова: бренд, ціна, ціноутворення, позиціонування, маркетингова система розподілу.

Постановка проблеми. Ціна є одним з основних факторів, що впливають на прийняття рішення про купівлю. Якщо ціна не влаштовує, бо є занадто високою або занадто низькою, то споживач, скоріше всього, відмовиться від купівлі. Звідси постає питання оптимізації процесу ціноутворення брендівихого товару, вдосконалення його алгоритму і методології.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Наразі розгляду питання ціноутворення в брендингу присвячена значна кількість робіт. Різноманітність публікацій, застосування в них різного понятійного апарату, методів дослідження свідчить про складність даного питання, яке розглядалося такими дослідниками як Аакер Д.А., Вінсент Л., Домнін В.Н., Друкер П.Ф., Кляйн Н., Котлер Ф., Кумблер С., Ле Пла Ф.Д., Райс Э., Решетнікова І. І., Рудая О.А., Столлер М., Темпорал П., Траут Д., Хемлін М., Уїллер А. У більшості досліджень авторами розглядається загальна тенденція стратегії ціноутворення брендівихих товарів, проте вплив маркетингових систем розподілу на оптимізацію ціноутворення в брендингу потребує додаткового дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні ефективності підходів до ціноутворення брендівихих товарів з врахуванням маркетингових систем розподілу.

Опис основного матеріалу дослідження.

В окремих випадках до сих пір ототожнюються дві близькі категорії: бренд і торговельна марка. В той же час торговельна марка є категорією юридичною, офіційною, тоді як бренд є поняттям більш широким, оскільки додатково включає в себе і сам товар зі всіма його характеристиками, і набір характеристик, очікувань, сподівань, асоціацій, що сприймаються споживачем і приписуються ним товару. Сюди слід також віднести обіцянки яких-небудь переваг, даних

споживачеві, тобто ту сутність, що вкладають в нього розробники бренду.

Розквіт брендингу, незважаючи на довгу історію, відбувся з появою на ринку величезної кількості схожих товарів. НТП призвів до того, що споживач користується технічно складними пристроями, навіть не маючи уяви, як дана річ влаштована всередині. Деякі споживачі навіть не в змозі зрозуміти всі характеристики виробу, що купується. І тут на допомогу споживачеві приходять бренд, який виділяє з усіх характеристик товару саме ті, що є важливими для споживача, і тим полегшує розуміння товару.

Ще однією задачею, яку вирішує бренд, є спрощення процедури вибору. Споживач стикається з багатьма схожими товарами, а в наш насичений час у нього фізично немає можливості порівняти всі технічні, ергономічні, економічні тощо характеристики, тому на допомогу приходять бренд і пересічний споживач отримує змогу задовольнити свою потребу.

Вартість бренду оцінюється в грошовому вираженні як та грошова премія, яку отримують зі споживачів, що є прихильниками даного бренду і згодні за нього платити. Вартість бренду визначається як фінансова цінність, обчислена чи визначена для цього бренду окремо від інших активів.

Оцінюють вартість бренду шляхом обрахування різниці між ціною товару, яку споживач платить за товар підприємству, і ціною аналогічного товару без бренду на ринку, а отриману різницю перемножують на обсяг продажу цього товару даного підприємства. Недоліком даного методу є те, що в сучасних умовах відшукати аналогічний товар без бренду практично неможливо, оскільки товари несуть на собі марку виробника, до того ж на споживчому ринку віднайти повністю однакові товари різник виробників складно.

Часто виникає потреба у визначенні сили бренду, тобто міри здатності бренду домінувати в даній категорії продукту. Отримання таких оцінок потрібне для прийняття важливих рішень у брендингу, таких як підняття цін на товар.

Часто в основі успіху чи невдачі бренду лежить саме ціна товару. Ціна брендівихого товару

напряму зв'язана з вигодами, які дає цей товар. Якщо вигода від товару не буде відповідати його вартості, то це знизить пропозицію цінності бренда. Він відштовхне від себе споживачів, навіть якщо буде пропонувати їм суттєві вигоди. В той же час висока ціна спроможна символізувати високу якість, ідентифікуючи бренд в конкурентному оточенні. Ціна як інструмент комунікаційної політики бренда є одним з показників лояльності до бренда. Цінова премія вказує, скільки споживач згодний переплатити за даний товар у порівнянні з товаром, що має аналогічні характеристики. Бренди, в системі ідентичності яких ціни встановлені правильно, мають значні конкурентні переваги незалежно від ринків, на яких вони реалізуються.

Одним з чільних інструментів формування і підтримки цінової ідентичності бренда є цінове позиціонування. Відповідність бренда визначає ступінь відповідності іміджу і характеру бренда потребам і побажанням споживачів. Оцінка відповідності бренда повинна здійснюватися постійно, оскільки люба невідповідність знижує управління брендом і ефективність роботи з ним. Бажання розширити бренд потребує вивчення підйомної сили бренду, тобто його здатності розповсюджуватися за рахунок зростання кількості користувачів, розповсюдження на нові групи продуктів, нові ринки тощо. І тут успіху бренду буде сприяти ефективна робота посередницької мережі.

Посередника цікавить, яка максимальна націнка дозволить добре продавати товар і який обсяг прибутку він принесе, причому товар не буде продаватися, якщо рівень націнок на нього буде нижчий, ніж в середньому по даній категорії. Значить виробник для успіху свого бренду повинен дослідити рівень цін, проаналізувати рівень націнок на них, а також визначити логістичну систему товароруку конкурентів. Першочерговою задачею постає встановлення і підтримка цін, що забезпечать прибуток каналу розподілу і правильно відобразять ідентичність бренда. Таку роботу можуть виконати не всі виробники.

На чутливих до цін ринках поява нових учасників з товарами за більш низькими цінами призведе до перенасичення ринку і можливого послаблення позицій брендів, що пропонуються на ньому. Навіть такі ключові для ринку фактори, як більш висока якість товару, рекламна підтримка тощо не завжди в змозі підтримати бренд, що програє в ціні.

Якщо купівля характеризується слабким залученням, то споживач не витратить багато часу на розгляд повного асортименту брендів. Вибір залежатиме від звички, тобто споживач

придбає вже знайомий йому бренд або новий бренд знайомого виробника.

Вірність до бренда є психологічним фактором, який зв'язаний зі сприйняттям бренда споживачем, це вибір даного бренду за наявності інших альтернатив. Визначити вірність до бренда можна через ступінь популярності бренда, який розраховується як відсоток цільової аудиторії, який може згадати даний бренд. Даний показник досить часто використовується для вимірювання ефективності маркетингових комунікацій. Популярність бренда може вимірюватись без підказок, коли споживач сам згадує бренд, а може згадуватися з підказкою, коли бренд упізнається серед інших зі списку.

В першому випадку споживач знає про виробника даного товару чи знайомий з торговою маркою по іншим товарним категоріям, тому на рішення про купівлю ціна впливає, лише коли викликає сумнів. Тоді споживач, вірогідно, більш ретельно розгляне споживчі властивості товару. У другому випадку споживач в першу чергу зверне увагу на ціну товару і на його вигляд, причому ціна повинна бути середньою серед цін на подібні товари. Потім споживач перевірить властивості товару за власними уподобаннями і лише після цього прийме остаточне рішення про купівлю товару чи відмову від нього. Отже і в першому, і в другому випадках ціна стала одним з факторів, що впливають на прийняття рішення про купівлю. Якщо ціна не влаштовує, бо є занадто високою/низькою, рішення про купівлю буде негативним.

До останнього часу при встановленні ціни керувалися так званим витратним методом, за якого ціна розраховувалася виходячи з витрат на виробництво одиниці продукції. Даний метод не дозволяє відобразити в ціні позиціонування, а значить не може використовуватися як спосіб ідентифікації бренда.

Тому в сучасній практиці більш ефективним підходом до ціноутворення став метод, де ціна розглядається не з позицій підприємства, а з позицій споживача, тобто ціна повинна відповідати відношенню споживача до вигоди, яку він отримує. Тут можна застосувати стратегію наслідування цін конкурентів, коли власна ціна встановлюється, виходячи з орієнтації на передбачуване цінове позиціонування брендів на ринку. Зміна ціни відбувається як реакція на зміну цінової політики інших учасників ринку. Недоліки полягають у тому, що підприємство не може мати повної інформації про ресурси інших учасників ринку, про їх спроможність знизити ціну, про можливість використання комунікаційних інструментів, що є в їхньому розпорядженні тощо.

Подолати ці суперечності покликана нова методологія ціноутворення, орієнтована на споживача, де ключовим фактором виступає сприйняття споживачем цінності товару. Дана методологія базується на використанні декількох методів, що різняться за складністю і достовірністю отримуваних в результаті даних. Один з них базується на вірогіднісному визначенні спроможності потенційного споживача здійснити купівлю товару при покроковій зміні ціни. Інший метод базується на опитуванні потенційних споживачів з метою визначення їх чутливості до ціни. За результатами обробки даних розробляється шкала розподілу, яка відповідає певним реакціям споживачів на товар, що тестується. Ще один метод вивчає цінову чутливість товару в конкурентному середовищі і є найбільш близький до реальної ситуації на ринку. Незважаючи на складність, ця методика дозволяє отримати більш точні і достовірні результати.

Але всі ці методи ціноутворення не можуть подолати додаткову складність при зміні цінової політики. Виробник, що не має власної роздрібною мережі, не в змозі контролювати рівень кінцевих, тобто роздрібних цін на свій товар. Всі зусилля виробника можуть бути зведені нанівець, якщо посередники будуть встановлювати ціни, виходячи з власних міркувань. Контроль роздрібною ціни здійснити дуже важко. Це стає можливим лише у випадку дефіциту товару чи підвищеного попиту на нього, коли виробник може визначити як мінімальну ціну, так і максимальний рівень торгових націнок.

Коли ж на ринок виводиться новий товар і його марка ще не має значного попиту, ефективним буде економічний механізм, де в залежності від середніх націнок в каналах розподілу підприємство може варіювати ціни, виходячи з їх рівня. Досить великі виробники, маючи розгалужені мережі по всій країні, можуть встановлювати єдині відпускні ціни по всій території, водночас в каналах розподілу рівень цін в різних областях країни буде неоднаковий.

Таким чином, підприємство при встановленні ціни повинно керуватися позиціонуванням товару і вираженням ідентичності бренду, а також забезпеченням відповідних прибутків в каналах розподілу. Це складна задача. Якщо зі встановленням ціни при виконання однієї з умов підприємство справляється досить успішно, то встановлення ціни, що відповідало б всім даним критеріям, є важковиконуваним.

Вирішити проблему допоможе наступний алгоритм. На першому етапі встановлюється мінімальний (безприбутковий) рівень ціни, для чого калькуюються собівартість виробництва

товару, витрати на збут, товарорух тощо. Рівень ціни встановлюється, виходячи зі стратегії підприємства з виводу товару на ринок, яка передбачає акцент на пізнаваність і представленість товару споживачам. Потім на основі даних про систему ідентичності бренду встановлюється ціна, яка буде відображувати індивідуальність бренду. Тут слід контролювати, щоб у випадку, коли ім'я бренду товару вже позиціоноване на ринку, при введенні нових товарів під даною маркою ці товари повинні позиціонуватися у відповідному ціновому діапазоні, щоб не підірвати систему ідентичності, що вже склалася. Тут мова йде саме про ціну в кінцевому каналі розподілу, яка важко піддається контролю з боку виробника. І, нарешті, після встановлення ціни, що відображує ідентичність бренду, необхідне корегування в сторону привабливості для каналів розподілу, тобто прибутковості для посередників. Тут для прийняття рішень потрібна інформація про структуру товароруху інших учасників ринку і рівень цін в кожному з каналів розподілу.

Подібну інформацію зібрати вкрай складно, тому виробник повинен скористатися співробітництвом і підтримкою з боку інших учасників, що входять у вертикальну маркетингову систему розподілу. Вертикальна маркетингова система складається з виробника, декількох оптових торговців і багатьох роздрібних торговців, що діють як єдина система. У цьому випадку один із членів каналу є власником інших, або надає їм торговельні привілеї, або має міць, що забезпечує їх повне співробітництво. Існують три основних типи вертикальних маркетингових систем розподілу. В корпоративних вертикальних маркетингових системах розподілу послідовні етапи виробництва і розподілу перебувають в єдиному володінні. Договірні вертикальні маркетингові системи складаються з незалежних підприємств, зв'язаних договірними відносинами. Вони координують програми своєї діяльності для спільного досягнення більшої економії або кращих комерційних результатів, ніж це можна було б зробити поодиноці. Серед договірних вертикальних маркетингових систем слід виділити організації власників привілеїв, де член каналу розподілу, іменованій власником привілею, може поєднувати у своїх руках ряд послідовних етапів процесу виробництва і розподілу. Тут можна виокремити систему роздрібних власників привілеїв під патронатом виробника і систему оптових власників привілеїв під патронатом виробника.

І нарешті, керована вертикальна маркетингова система координує діяльність ряду послідовних етапів виробництва і розподілу не через

загальну приналежність одному власникові, а завдяки розмірам і міцності одного з її учасників. Виробник провідного марочного товару домагається співробітництва і могутньої підтримки з боку проміжних продавців брендового товару.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, для успіху комунікаційної політики бренду виробник повинен увійти в одну з вертикальних маркетингових систем розподілу: у випадку потужного, фінансово незалежного виробника –

в систему роздрібних власників привілеїв під патронатом виробника і систему оптових власників привілеїв під патронатом виробника; у випадку малого підприємства-виробника – у керовану вертикальну маркетингову систему. Подальше розгортання цього напряму передбачає як поглиблення досліджень в сфері співвідношення стратегії, тактики і оперативного реагування в здійсненні брендингового ціноутворення, так і їх особливостей в контексті типів вертикальних маркетингових систем розподілу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аакер Д.А. Создание сильных брендов: учеб. пособ. / Д.А. Аакер – М.: Изд-во: Гребенников, 2003.– 260с.
2. Домнин В.В. Брендинг: новые технологии в России: учеб. пособ. / В.В. Домнин – Спб: Питер, 2004.– 268с.
3. Котлер Ф. Персональный брендинг. Технологии достижения личной популярности: учебник / Ф. Котлер, И. Рейн, М. Хэмлин, М. Столлер. – М.: Изд-во: Гребенников, 2008. – 400 с.
4. Решетникова И. И. Формирование и развитие делового имиджа фирмы: учеб. пособ. / И.И. Решетникова. – М.: Экономика, 2008. – 272 с.

REFERENCES

1. Aaker, D.A. (2003). Sozdanie silnih brendov [Building strong brands]. Moscow: Grebennikov [in Russian].
2. Domnin, V.V. (2004). Branding: novie tehnologii v Rossii [Branding: new technologies in Russia]. Sanktpererburg: Piter [in Russian].
3. Kotler, F., Reyn, I., Khemlin, M., Stoller, M. (2008). Personalniy brending. Tehnologii dostizheniya lichnoy populyarnosti [Personal Branding. Technology to achieve personal popularity]. Moscow: Grebennikov [in Russian].
4. Reshetnikova, I.I. (2008). Formirovanie I razvitie delovogo imidja firmi [The formation and development of the company's business image]. Moscow: Ekonomika [in Russian].

Одержано 15.02.2016 р.

Бондаренко С.А.

ФОРМУВАННЯ БРЕНД-АРХІТЕКТУРИ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто питання щодо поняття бренд-архітектури, яка організовує і структурує портфель брендів, визначаючи роль брендів і природу відносин між ними і між різними контекстами ринку для виноробних підприємств. Установлено, що для виноробних підприємств важливо сфокусуватись на можливості отримати найбільший прибуток від існуючих брендів шляхом оптимізації процесу управління ними та розподілу ресурсів в межах існуючого портфеля брендів. Доведено, що для вітчизняних виноробних підприємств більш прийнятним є термін «парасолька брендингу», що сприяє розподілу цінності основної марки на значну кількість субмарок. Пропонуються можливі шляхи розвитку успішних брендів українських виноробних компаній через: лінійні розширення, інновації, трансформацію дистрибуції, репозиціонування, сучасні технології і засоби реклами або комунікацій, спрямовані на адаптацію цінності бренду до існуючих конкурентних умов.

Ключові слова: бренд, торгова марка, брендинг, бренд-архітектура, виноробні підприємства, ринок винограду і вина, моделі побудови архітектури бренду.

Постановка проблеми. Актуалізація питання щодо вивчення та розуміння принципів бренд-архітектури, яка організовує і структурує портфель брендів, визначаючи роль брендів і природу відносин між ними і між різними контекстами ринку для виноробних підприємств, обумовлена наступними підставами.

Так, суттєвими особливостями виноробних підприємств є те, що виноробна галузь є однією з найбільш консервативних, тому розвиток можливий лише при гармонійному поєднанні традицій виноробства з інноваціями. В умовах високої конкуренції підприємства вимушені орієнтуватися на маркетинговий підхід, який, спираючись на аналіз споживчих очікувань, стає підставою для визначення типу комерційної пропозиції у формі товару або послуги. Результати маркетингового аналізу лежать в основі формування бренду (імені) і брендингу (процесу, направлено на «вживлення» бренду в уми і серця споживача). Використання технологій брендингу стає запорукою успішної реалізації стратегії розвитку виноробного підприємства. Ключовими поняттями в формуванні ринкового образу бренду є «індивідуальність» і «ідентичність». Стосовно до бренду виноробної продукції вони означають сукупність індивідуальних характеристик, які притаманні конкретному бренду (індивідуальність), але при цьому дозволяють споживачеві ідентифікувати даний бренд (ідентичність). Незважаючи на цілий ряд успіхів розвитку брендингу на українському ринку виноробної продукції, варто відзначити, що керівники багатьох виноробних підприємств не

використовують величезні можливості бренду, адже поява нових брендів вимагає застосування нових професійних підходів, відповідного комплексу компетенцій щодо формування їх іміджу, просування на ринку. Часто позиціонування бренду, з точки зору маркетологів підприємства, не збігається зі сприйняттям його споживачами. Іноді зусилля можуть увінчатися протилежними наслідками. Погляд з позиції споживачів може бути іншим. Важливим є усвідомлення, що саме завдяки іміджу у свідомості цільових споживачів формується позиція як бренду, так і підприємства-виробника, чітко відокремлена від конкурентів.

Не зважаючи на досить велику кількість торгових марок, що з'явилися майже у кожного виноробного підприємства, починаючи з 90-х років минулого століття, забезпечити ефективний брендинг в Україні своїх товарів і послуг вийшло не у всіх виробників. Оцінюючи ті чи інші українські бренди, слід відзначити, що всі ці компанії, в першу чергу, намагаються забезпечити високу якість своєї продукції, її унікальність, відмінність від конкуруючих товарів і послуг. В результаті у споживачів вже сьогодні виникає стійка асоціація між назвою бренду і високою якістю продукції. Компанії, які продають брендові товари, мають найбільший зиск. Але тепер, коли споживачі стали більш вимогливими у виборі товарів, та й кількість брендів в місцях продажів стає більше норми в кілька разів, доводиться ретельніше формувати портфель. Змінюються пріоритети, оскільки ставка на розробку, запуск і агресивне просування нових торгових марок не завжди приносить бажаний результат. Тому для виноробних підприємств важливо сфокусуватись на можливості отримати найбільший прибуток від існуючих брендів шляхом оптимізації процесу управління ними та розподілу ресурсів в

межах існуючого портфеля брендів.

Зміна ринкової динаміки і формування нових маркетингових стратегій призвело до критичного переосмислення взаємодії різних торгових марок в рамках портфеля брендів компанії. Архітектура якраз і визначає структуру портфеля брендів компанії, принципи управління ним, значимість окремих брендів і їх внесок у збільшення вартості компанії. Залежно від ситуації, що складається на ринку, бренд може оновлюватися і навіть видозмінюватися, «підлаштовуючись» під бажання споживачів. Саме завдяки своїй мобільності, здатності реагувати на очікування ринку, брендинг в виноробстві сьогодні стає особливо актуальним.

Український ринок винограду і вина знаходиться в застої із тенденцією до погіршення стану. Причиною цього є низький рівень рентабельності виробників, особливо малих і середніх підприємств, що пов'язано із підвищенням вартості ліцензій, низькою врожайністю виноградних насаджень, високою вартістю просування продукції на ринок, трансакційними витратами, які є наслідком недосконалості ринкових механізмів, та недостатнього державного регулювання економічними процесами, що відбуваються на підприємствах України. В той же час присутність на вітчизняному ринку відомих світових брендів виноробної продукції на фоні стрімкого спаду виробництва веде до зростання інтенсивності конкурентної боротьби. Як показують дослідження, у більшості випадків вітчизняні виноробні підприємства дотримуються спонтанно сформованих стратегій розвитку, орієнтуючись більше на досягнення тактичних цільових орієнтирів, з деякою орієнтацією на довгострокові перспективи ведення бізнесу [1]. Важливо, щоб маркетингова політика інноваційного зразка виноробних підприємств була спрямована на досягнення та реалізацію конкурентних переваг – як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, які спираються на унікальні ресурси, нагромаджені активи та інноваційні надбання.

Все це підтверджує актуальність обраної теми для вітчизняних виноробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В середині 80-х років ХХ століття була розроблена ідея про необхідність створювати бренди для того, щоб відрізнитися від конкурентів і забезпечувати собі постійних і лояльних споживачів, пропонуючи їм не просто товар, а товар з певним набором цінностей. З цього моменту просування брендів було направлено на «забезпечення довготривалих і таких, що приносять задоволення, відносин з цільовою аудиторією» [2]. Термін brand або brands походить від давнього норвезького слова,

що означає «ставити клеймо» [3]. Конкурентоспроможність фірми визначається «обізнаністю про бренд, більш прийнятною якістю, лояльністю покупців, міцними асоціаціями з брендом і індивідуальністю бренду» [4].

Девід Аакер, провідний світовий експерт в області побудови ефективних брендів, поєднує створення архітектури брендів і портфельну теорію: «Архітектура брендів організовує і структурує портфель компанії шляхом визначення ролі кожного бренду, системи відносин між брендами в рамках портфеля однієї компанії і між різними моделями продукту-ринку» [4].

Тобто «архітектура брендів фактично є портфельною стратегією, організованою і структурованою з точки зору споживчого ринку та комплексного поточного і прогнозованого сприйняття споживачем портфеля брендів компанії в цілому і кожного бренду окремо» [5]. Побудова бренд-архітектури підприємства, тобто «організаційної структури портфеля бренду, яка визначає ролі брендів та взаємовідносини між брендами і контекстами товарного ринку» [5] – є основою стратегічного і оперативного брендингу. Таке розуміння архітектури бренду безпосередньо пов'язано з управлінням брендами в рамках портфеля.

Інший підхід передбачає розгляд архітектури одного бренду, з точки зору створення його, підтримки його іміджу, а не ролі в цілій сукупності фірмових брендів. Тобто, архітектура бренду представляє собою структурну цілісність, яка показує, як побудована марка, як вона працює і як її складові забезпечують вигоди споживача [6].

Таким чином, слід розрізнити такі поняття:

Архітектура бренду певного продукту – зусилля по досягненню цілеспрямованої ідентичності продукту, що пов'язано не тільки з креативними діями в області імені бренду, але і з роботою в області інфраструктури, роботи з роздрібними ланками, з продавцями, з дистриб'юторами. Іншими словами, власне архітектура бренду [7].

Архітектура портфеля бренду – поєднання брендів в портфелі даної компанії або конфігурація брендів в портфелі [7].

Особливої актуальності проблема формування і розвитку бренд-архітектури підприємств набуває в рамках концепції партнерських стосунків із клієнтами, або CRM (customer relationship management), в основі якої лежить менеджмент стратегічних інфраструктурних змін, що допомагають визначити найбільш вигідних клієнтів і створювати систему підвищення їх цінності для компанії, зокрема у сфері оптимізації комунікацій з ними [5, 6].

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виділення основ та виявлення особливостей формування бренд-архітектури виноробних підприємств України.

Опис основного матеріалу дослідження. Брендінг (branding) – процес створення бренду та управління ним. Брендінг направлений не лише на популяризацію товару чи послуги з метою отримання швидкого прибутку, але й на інвестування в майбутнє бренду.

Виділяють наступні етапи процесу брендінгу: 1) створення концепції (розробка продукту та ідеї бренду); 2) позиціонування (спроба визначити споживача та перевершити його сподівання щодо якості продукту та самого бренду); 3) визначення стратегії комунікації і творчої стратегії; 4) вибір технології створення іміджу марки й товару; 5) втілення ідеї бренду в реальне посилання чи образ, який асоціюватиметься з маркою; 6) вивчення реакції споживача на бренд [4].

Особливістю ефективного брендінгу є те, що у покупця формується довіра до продукції компанії, причому це стосується як старих, вже відомих товарів, так і новинок на ринку. Успішний брендінг дозволяє компанії не просто просувати свої товари або послуги, а проникнути в свідомість споживача, мати на нього вплив, що носить стійкий характер.

Сучасний брендінг має дві складові: товарні та корпоративні товарні марки. Класичний товарний брендінг існує у Європі, у США та Канаді, корпоративний – характерний для азіатських країн.

Класична модель брендінгу має за основу марку, яка прив'язана до конкретного товару. В Японії торгова марка товару без гарантії корпоративної марки фірми взагалі не мала б попиту [8]. Необхідно розрізняти бренд і торгову марку товару або послуги. Торгова марка, за визначенням американської маркетингової асоціації, – це назва, термін, знак, символ, малюнок або їх поєднання, призначені для ідентифікації товарів або послуг продавця або групи продавців і їх диференціації від товарів або послуг конкурентів. Бренд – нематеріальний актив – це не просто впізнаваний логотип, це цілий ряд особливостей, що виділяють компанію, її товари або послуги серед конкурентів. Саме бренд робить продукцію компанії впізнаною у споживачів, викликає необхідні асоціації, підштовхує покупця до прийняття необхідного рішення. При розробці найбільш успішних брендів використовуються різні технології і способи просування іміджевої реклами.

На сьогодні особливої уваги заслуговує поняття архітектури брендів (бренд-архітектура) як організуюча структура портфеля бренду. Поняття «архітектура бренду» було введено в маркетингову термінологію в 1989 р найбільшим

фахівцем в галузі брендінгу К. Макреєм. Під поняттям «архітектура бренду» розуміється система брендів, якими володіє підприємство, – від індивідуального бренду конкретного товару до загального корпоративного бренду, а також сукупність певних відносин, які складаються між ними. Також її можна визначити і як структуру портфеля брендів, яка визначає їх ролі та взаємовідносини між ними, і контекстами товарного ринку.

У сучасній світовій практиці брендінгу існує дві основні моделі побудови архітектури бренду – House of Brands («будинок брендів» або англо-американська модель) і Branded House («компанія-бренд» або японська модель). Американська модель (House of Brands) побудови архітектури бренду переважно використовується, з певною корекцією, в країнах Північної Америки та Західної Європи, а японська (Branded House) – в країнах Південно-Східної Азії. В ході процесу глобалізації ці дві моделі неминуче впливають одна на одну, і характеристики кожної з них поступово перетікають з однієї моделі в іншу. При цьому вплив англо-американської моделі стає сильнішим, а японська модель вбирає в себе деякі західні традиції.

Відповідно до західної моделі створення нового бренду для компанії є довгостроковою інвестицією. При цьому розрізняють кілька видів брендів: родинний бренд (бренд-«парасолька»), в назві товарів якого є ім'я компанії-виробника і індивідуальний бренд. Головна перевага бренду-«парасольки» полягає в тому, що він підтримує продукцію компанії, одночасно дозволяючи їй зберігати свою індивідуальність. Індивідуальний бренд – це абсолютно протилежний варіант, тут фігурують самостійні назви товарів. Так як англо-американська модель передбачає значну кількість брендів різного рівня, варіантів таких архітектур набагато більше. На західних ринках широко поширена модель брендінгу, при якій об'єднуються два бренди, один з яких – майстер-бренд (визначає загальну спрямованість, стилістику, імідж продукту), а другий – суббренд (задає конкретне позиціонування, диференціацію, апелює до особливостей цільової споживчої групи). При цьому суббренди зберігають значний ступінь самостійності в рамках єдиної маркетингової стратегії бренду.

Шлях House of Brands простіше і безпечніше, але значно дорожче для компанії. Фірма в значно більшому ступені застрахована від ринкових втрат у випадку, якщо на ринок вийде неякісний або не до кінця перевірений продукт. Адже це ніяк не відіб'ється на продажі інших брендів компанії, так як у свідомості споживачів вони між собою ніяк не пов'язані.

Що стосується східної моделі створення

архітектури бренду, то більшість японських і корейських брендів є корпоративними, так як ім'я компанії-виробника поширюється на всю вироблену нею продукцію. Основна перевага цього підходу полягає в тому, що він зобов'язує фірму ретельно стежити за якістю всієї продукції, що випускається, і дорожити своєю репутацією. До того ж прихильники даної моделі вважають, що покупець, задовольнивши свої потреби, перенесе позитивні знання і сприйняття про бренд і на інші товари цієї марки, в тому числі і на нові. Ще одним позитивним моментом є той факт, що цей тип архітектурного рішення просуває на ринок весь марочний портфель, а не кожен бренд окремо, що набагато знижує витрати. Японська модель надає в розпорядження компанії потужний маркетинговий інструмент, що володіє до того ж високою ринковою цінністю. Створення такої архітектури має на увазі рівність потенційних невдач і перемог. Один невірний крок може привести до серйозних труднощів. Але саме японська система роботи з брендами дозволяє компаніям більш ефективно боротися з конкурентами і під прикриттям солідної «дахи» – корпоративного бренду – швидше і дешевше виводити на ринок нові бренди.

Отже у кожного варіанта архітектурного рішення є свої позитивні і негативні сторони. Компанія, що володіє брендами і потребує створення архітектури брендів для подальшої розробки стратегії маркетингу і, відповідно, для вироблення спільної стратегії розвитку бізнесу, повинна сама вибрати для себе шлях, по якому їй зручніше йти.

Аналізуючи щорічний рейтинг найдорожчих міжнародних брендів світу, складений агентством Interbrand, необхідно відзначити, що в ньому велику частку займають компанії, які дотримуються підходу Branded House.

Архітектура бренду (а саме визначення ролі кожного бренду в портфелі) дозволяє ефективно розподіляти маркетингові бюджети компанії, уникнувши при цьому помилкового підходу визначення витрат на просування, виходячи з поточного обсягу продажів кожного бренду. Розробка архітектури бренду складається з чотирьох основних етапів: 1) визначення ролі кожного бренду всередині портфеля; 2) визначення ролі кожного бренду в контексті «продукт – ринок»; 3) структура портфеля; 4) графічне і вербальне втілення архітектури товару [6].

На винному ринку торгова марка – об'єднуючий фактор внутрішньої комунікації як зі співробітниками компанії-виробника, так і з партнерами: дистриб'юторами, магазинами і т.д. Власна торгова марка підвищує ефективність комунікації, але щоб вона стала брендом,

необхідно значно підвищити її впізнаваність і лояльність споживачів.

Виробництво виноградних вин в Україні переживає складні часи. Виробництво вина в Україні та його споживання постійно скорочуються. Так, за даними міжнародних досліджень Україна за рівнем споживання на душу населення посідає 88 місце (або 4,6 л на душу населення, що у 10-20 разів менше, ніж у розвинених країнах світу). Найбільш чітко тенденції розвитку виноробної галузі проявляються в діяльності виробників ігристих вин, оскільки їх виробництво значно менше залежить від імпорту. За сучасних умов цей сегмент винної продукції представлений переважно вітчизняними виробниками. Частка імпортного шампанського у загальній структурі ринку ігристих вин є незначною та за експертними оцінками не перевищує 5 % [9].

За даними аналітичної компанії AR-group в 2014 році обсяг ринку вина ігристого і шампанського в Україні зменшився на 11,6% в порівнянні з 2013 роком, в натуральному вираженні він склав 3 854 тис. дал.

Негативну динаміку продемонстрували всі показники: обсяг вітчизняного виробництва, експорт та імпорт ігристого вина і шампанського за результатами року знизилися в натуральному вираженні. Основною причиною скорочення ринку ігристих вин і шампанського стала окупація АР Криму, на території якої вироблялося близько 20% шампанського і ігристого вина від загального обсягу виробництва цієї продукції в Україні.

Значного впливу на зниження обсягів виробництва ігристих вин і шампанського вітчизняними виробниками мали наступні фактори: наслідки фінансово-економічної кризи, невизначеність тимчасової втрати виноробного Криму, девальвації гривні, падіння купівельної спроможності громадян, втрати традиційних ринків збуту, позбавлення державної підтримки (скасування з 2013 року 1,5 відсоткового збору на розвиток садівництва, виноградарства та хмелярства), безсистемної акцизної політики, запровадження непомірної у 500 тисяч гривень ліцензії на оптову торгівлю виноробною продукцією, збільшення ставок земельного податку під багаторічними насадженнями у 33 рази, лібералізації імпорту України тощо.

У структурі виробництва за видами продукції сегмент «шампанське» займає 72% від загального обсягу виробництва (2014 р.); «Вино ігристі» – 27%; «Вино виноградне газоване» – 0,8%.

Лише за останні три роки виробництво виноградних вин знизилося на 60,82%, досягнувши обсягу виробництва 2001 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виробництва виноробної продукції в Україні [10]

Показники	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Вино виноградне, млн дал	16,9	12,8	11,7	7,2
у % до попереднього року	57,5	75,8	91,4	61,5
Вино ігристе “Шампанське України”, млн дал	3,7	3,3	3,1	2,6
у % до попереднього року	88,7	89,2	93,9	83,9
Коньяк, бренді, млн дал	4,7	4,6	4,5	2,6
у % до попереднього року	123,9	100,6	105,3	89,4

Найвищий темп падіння виробництва було зафіксовано у 2011 р. Тоді загальний обсяг виготовленої виноробної продукції знизився на 42,58 %. У подальші роки ця тенденція продовжилася (у 2013 р. падіння виробництва становило 7,26 %, а у 2012 – 26,43% порівняно з відповідними періодами у минулому) [10].

Загальний об'єм випущеної продукції залишається критично низьким. У 2015 році було невелике падіння у процентному відношенні до 2014-го року. Виробництво ігристих вин на сьогоднішній день є єдиним сегментом, який демонструє зростання. За даними Державної служби статистики України за 6 місяців 2015 року, було вироблено на 10 % більше ігристих вин, ніж за аналогічний період 2014 року. Материкові підприємства скористалися нішею, що утворилася за відсутності кримських виробників.

Слід зазначити, що особливістю виробництва ігристих і шампанських вин на відміну від інших груп алкогольної продукції, є висока чутливість до змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі. Взагалі ігристі вина належать до елітних напоїв, попит на які напряму залежить від змін ринкової кон'юнктури та рівня життя населення. Нестабільність економічної ситуації в Україні обумовлює не лише кількісні зміни галузі, а і впливає на якісні показники розвитку виробників ігристих вин.

Насамперед це стосується змін в структурі попиту на продукцію. Якщо в докризовий період для ринку ігристих вин характерною була тенденція до зростання сегменту якісної продукції, елітних марок вин, виготовлених за класичною технологією виробництва, то в умовах кризи ситуація стає іншою. Незважаючи на загальне підвищення культури споживання алкогольних напоїв, спостерігається значний відтік покупців до сегменту більш дешевої продукції або переорієнтація попиту на більш привабливі в ціновому вимірі алкогольні товари, що змушує виробників підвищувати гнучкість цінової політики.

Більшість українських компаній-виробників ігристого вина і шампанського розташовані в Одеській області – у 2014 році там було

вироблено 1 657 тис. дал продукції (45,3% від загального обсягу виробництва). Але провідними виробниками вин ігристих і шампанського все ж слід назвати Київський завод шампанських вин «Столичний» (Київська обл.) і «Артемівськ Вайнері» (Донецька обл.). Ці дві компанії контролюють майже половину ринку шампанського в Україні, на першому місці КЗШВ «Столичний» з часткою 22,4% від загального обсягу виробництва, на другому – «Артемівськ Вайнері» з часткою 22,2% за результатами 2014 року. Ще в 2013 році – до військових дій на території Донецької області – лідером на ринку була компанія «Артемівськ Вайнері», її частка в обсязі виробництва вин ігристих і шампанського в Україні становила 31,6%. У 2014-му році в результаті військової агресії РФ на території Східної України, «Артемівськ Вайнері» втратила 9,5% ринку [11].

Особливістю вітчизняного виробництва ігристих вин є існування тенденції до консолідації галузі. На сьогоднішній день галузь представлена 16 основними виробниками. При цьому в Україні загальна кількість компаній, які здійснюють випуск виноробної продукції, близько 100. Тих, хто формує внутрішній ринок (великі і середні виробники) налічується близько 20-ти. З відходом кримських підприємств змінився ТОП-5 найбільших виробників. На перший план вийшли одеські і миколаївські компанії. Їм вдалося частково зайняти нішу кримських торгових марок. Так, за підсумками 9 місяців 2015 року в числі перших п'яти (без рейтингу) такі компанії, як: «Коблево» (вина ТМ KOBLEVO), агрофірма «Таврія» (потужності ДМК «Таврія», де «Інкерман-Інтернешнл» зараз здійснює розлив тихих вин Inkerman), компанія «Нива» (Тавровський винзавод «Нива», ТМ Таїрове і ТМ Одеський Степ), «Шабо» (ТМ Shabo), «Фрут Майстер Фудс» (україно-угорське підприємство «Котнар», вина ТМ Bereg Wine, ТМ Cotnar, ТМ Vinia). Слід зазначити, що НПП «Нива» в минулому році збільшила виробництво ігристих вин і шампанського на 75%, з 347,2 тис. дал до 606,6 тис. дал, збільшивши свою частку в загальному обсязі виробництва в 2 рази і піднялася з п'ятого на

третє місце в рейтингу. Компанія НВП «Нива» (ТМ Таїрове) збільшила обсяг виробництва, незважаючи на зниження виробництва в цілому в Україні, завдяки продажам усередині країни, а не за рахунок експортних поставок. На думку аналітиків AR-group цьому сприяла конкурентоспроможна ціна на продукцію компанії. Компанія «Одесавінпром» також зуміла збільшити свою частку на ринку ігристого вина і шампанського: за підсумками 2014 року частка компанії в загальному обсязі виробництва склала 13% (10,6% в 2013р). Обсяг виробництва на Харківському ЗШВ знизився на 29,4%, частка заводу на ринку зменшилася з 11,8% у 2013 році до 9,5% в 2014 році [12]. При цьому однією з тенденцій розвитку галузі є скорочення частки шампанських вин у загальній структурі виробництва ігристого вина (з 2008 по 2013 рр. частка вина «Шампанське» скоротилася з 73,20 % до 62,18 %). Це насамперед пов'язано з тим, що провідні виробники ігристих вин, значна частина потужностей яких зорієнтована на експорт, поступово відмовляються від звичної назви вино «Шампанське», оскільки остання відповідно до чинного законодавства може використовуватися лише при реалізації продукції на внутрішніх ринках. Деякі виробники ігристих вин задля відповідності тенденціям світового винного ринку повністю перейшли на нову назву «вина ігристі», незважаючи на високі маркетингові ризики.

Аналіз виробництва ігристого вина і шампанського в розрізі компаній-виробників яскраво демонструє високу конкуренцію на ринку ігристого вина в Україні. Серед вітчизняних виробників ігристих і шампанських вин на статус загальнодержавних претендують лише два підприємства, продукція яких представлена у більшості регіонів країни – ПрАТ «Артемівськ Вайнері» (торговельні марки «KRIMART», «Крим», «Артемівське») та ПрАТ «Київський завод шампанських вин «Столичний» (торговельні марки «Наш Київ», «Українське», «Советское Шампанское», «Советское Преміум», «Мускат Ігристий», «Кримград», «Cuvée №1», «Henkell», «Fürst von Metternich», «Söhnlein Brillant»). Виробничі потужності цих підприємств дозволяють їм виготовляти більше ніж 80 тис. дал. продукції на місяць. У сукупності ці два підприємства виробляють майже половину всієї виготовленої у галузі продукції.

Розуміючи складну економічну ситуацію в Україні, більшість компаній розширюють свій портфель продукції новими недорогими торговими марками ігристого вина і шампанського. Досить міцні позиції займають регіональні виробники ігристих вин із потужностями виробництва продукції від 10 до

40 тис. дал. До цієї групи можна віднести насамперед ДП «Харківський ЗШВ» (торговельні марки «Амбер», «Золотий вік», «Тріумфальне», «Кримстар»), ПрАТ «Одеський завод шампанських вин» (торговельні марки «Одеса», «L'Odessika» и «Henri Roederer»), а також низку виробників з диверсифікованим портфелем бізнесу, таких як: ТОВ «АФ «Золота Балка» (ТМ «Золота Балка»), ПрАТ «Одесавінпром» (ТМ «Французький Бульвар»), НВП «Нива» (торговельні марки «Таїрове», «Одесский Степ»), ПрАТ «Ізмаїльський виноробний завод» (торговельні марки «України Ізмаїл», «Одеське Традиційне»).

Окрему групу формують виробники з середньомісячними обсягами виробництва менше за 10 тис. дал., які працюють на локальних ринках окремих регіонів та областей, а саме: ПрАТ «Одеський коньячний завод» (ТМ «Шустов»), ТОВ «Промислово-торговельна компанія «Шабо» (ТМ «Шабо»).

Загостренню конкуренції у цей період також сприяло входження на ринок нових гравців: у 2010 р. – ПрАТ «Ізмаїльський виноробний завод» (торговельні марки «України Ізмаїл», «Одеське Традиційне») та ТОВ «Промислово-торговельна компанія Шабо» (ТМ «Шабо») з сумарною часткою ринку 1,23 %, у 2013 р. – ТОВ «Винний дім «Фотисаль» з часткою ринку 0,14 %.

За результатами 2015 року ТМ «INKERMAN» продовжує лідирувати в категорії тихих вин. «Inkerman International AB» (Швеція) – міжнародний виноробний холдинг з повним циклом виробництва, заснований на початку 2011 року. Торговий дім «Інкерман» – дочірня компанія холдингу, через яку з 2014 року він здійснює свою діяльність в Україні. Згідно з даними компанії RTRI (Retail tracking research international) компанія закінчила 2015 рік з часткою ринку 15,4%. ТМ INKERMAN є лідером ринку в ключових регіонах з найбільшою купівельною спроможністю – в Дніпропетровській – 14,0, Харківській – 15,6%, Запорізькій – 16,7%, Кіровоградській – 13,9%, Київській областях – 15,6% [13].

Однак в цілому, враховуючи існуючі тенденції до скорочення ринку та зниження рівня ділової активності більшості підприємств галузі, у майбутньому можна очікувати загострення напруги у конкурентному середовищі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження дозволяють сформулювати такі висновки:

1. Класичний західний підхід, який будується на сегментуванні ринку та паралельному створенні великої кількості брендів, для українських виноробів є безперспективним,

оскільки постає проблема надмірної кількості невпізнаних торгових марок. Більшість виноробних підприємств України мають одну-дві торгові марки, лише деякі – більше. Тому говорити про формування портфеля брендів і управління ним – це питання актуальне лише для небагатьох компаній України. Не всі торгові марки виноробної продукції являються брендами. Більшість з них є не впізнаними для споживачів. Причиною цього є, у тому числі, і нехватка коштів на розкрутку бренду, адже більшість вітчизняних підприємств переживають кризовий стан свого фінансового становища.

2. Перспективним напрямом створення брендів є сумісне використання товарних і корпоративних марок, коли асоціації корпоративної марки переносяться на товар. Тому для вітчизняних виноробних підприємств більш прийнятним є термін «парасолька брендингу», коли корпоративні торгові марки правлять за парасольку, під якою ховаються товарні марки, що сприяє розподілу цінності основної марки на значну кількість субмарок, які отримують переваги як від корпоративної марки, так і від конкретного товару підприємства-виробника та його посередників.

3. Оскільки особливістю функціонування виноробної галузі є тісний зв'язок із виноградарством, процеси інтеграції у вертикалі «виноградар-винороб-дистрибутор (торгова мережа)» при розробці брендингу важливо враховувати всі рівні і зв'язки на шляху від

виноградної лози до бокала споживача. Тому корпоративні торгові марки найчастіше використовуються дистриб'юторами споживчих товарів, яким компанія дає своє ім'я, що привертає до себе увагу споживачів. Крім того, є споживачі, котрі сприймають компанії тільки на корпоративному рівні (інвестиційні брокери та аналітики, постачальники, утримувачі акцій та облігацій на ринку цінних паперів та ін.). Найбільшу увагу з боку виробників і споживачів привертають інноваційні товари.

Таким чином, можна визначити можливі шляхи розвитку успішних брендів українських виноробних компаній через:

- лінійні розширення, які дозволять врахувати нові короткострокові тенденції ринку, нові запити і підвищити візуалізацію бренду (враховування бренду міста, регіону; співпраця в сфері винного туризму і т.д.);

- інновації, які дозволяють підвищити цінність бренду для споживачів і покращити диференціацію бренду (відчутні і невідчутні переваги для споживача, наприклад, еко-бренди);

- трансформацію дистрибуції, що дасть додаткові можливості зробити бренд більш доступним для покупців, де б вони не знаходилися;

- репозиціонування, сучасні технології і засоби реклами або комунікацій, спрямовані на адаптацію цінності бренду до існуючих конкурентних умов.

Виділені напрямки будуть предметом подальших розробок.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаркуша О.М. Проблеми розвитку виноградарсько-виноробного підкомплексу України [Текст] / О. Гаркуша // Економіка АПК. – 2011. – № 11. – С. 3–5.
2. Элвуд А. Основы брендинга. 100 приемов повышения ценности товарной марки // Пер. з англ. / Издательство «Файр-пресс», 2003 год, с.17.
3. Ken Runkel and С. Brymer The Nature of Brand London Pre-mier Books. 1997 p
4. Аакер Д. Стратегия управления портфелем брендов / Пер. з англ. / Д. Аакер. – М.: Эксмо, 2008. – 320 с.
5. Аакер Д. Бренд-лідерство: нова концепція брендингу. / Д. Аакер, Е. Йохімштайлер – М.: Видавничий Дім Гребеннікова, 2003. – 380 с.
6. Саттон Д. Новая наука маркетинга. Маркетинговое управление предприятием / Д. Саттон, Т. Кляйн / Пер.с англ. – СПб.: „Изд. дом ПИТЕР”, 2004. – 240.
7. Третьяк В.П. Актив бренда: измерители, оценки (Часть 3)// virtass.ru: журнал «Отраслевые рынки» № 5-6 (18) (Сентябрь-Декабрь), 2008. URL: <http://www.virtass.ru/jshow.php?id=71>
8. Шевченко О. Л. Бренд-менеджмент : навч. посіб. / О. Л. Шевченко. — К.: КНЕУ, 2010. – 395 с.
9. Аметова Е. І. Динаміка ринку ігристих вин в Україні в умовах кризових явищ / Е. І. Аметова // Економіка Крима. – 2010. – № 2(31). – С. 23-27.
10. Державна служба статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. У 2014 український ринок вина ігристого та шампанського скоротився на 11,6%. – [Ел. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.harchovyk.com/ID/news/detail/3606>.
12. Директор ассоциации «Виноградари и виноделы Украины» С. Михайлечко: «Не думаю, что в ближайшее время мы увидим иностранные деньги в украинском виноградарстве». – [Ел. ресурс]. – Режим доступу : <http://ukranews.com/ru/interview/2015/12/09/679>.
13. TM "INKERMAN" - лидер рынка тихих вин Украины. – [Ел. ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.obozrevatel.com/economy/05746-tm-inkerman-lider-ryinka-tihih-vin-ukrainyi.htm>.

REFERENCES

1. Harkusha O.M. (2011). Problemy rozvytku vynogradars'ko-vynorobnoho pidkompleksu Ukrainy [The problems of development of grape and vinemaking sub-complex of Ukraine]. *Ekonomika APK – The Economy of agro-industrial complex*, 11, 3–5 [in Ukrainian].
2. Jellvud A. (2003). Osnovy brendinga. 100 priemov povysheniya cennosti tovarnoj marki [The basics of branding. 100 methods of enhancing the value of trademark]. Fair-press [in Russian].
3. Runkel K. & Brymer C. (1997). *The Nature of Brand*. London Pre-mier Books.
4. Aaker D. (2008). Strategija upravlenija portfelem brendov [The management strategy of brand portfolio]. Moscow: Jeksmo [in Russian].
5. Aaker D. & Jokhimshtajler E. (2003). Brend-liderstvo: nova kontseptsii brendynhu [Brand leadership – a new brand concept]. M.: Vydavnychyj Dim Hrebennikova [in Ukrainian].
6. Satton D. & Kljajn T. (2004). Novaja nauka marketinga. Marketingovoe upravlenie predprijatiem [A new science of marketing. Marketing management of the enterprise]. Saint Petersburg.: „Izd. dom PITER” [in Russian].
7. Tret'jak V.P. (2008). Aktiv brenda: izmeriteli, ocenki (Chast' 3) [The assets of brand: measurement and evaluation (Part 3)]. «Otraslevye rynki» - “Branch markets”, 5-6 (18). Retrieved from <http://www.virtass.ru/jshow.php?id=71> [in Russian].
8. Shevchenko O. L. (2010). Brend-menedzhment [Brand management]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
9. Ametova E. I. (2010). Dynamika rynku ihrystykh vyn v Ukraini v umovakh kryzovykh iavyshch [The dynamics of the market of sparkling wine in Ukraine under the conditions of crisis]. *Ekonomyka Kryma – The economy of Crimea*, 2(31), 23-27 [in Ukrainian].
10. Derzhavna sluzhba statyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
11. U 2014 ukrains'kyj rynek vyna ihrystoho ta shampans'koho skorotyvsia na 11,6% [In 2014 the Ukrainian market of sparkling wine and champagne dropped by 11.6%]. Retrieved from <http://www.harchovyk.com/ID/news/detail/3606> [in Ukrainian].
12. Direktor asociacii «Vinogradari i vinodely Ukrainy» S. Mihajlechko: «Ne dumaju, chto v blizhajshee vremja my uvidim inostranye den'gi v ukrainskom vinogradarstve» [The Director of the Association "Winegrowers and winemakers of Ukraine" S. Mihaylechko: "I do not think that we will see foreign money in Ukrainian viticulture in the near future"]. Retrieved from <http://ukranews.com/ru/interview/2015/12/09/679> [in Russian].
13. TM "INKERMAN" - lider rynka tihih vin Ukrainy [TM "INKERMAN" - the leader of the market of still wines in Ukraine]. Retrieved from <http://finance.obozrevatel.com/economy/05746-tm-inkerman-lider-ryinka-tihih-vin-ukrainyi.htm>. [in Russian].

Одержано 15.03.2016 р.

Ганечко І.Г., Афанасьєв К.М.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

В статті проведено аналіз тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні за останні роки. Зміни в області інновацій простежено за динамікою Глобального індексу інновацій, рейтингу найбільш інноваційних економік світу, індексу конкурентоспроможності, індексу економічної свободи та індексу легкості ведення бізнесу в Україні в порівнянні з іншими країнами світу. Визначено, що якість освіти та кваліфікації значною мірою впливають на економічний та соціальний розвиток країни в довгостроковій перспективі. Вказано на необхідність урядових ініціатив, які б сприяли збереженню високопрофесійного кадрового потенціалу. Проаналізовано вплив ряду дестабілізуючих чинників, які гальмують інноваційний розвиток в Україні.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інформаційні технології, конкурентоспроможність, економічна свобода, економіка знань.

Постановка проблеми. Інноваційний бізнес є одним з найбільш важливих чинників підтримки економіки, ключовим драйвером економічного зростання багатьох країн. Навіть кризові умови не здатні змінити пріоритети інноваційного розвитку в умовах глобалізації. Використання знань та інновацій як основних джерел економічних ресурсів дає можливість підняти економіку на новий рівень, який відповідав би сучасним цивілізаційним вимогам. Існує гостра потреба в змінах національної інноваційної системи, реалізація яких потребує створення державою спеціальних механізмів підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інноваційної діяльності розглядаються в роботах багатьох вітчизняних дослідників. Серед них: С.С. Арутюнян, Б.М. Данилишин, В.М. Гець, В.А. Гросул, В.І. Захарченко, А.І. Кредісов, А.В. Ключник, О.А. Мельниченко, Г.І. Мерніков, О.М. Стреліна, Т.М. Циганкова та інші.

Більшість авторів пов'язують інноваційний розвиток економіки з активізацією в цьому напрямі політики держави та вказують на необхідність його стимулювання. Стан інноваційної діяльності в Україні фахівці характеризують як кризовий, вказуючи на суттєвий розрив в порівнянні з промислово розвинутими країнами.

Протягом останніх двох років уряд звітує про окремі результати реалізації політики, спрямованої на підвищення інвестиційної

привабливості, захист конкуренції в підприємницькій діяльності, створення привабливого бізнес-клімату для підтримки інноваційного розвитку, проте реалії сьогодення не демонструють позитивних змін в цій сфері. В цьому зв'язку актуальним є дослідження останніх тенденцій та виявлення впливу основних індикаторів змін інноваційного розвитку України.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження тенденцій розвитку інноваційної діяльності в Україні, виявлення головних позитивних та дестабілізуючих чинників, що впливають на цей процес.

Опис основного матеріалу дослідження. Реальний сектор економіки має гостру потребу у впровадженні нововведень, від цього залежить життєздатність та конкурентоспроможність підприємств на ринку.

Базою для інновацій та фактором розвитку будь-якого бізнесу є інформаційні технології, вони формують нові підходи до розробки стратегії та прийняття управлінських рішень. Незважаючи на значні перешкоди, які сьогодні супроводжують ведення будь-якого бізнесу в Україні, ІТ-індустрія розвивається, демонструючи зростання галузі на 30-35% в рік [1]. Однак до показників світових лідерів, як США, Індії та інших країн, Україні ще далеко.

За даними глобального дослідження Ukraine High Tech Reporte в Україні працює більше 1000 ІТ-компаній, функціонує більше 100 R&D-центрів. Особливістю діяльності є те, що переважна більшість розробників (близько 90%) орієнтована на аутсорсинг, отже внутрішній ринок оцінюється приблизно в 10%. Так, в 2014 році ємність ринку програмного забезпечення (ПЗ) на експорт перевищила \$700 млн в цій галузі працювало близько 65 тис. чоловік. Частка ІТ-послуг складає близько 4% експорту країни [2].

© Ганечко Ірина Григорівна, к.е.н., доцент кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет, тел.: +380672521440, e-mail: iganechko@gmail.com

Афанасьєв Костянтин Михайлович, к.е.н., старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет, тел.: +380972407512, e-mail: sinefmind@gmail.com

Поряд з цим відбувається незначне скорочення темпів росту експорту послуг з розробки програмного забезпечення, наприклад, в 2015 році вони зменшилися до 5%, тоді як в минулі роки таке скорочення складало 20-25%. Негативною тенденцією є скорочення внутрішнього українського ІТ-ринку, темпи падіння якого за даними компанії IDC в 2014 році склали близько 45-50% [3]. Незважаючи на те, що інноваційні проекти українських компаній своєю масштабністю та бюджетом поступаються проектам Європи, США, Росії та Азії, Україна займає четверте місце в світі по кількості сертифікованих ІТ-спеціалістів і третє в Європі за обсягами створення аутсорсингових програм. Проте вітчизняний ІТ-аутсорсинг переважно спрямований на зовнішні ринки, більше 80% всіх аутсорсингових ІТ-компаній України працюють на зовнішні ринки (офшорний аутсорсинг). Важливим завданням у сфері ІТ-аутсорсингу є забезпечення розвитку вітчизняного ринку ІТ-аутсорсингу (локального аутсорсингу).

Зміни інноваційної політики можуть бути простежені за динамікою Глобального індексу інновацій (the Global Innovation Index), що складається Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (WIPO), Корнелльським університетом (Cornell

University) та міжнародною бізнес-школою INSTEAD. Він враховує 79 показників та визначає рівень ефективності інноваційної політики для різних країн світу. В 2015 р. наша держава посіла 64 місце серед 141 країни світу. Динаміка позицій України в даному рейтингу за останні роки суттєво не змінилася (табл. 1). Окремі показники України в 2015 році виглядають наступним чином [4] : людський капітал та дослідження (11 позиція); освіта (33 позиція); бізнес-середовище (30 позиція); нематеріальні активи (30 позиція); працівники розумової праці (13 позиція).

Як показує світовий досвід, сьогодні темпи інноваційного розвитку значною мірою визначаються рівнем підготовки та кваліфікованістю працівників усіх рівнів. Показовим є той факт, що за критерієм «освіта працівників» Україна зайняла 5 місце за результатами глобального дослідження Ukraine High Tech Reporte, а в Центральній та Східній Європі наша держава посідає перше місце в рейтингу за кількістю випускників, які виходять на ринок праці: щорічно зі 150 000 випускників близько 15 000 студентів – випускники спеціальності «інформаційні технології» [2].

В таблиці 1 відображено динаміку позицій України в рейтингах.

Таблиця 1

Динаміка позицій України в рейтингах [4]

№ за п.	Показники	Місце України		
		2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Глобальний індекс інновацій (всього -141 країна)	71	63	64
2	Найбільш інноваційні економіки світу (всього - 84 країни в 2015 р.)	49	33	41
3	Індекс конкурентоспроможності (всього -140 країн)	88	76	79
4	Індекс економічної свободи (всього -178 країн)	161	155	162
5	Індекс легкості ведення бізнесу (всього -189 країн)	112	96	83

Рейтинг найбільш інноваційних економік також проводить міжнародне агентство Bloomberg Rankings, в даному рейтингу в 2015 році Україна посіла 41 місце із загальним показником 56,77 пункту [5]. Незважаючи на те, що Україна ввійшла до списку топ-50, порівняно з попереднім роком рейтинг знизився на вісім позицій. Ще одним негативним моментом є те, що за критерієм «продуктивність праці» Україна займає 50-те місце.

Наявність вищої освіти не є головним чинником інноваційного розвитку, проте з точки зору вітчизняних підприємців недостатня кваліфікація працівників не перешкоджає веденню бізнесу в Україні. Це підтверджується результатами досліджень ЄБРР та Світового банку «Діловий клімат та результати діяльності підприємств» (BEEPS): менше 5% опитаних вказали низьку кваліфікацію як проблему бізнес-діяльності в Україні [6].

У відповідності до результатів Звіту про глобальну конкурентоспроможність (версія Всесвітнього економічного Форуму 2014-2015pp.), тільки 0,8% респондентів зазначили, що відсутність кваліфікованого персоналу є суттєвою проблемою для ведення бізнесу в Україні. В аналогічному звіті за 2008-2009 рр. ця частка складала 3,4% [7].

В спільній доповіді дослідження BEEPS-V зазначено, що причини таких змін між двома періодами дослідження пов'язані не з підвищенням якості освіти, а з глобальною фінансовою кризою, яка розширила доступ до кваліфікованих працівників завдяки таким основним каналам [6]:

- зниження попиту на кваліфікований персонал з боку підприємств, які відмовилися від розширення або навіть скоротили обсяги своєї діяльності;

- зростання безробіття внаслідок скорочення кількості персоналу на підприємствах або закриття бізнесу, що призвело до зростання кількості кваліфікованих робітників на ринку праці;

- зменшення кількості кваліфікованих працівників, які виїжджали за кордон, та/ або збільшення тих, що поверталися назад через погіршення економічної ситуації за кордоном та покращення на батьківщині.

Інформаційні технології спонукають інноваційний розвиток країни. Зазначимо, що для України характерним є те, що значна кількість успішних українських команд розробників після вдалих угод покидає батьківщину, а створені продукти, як правило, патентують в США або в інших країнах, що зацікавлені в залученні кваліфікованих технічних кадрів. В 2016 році Фонд Brain Basket запускає в Україні програму Technology Nation, в рамках якої на основі безкоштовних курсів Гарвардського та Стенфордського університетів проходять безкоштовні курси з програмування у форматі blended learning (змішане навчання). На вітчизняних спеціалістів розраховують не тільки в США та Європі. Прогнози аналітичної доповіді по економіці Казахстану в 2015 році містять інформацію про залучення кваліфікованих технічних кадрів з Росії та України, що «...дасть імпульс до підвищення конкуренції на ринку праці, росту кваліфікації вітчизняних кадрів, появи нових технічних спеціальностей, підвищенню науково-технологічного рівня країни...» [8].

Курс України на євроінтеграцію, спільна візова політика можуть прискорити процес відтоку її інтелектуального капіталу, тому мають бути створені умови, які б сприяли збереженню високопрофесійного кадрового потенціалу в межах країни та умови для повернення на батьківщину фахівців з-за кордону.

В сучасному світі економіки знань не можна недооцінювати роль освіти та кваліфікації. Рівень освіти є одним із найбільш важливих чинників економічного та соціального розвитку країни в довгостроковій перспективі, запорукою її конкурентоспроможності.

Тенденції інноваційного розвитку та конкурентоспроможності України за три останні роки є подібними. За глобальним індексом конкурентоспроможності Україна посіла в 2015 році 79 місце із 140 країн, що на 3 пункти гірше від попереднього року. Нагадаємо, що десять років тому Україна була на 84 позиції зі 102 країн, ситуація за десятиліття суттєво змінилася [4].

Найнижчі рейтинги країна має за такими показниками: стійкість банків (140 серед 140 країн); ефективність антимонопольної полі-

тики (136); макроекономічне середовище (134); захист міноритарних акціонерів (134); марнотратність державних видатків (134); втрати бізнесу через загрози тероризму (133); юридична незалежність (132 місце); якість доріг (132).

Позитивною тенденцією є те, що за показниками блоку «Інновації», які враховуються при оцінці глобального індексу конкурентоспроможності, Україна має хороші результати, що свідчить про високий інноваційний потенціал. Результати дослідження 140 країн світу показали наступні позиції України: наявність наукових та інженерних кадрів (29 місце); якість науково-дослідних закладів (43); кількість патентів на винаходи (50).

При цьому не враховується якість та ефективність діяльності, професіоналізм фахівців та практична необхідність винаходів. За здобуттям вищої освіти та професійною підготовкою Україна посідає 34 місце [4].

Негативний вплив на розвиток країни мають недосконалі державна грошово-кредитна політика, антимонопольна політика, слабким місцем є захист прав власності, розпорядження державними коштами, результати проведення економічних реформ в країні.

З нашої точки зору показовим індикатором розвитку інноваційної діяльності (та не тільки її) є рівень економічної свободи. В 2015 році Україна за рівнем економічної свободи зайняла 162 місце (в рейтингу 178 країн), погіршивши показник на сім пунктів порівняно з 2014 роком [4].

За показником «оподаткування» Україна має низький рейтинг, займаючи 107-ме місце зі 189 країн, що й не дивно, адже в середньому на рік на підготовку, подання звітності та сплату основних податків підприємств витрачає 350 год. [9].

Важливим для розвитку інновацій та інвестицій є показник ефективності регулювання, який включає такі компоненти: свободу бізнесу (легкість відкриття та ведення бізнесу), свободу праці (легкість найму та звільнення, гнучкість ринку праці), індекс валютної свободи (враховує інфляцію та контроль цін).

Індекс свободи бізнесу в Україні, починаючи з 2009 року, зростає. Порівняно з 2013 роком Україна піднялася на 29 позицій та відповідно до рейтингу Doing Business – 2016 вона посіла 83 місце серед 189 країн світу. В даному рейтингу Україна знаходиться між Саудівською Аравією – 82 місце та Брунеєм - 84 місце [9].

Порівняльний аналіз окремих показників, які характеризують легкість ведення бізнесу в Україні та в сусідніх країнах, наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Легкість ведення бізнесу в Україні в порівнянні з сусідніми країнами [9]

	Україна	Польща	Греція	Болгарія	Білорусь	Словаччина
Працевдатне населення, млн чол.	22	18,5	5,3	2,5	4,5	2,7
Легкість ведення бізнесу (зі 189 країн)	83	25	36	38	44	29
Легкість реєстрації бізнесу (зі 189 країн)	30	85	93	52	12	68
Вартість проживання (Нью-Йорк =100)	19	25	27	21	29	29
Рівень знань англійської мови	середній	дуже високий	високий	відсутні дані	відсутні дані	середній

Незважаючи на позитивну тенденцію щодо ведення бізнес-діяльності, Україна суттєво відстає за даним показником від сусідніх країн, в тому числі, від Білорусі, яка займає 44 місце в рейтингу. Звісно, зареєструвати компанію стало значно легше: скорочено терміни та процедуру реєстрації бізнесу, ліквідовано реєстраційні збори. В результаті за індикатором «реєстрація підприємства» Україна піднялася на 40 позицій (із 70 місця до 30-го серед 189 країн), що є дуже хорошим показником. Він кращий, ніж у всіх наведених в таблиці 2 сусідніх країнах, крім Білорусі (12) [9].

Що стосується свободи праці, то регулювання ринку праці в Україні не достатньо лібералізоване, хоча за рейтингом Doing Business значні переваги України пов'язані саме з наявністю розвиненого ринку праці, наявністю достатньої кількості фахівців інженерних спеціальностей та невисоким рівнем оплати праці. Крім того, Україна є однією з найдешевших країн за індексом вартості життя Numbeo.

Ще одним компонентом індексу економічної свободи є відкритість ринків, що включає такі під-індекси: фінансову свободу (характеризується ступенем незалежності центрального банку, рівнем впливу уряду на банківський сектор), інвестиційну свободу (рівень захисту прав інвесторів), торгову свободу (враховує наявність тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі).

Події останніх півтора року свідчать про неефективну політику Нацбанку. За класифікацією МВФ, поточна банківська криза в Україні є системною та має ознаки потрійної фінансової кризи - одночасно банківської, валютної та боргової. Відсутність скоординованої роботи Нацбанку з урядом призвела до значних втрат гривневих депозитів (за десять місяців 2015 року - понад 21,4 млрд грн), впливу валютних вкладів (31,6%), згорання кредитування реального сектора, банкрутства третини банків [10].

Інвестиційна свобода в Україні залишається на низькому рівні, незважаючи на окремі кроки

уряду щодо удосконалення інвестиційного законодавства (затвердження концепції Державної цільової програми формування позитивного міжнародного іміджу України, прийняття Закону України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» [11], створення Національної інвестиційної Ради при Президентові України, які не призвели до суттєвого покращення інвестиційного середовища в країні.

Свобода торгівлі поступово зростає, оскільки Україна реалізує свої зобов'язання в рамках СОТ. Крім того, з 1 січня 2016 року набула чинності Угода про зону вільної торгівлі України з ЄС, що повинно сприяти оздоровленню структури національної економіки. Проте в 2015 році як експорт, так і імпорт товарів і послуг знизився більше ніж на третину. В товарній структурі експорту країни переважає сировина, ціни на яку на світовому ринку падають. Проблемним питанням також є відкриття нових ринків збуту української продукції.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Україна характеризується високим інноваційним потенціалом, який формується за рахунок інтелектуальних ресурсів держави. Дослідження показало, що в 2015 році позиції України в світових рейтингах, які характеризують інноваційний розвиток країни, порівняно з попереднім роком погіршилися. Знизилися позиції по рівню конкурентоспроможності та економічної свободи, що також впливає на інноваційний потенціал країни. Позитивну динаміку має критерій легкості ведення бізнес-діяльності, що в цілому не виправляє економічну ситуацію в країні.

Що стосується головних дестабілізуючих факторів інноваційного розвитку, то це політико-економічні та політико-правові чинники. Основні проблеми інноваційного розвитку пов'язані з відсутністю засобів стимулювання такого розвитку з боку держави; дестабілізацією банківської системи; неефективною державною регулятивною політикою; відсутністю належного правового захисту інтелектуальної власності;

нестабільністю податкової системи. Суттєвою та незмінною протягом десятиліть залишається проблема корупції в Україні, прийняті закони не дали відчутних результатів в антикорупційній боротьбі.

В зв'язку з цим, ретельного дослідження потребує сформована законодавча база, яка регулює інноваційну діяльність в Україні, а також розробка пропозицій щодо впровадження на законодавчому рівні інструментів стимулювання інноваційного розвитку. Підвищення результативності інновацій неможливе без ґрунтовно розробленої та ефективно функціонуючої системи їх

комерціалізації, тому даний аспект проблеми також потребує дослідження.

Крім того, вважаємо, що необхідним є вивчення якості підприємницької освіти в Україні та формулювання на цій основі рекомендацій щодо підвищення рівня підготовки студентів, що впливає на інноваційність бізнесу.

Подальші дослідження мають бути пов'язані із вивченням досвіду успішного розвитку підприємницьких екосистем розвинутих країн світу, таких як США, Південна Корея, Ізраїль, Сінгапур, та його використання для впровадження сучасної екосистеми бізнесу в Україні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інвестиції в українські ІТ-проекти - міфи і реальність [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.imena.ua/blog/investments-for-ua-it-startups/>.
2. Глобальне дослідження Ukraine High Tech Reporte. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf.
3. IDC - сайт компанії [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://idcukraine.com/ru/>.
4. Вісник. Україна у світових рейтингах. - №45 від 01.12.2015 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/print/model/pubs/id/9160>.
5. Global Innovation Index Bloomberg Rankings [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://images.businessweek.com>.
6. BEEPS V Report [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://ebrd-beeps.com/reports/beeps_v_report/.
7. World Economic Forum. Ukraine [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=UKR>.
8. Экономика Казахстана в 2015 году: ожидания и прогнозы. Аналитический доклад [Електронний ресурс]. - Режим доступу: - <http://forbes.kz/>.
9. Група Світового Банку [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
10. Акімова І., Комаров В. Банки України: як вибратися з петлі недовіри / І. Акімова, В. Комаров // Дзеркало тижня: укр. тижневик. - 2015. - 11 грудня, №48 [Електронний ресурс]. - http://gazeta.dt.ua/macrolevel/banki-ukrayini-yak-vibratisya-z-petli-nedoviri-vihid-iz-bankivskoyi-krizi-yak-rozirvati-kolo-nedoviri_.html.
11. Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проєктів за принципом «єдиного вікна» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2623-17>.

REFERENCES

1. Investitsii v ukrainkie IT-proekty - mify i real'nost' [Investment in the Ukrainian IT-projects - Myths and Reality]. (n.d.). imena.ua. Retrieved from <http://www.imena.ua/blog/investments-for-ua-it-startups/> [in Ukrainian].
2. Global'ne doslidzhennya Ukraine High Tech Reporte. [Global survey of Ukraine: High Tech Report]. (n.d.). uadn.net. Retrieved from http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf [in Ukrainian].
3. IDC - sayt kompanii [Site of IDC company]. idcukraine.com.ru. Retrieved from <http://idcukraine.com/ru/> [in Ukrainian].
4. Visnik. Ukraina u svitovikh reytingakh. (2015). [Bulletin. Ukraine in the world rankings]. (45). www.visnuk.com.ua. Retrieved from <http://www.visnuk.com.ua/ua/print/model/pubs/id/9160> [in Ukrainian].
5. Global Innovation Index Bloomberg Rankings. (n.d.). images.businessweek.com. Retrieved from <http://images.businessweek.com> [in Ukrainian].
6. BEEPS V Report. (n.d.). ebrd-beeps.com. Retrieved from http://ebrd-beeps.com/reports/beeps_v_report/ [in Ukrainian].
7. World Economic Forum. Ukraine. (n.d.). reports.weforum.org. Retrieved from: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/economies/#economy=UKR> [in Ukrainian].
8. Ekonomika Kazakhstana v 2015 godu: ozhidaniya i prognozy. Analiticheskiy doklad [Kazakhstan's economy in 2015: expectations and forecasts. Analytic report]. (n.d.). forbes.kz. Retrieved from <http://forbes.kz/> [in Kazakhstan].
9. Grupa Svitovogo Banku [The World Bank Group]. (n.d.). doingbusiness.org. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine> [in Ukrainian].
10. Akimova I., Komarov V. (2015). Banki Ukraïni: yak vibratisya z petli nedoviri [Banks of Ukraine: how to get out of the loop of distrust]. Dzerkalo tizhnya : ukr. tizhnevnik. (48). Retrieved from http://gazeta.dt.ua/macrolevel/banki-ukrayini-yak-vibratisya-z-petli-nedoviri-vihid-iz-bankivskoyi-krizi-yak-rozirvati-kolo-nedoviri_.html [in Ukrainian].
11. Zakon Ukrainy «Pro pidgotovku ta realizatsiyu investitsiy nih proektiv za printsipom «Edinogo v kna» [The Law of Ukraine «On the preparation and implementation of investment projects on a "single window"»]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2623-17> [in Ukrainian].

Дзюба Т.А.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

В теперішній час дедалі більшої актуальності набуває питання аналізу динаміки фінансового стану підприємства. Саме стійкий фінансовий стан промислових підприємств є передумовою добробуту працівників підприємства, своєчасного і в повному обсязі виконання бюджету, стабілізації економіки країни загалом. Фінансовий стан обумовлює конкурентоспроможність підприємства, його здатність підтримувати досягнутий рівень виробничої потужності. Будь-яке сучасне підприємство, функціонуючи в жорстких умовах ринкової економіки, може зіткнутися з проблемою різкого погіршення фінансової ситуації чи навіть банкрутства. У статті здійснюється аналіз фінансового стану підприємств машинобудування на прикладі окремих підприємств Хмельницької області. Проведений аналіз показав, що фінансово-економічні результати на підприємствах, обраних для аналізу, з кожним роком змінювались в гіршу сторону. Таким чином, запропоновано перелік заходів для покращення фінансової діяльності підприємств машинобудування.

Ключові слова: фінансовий стан, актив та пасив підприємства, необоротні активи, оборотні активи, власний капітал, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання.

Постановка проблеми. Проблема аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки залишається актуальною за будь-яких умов господарювання, оскільки, з одного боку, дане поняття є результатом діяльності підприємства, тобто його досягненням, а з іншого – визначає передумови його розвитку. Однією з найвищих цілей проведення оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва з метою аналізу ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Потребу такого аналізу можна пояснити, насамперед, тим, що досить часто підприємства не здатні правильно оцінити свій фінансовий стан, що в майбутньому створює серйозні перешкоди для їх ефективних платоспроможності та кредитоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки фінансового стану підприємства присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, О. Білоуса, А. Воронкова, А. Герасимова, Е. Іоніна, С. Єрохіна, Е. Камишнікова, О. Кузьміна, І. Павленка, А. Поддєрьогіна, Т. Косової, Р. Слав'юка, А. Шеремета, І. Бланка, Г. Савицької, В. Бернса, Є. Брігхема, Р. Найта та інших. Незважаючи на це, невирішеними залишається низка проблем, зокрема визначення необхідних показників для проведення обґрунтованого та достовірного аналізу машинобудівних підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз фінансового стану машинобудівних

підприємств на прикладі окремих підприємств Хмельниччини.

Опис основного матеріалу дослідження. Фінансовий стан є однією із найважливіших характеристик діяльності будь-якого підприємства. Тому метою аналізу фінансового стану підприємства є пошук резервів та шляхів підвищення рентабельності виробничо-збутової та господарської діяльності, підвищення його платоспроможності як основи стабільної роботи підприємства та можливості виконання ним зобов'язань перед бюджетами, банками, кредиторами та іншими установами [1, с. 215].

Головною метою фінансової діяльності підприємства є отримання прибутків шляхом збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, нарощування власного капіталу та забезпечення стійкого фінансового стану. Для цього необхідно постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність підприємства, а також оптимальну структуру активу та пасиву балансу [2, с. 116].

Найбільш доцільно починати аналіз фінансового стану з вивчення джерел формування та розміщення капіталу підприємства, оцінювання якості управління його активами та пасивами [3, с. 55].

Аналіз фінансового стану підприємств машинобудування проведено на прикладі окремих підприємств Хмельницької області, а саме: ПАТ «Термопластавтомат», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш», ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат» та ПАТ «Завод «Темп». Першим етапом аналізу фінансового стану підприємств є оцінка обсягу та структури майна. Майно підприємств відображається в активі балансу підприємства, аналіз котрого представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз обсягу структури та динаміки майна окремих підприємств машинобудування
станом на 01.01. поточного року, тис. грн. *

Стаття	Роки	Підприємство				
		ПАТ «Кам'янець-Подільськийавтомобілів»	ПАТ «Тернопільавтомобілів»	ПАТ «Кам'янець-Подільськиймаш»	ПАТ «Завод «Темп»	ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»
1. Необоротні активи	2013	15403	9034	1854	16153	99179
	2014	282895	7439	1706	14377	92958
	2015	241799	6135	1541	16140	89382
	2016	189746	3652	1387	15679	88166
	Темп зростання 2016/2013, %	1231,9	40,4	74,8	97,1	88,9
1.1. Нематеріальні активи	2013	773	28	159	6382	7380
	2014	48	0	159	5547	5630
	2015	162	0	159	5093	3011
	2016	165	0	159	4148	2843
	Темп зростання 2016/2013, %	21,3	0	100,0	60,0	38,5
1.2. Основні засоби	2013	12771	8347	1695	9771	91549
	2014	12110	6800	1547	8830	87131
	2015	11473	5496	1382	11008	83632
	2016	10708	3013	1228	11322	82584
	Темп зростання 2016/2013, %	83,8	36,1	72,4	115,9	90,2
1.3. Довгострокові фінансові інвестиції	2013	1859	659	0	0	250
	2014	270737	639	0	0	197
	2015	230164	639	0	39	2739
	2016	178873	639	0	209	2739
	Темп зростання 2016/2013, %	9622,0	100,0	0	0	1095,5
2. Оборотні активи	2013	312109	5024	6610	17212	37612
	2014	99285	5096	2226	21778	47889
	2015	95768	4451	2352	20275	33434
	2016	56367	989	2447	28376	25754
	Темп зростання 2016/2013, %	18,1	19,7	37,0	164,9	68,5
2.1. Матеріальні оборотні засоби	2013	4805	4264	6353	8461	22339
	2014	6762	3335	1921	12333	35521
	2015	14096	2763	2121	13209	25296
	2016	13308	800	2214	18976	21537
	Темп зростання 2016/2013, %	277,0	18,8	34,8	224,3	96,4
2.2. Дебіторська заборгованість	2013	307255	660	212	8074	14344
	2014	92412	1752	304	5396	11965
	2015	81660	1675	231	6307	8108
	2016	43058	148	231	8815	3815
	Темп зростання 2016/2013, %	14,0	22,4	109,0	109,2	26,6
2.3. Грошові активи	2013	49	100	45	677	929
	2014	111	9	1	4049	403
	2015	12	13	0	759	30
	2016	1	41	2	585	402
	Темп зростання 2016/2013, %	2,0	41,0	4,4	86,4	43,3

* Розроблено автором за даними фінансової звітності

З табл. 1 видно, що необоротні активи підприємства складаються з нематеріальних активів та основних засобів. За період з 01.01.

2013–2016 рр. на усіх підприємствах необоротні активи мали тенденцію до зменшення за виключенням ПАТ «Кам'янець-

Подільськавтоагрегат», де на початку 2013 р. структура необоротних активів була найнижчою і становила 15403 тис. грн у порівнянні із показником 01.01.2016 р., який становив 189746 тис. грн.

Незважаючи на зменшення необоротних активів на підприємствах, структура оборотних активів характеризується зменшенням на усіх підприємствах за виключенням ПАТ «Завод «Темп», де за останніх п'ять років відбувалось їх поступове зростання. До їх складу варто віднести матеріальні оборотні засоби, грошові активи та їх еквіваленти, а також дебіторську заборгованість. Збільшення оборотних активів на ПАТ «Завод «Темп» є негативним, оскільки грошові кошти в такому випадку не спрямовуються на розширення виробництва.

Загальний обсяг майна на ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат» на початку 2013 року

становив 327512 тис. грн, а на 01.01.2016 року він становив 246113 тис. грн. В свою чергу, на ПАТ «Термопластавтомат» у 2013 році цей показник становив 14058 тис. грн і на період 01.01. 2016 року зменшився на 9417 тис. грн; на ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш» у 2013 році – 8464 тис. грн і зменшився на 4630 тис. грн у 2016 році відповідно; на ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» у 2013 році показник становив 136791 тис. грн і зменшився на 22871 тис. грн у відповідності до 01.01.2016 року; на ПАТ «Завод «Темп» на початку 2013 року – 33365 тис. грн, а на період 01.01. 2016 року цей показник збільшився до 44055 тис. грн.

Наступним кроком аналізу фінансового стану підприємства є оцінка обсягу, структури та динаміки основного капіталу підприємств, що аналізуються (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз обсягу, структури та динаміки капіталу окремих підприємств машинобудування станом на 01.01. поточного року, тис. грн. *

Стаття	Роки	Підприємство				
		ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат»	ПАТ «Термопластавтомат»	ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш»	ПАТ «Завод «Темп»	ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»
1. Власний капітал	2013	11542	3013	5325	20504	70990
	2014	6188	1739	635	22432	68903
	2015	1683	239	132	24312	58399
	2016	-2051	266	-454	22638	58340
	Темпи приросту 2016/ 2013	-13593	2747	-5779	2134	82,2
2. Довгострокові зобов'язання	2013	23700	2210	0	10572	20179
	2014	119731	3303	0	10572	24305
	2015	23700	2121	0	7601	39150
	2016	23700	960	0	1542	44697
	Темпи приросту 2016/ 2013	0	-1250	0	-9030	221,5
3. Поточні зобов'язання	2013	292269	8835	3143	2293	46049
	2014	256259	7119	3297	3020	47694
	2015	305134	8226	3761	4502	25267
	2016	217808	3415	4288	19875	10883
	Темпи приросту 2016/ 2013	-74461	-5420	1145	17582	23,6

* Розроблено автором на основі фінансової звітності підприємств

За даними табл. 2 можна дійти висновку, що капітал підприємства складається із власного капіталу та зобов'язань підприємства. За виключенням ПАТ «Завод «Темп», де власний капітал поступово збільшувався за останні п'ять років, на інших підприємствах він поступово зменшувався, а на ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат» та ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш» взагалі характеризувався від'ємними показниками станом на 01.01.2016

року, що свідчить про неплатоспроможність підприємств, що досліджувались. В свою чергу, ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат» характеризується незмінністю показника довгострокових зобов'язань – 23700 тис. грн, за виключенням 2014 року, коли цей показник становив 119731 тис. грн. В свою чергу, на ПАТ «Термопластавтомат» та ПАТ «Завод «Темп» цей показник характеризувався поступовим скороченням, в той час як на

ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» даний показник збільшився майже вдвічі за період, що досліджувався. На ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш» довгострокових зобов'язань взагалі не існувало. Варто зауважити, що збільшення довгострокових зобов'язань для підприємства є негативним фактором. Разом з тим, поточні зобов'язання на ПАТ «Кам'янець-Подільськавтоагрегат», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» та ПАТ «Термопластавтомат» за період, що аналізується, характеризуються поступовим скороченням. В свою чергу, на ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш» цей показник зріс на 1145 тис. грн із 01.01.2013 по 01.01.2016 роки. Водночас на ПАТ «Завод «Темп» поточні зобов'язання, що становили 2293 тис. грн на початку 2013 року зросли аж до 19875 тис. грн станом на 01.01.2016 р.

Зменшення поточних зобов'язань є негативним фактором для підприємств, що свідчить про неможливість залучення додаткових коштів [4, с.195]. В умовах забезпечення нормального фінансування господарської діяльності підприємств необхідним є використання не тільки власних та позикових коштів, а й залучених, що робить підприємство більш стійким до зовнішніх змін [5, с. 65]. Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду, виробництва і розробки нових видів продукції, продажу деяких застарілих основних фондів. Покращенню фінансового стану підприємств сприятиме зниження собівартості

продукції, що дозволить підприємству бути конкурентоспроможним на ринку збуту. Це можливо за рахунок впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, що забезпечує рентабельність власного капіталу. Таким чином, фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження, можна зробити висновки, що фінансово-економічні результати на підприємствах, обраних для аналізу, з кожним роком змінювались в гіршу сторону. Серед показників, які вказують на ефективність роботи підприємства, найкращими за період, що аналізується, володіло ПАТ «Завод «Темп». Недостатня кількість високоліквідних коштів призводить до того, що підприємства втрачають платоспроможність, що в свою чергу знижує їх конкурентоспроможність.

Тому для забезпечення фінансової стійкості необхідно не лише усунути деформації, викликані як недоліками господарської діяльності підприємств, так і прорахунками економічної політики держави, а й створити передумови для зміцнення фінансів підприємств шляхом запровадження сучасних механізмів управління фінансами.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічний аналіз діяльності підприємства. Навч. посіб. За ред. Савицької Г.В. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
2. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Р. А. Слав'юк. – К. : ЦУЛ, 2002. – 460 с.
3. Серебренников Г. Г. Предварительная экспертиза финансовой устойчивости предприятия / Г.Г. Серебренников // Организатор производства. – 2010. – № 2. – С. 54-56.
4. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підруч. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк. – К. : КНТЕУ, 2006. – 491 с.
5. Косова Т.Д. Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом: моногр. / Т.Д. Косова; ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 338 с.

REFERENCES

1. Savytska, H.V (2004), Ekonomichnyy analiz diyalnosti pidpryyemstva [Economic analysis of enterprise activity]. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
2. Slav'yuk, R. A. (2002), Finansy pidpryyemstv [Finance of enterprises]. Kyiv: TsUL [in Ukrainian].
3. Serebrennikov, G.G. (2010), Predvaritelnaya ekspertiza finansovoy ustoychivosti predpriyatiya [The preliminary examination of financial stability]. Organizator proizvodstva – Production organizer, 2, 54– 56. [in Russian].
4. Poddyer'ohin, A.M., Bilyk, M.D., Buryak, L.D (2006), Finansy pidpryyemstv [Finance of enterprises]. Kyiv: KNTEU [in Ukrainian].
5. Kosova, T.D. (2008), Finansovi instytuty v systemi upravlinnia investytsiinym protsesom [Financial institutions in the investment process management system]. Donetsk: DonNUET imeni Mykhaila Tuhana-Baranovskoho [in Ukrainian].

Одержано 05.02.2016 р.

Дідик А.М.

ПАРАМЕТРИ ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХНЬОГО ПОЛІКРИТЕРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті виокремлено, систематизовано та надано змістову характеристику параметрам оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств у контексті забезпечення їхнього полікритеріального розвитку. У перелік таких параметрів включено платників податків, об'єкти і бази оподаткування, ставки податків, порядок обчислення податків, податкові періоди, строки та порядок сплати податків та дати виникнення податкового зобов'язання.

Ключові слова: оцінювання, параметр, податкова конкурентоспроможність, розвиток, полікритеріальний розвиток.

Постановка проблеми. Динамічність середовища функціонування, загострення конкурентної боротьби, глобалізаційні процеси та інші обставини зумовлюють необхідність використання підприємствами різних інструментів забезпечення свого полікритеріального розвитку, одними із яких є податкові важелі. Попри те слід констатувати, що в Україні цій проблемі через низку обставин не приділяють належної уваги. Вітчизняні підприємці трактують податкове середовище здебільшого з боку існуючих і потенційних загроз, а не з позиції можливостей, які також (як й інші можливості зовнішнього середовища) можна використовувати, обираючи ту чи іншу податкову альтернативу.

У попередніх публікаціях автора доведено важливість і необхідність використання поняття «податкова конкурентоспроможність підприємства» для ідентифікування «розриву» між фактичним станом податкової системи підприємства та ринковим податковим середовищем або, іншими словами, про відповідність такої системи можливостям, які надані зовнішнім середовищем. Разом з тим потребують подальшого розвитку положення щодо ідентифікування параметрів оцінювання такої конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження стану та параметрів податкової системи підприємства та її окремих елементів не є новою у вітчизняній та іноземній науковій літературі. Так, відомими є напрацювання у сфері податкової безпеки суб'єктів господарської діяльності М.І. Виклюка, В.В. Гресика [2], Ю.В. Іванова, Ю.В. Бережної [5], Ю.М. Полонської [8], А.І. Кривцова [6],

М.М. Фролової [9] та багатьох інших. У роботі А.В. Ломейка [7] використовуються поняття податкових ризиків, податкового планування, податкового ризик-менеджменту та податкового контролю. Серед інших понять зазначеної сфери слід виокремити поняття податкового адміністрування [1], аудиту податкових ризиків [6], податкової дисципліни [9] тощо. Усі ці положення є вхідною інформаційною базою для ідентифікування параметрів оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств у контексті забезпечення їхнього полікритеріального розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виокремлення, систематизація та надання змістової характеристики параметрам оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств у контексті забезпечення їхнього полікритеріального розвитку.

Опис основного матеріалу дослідження. Розглядаючи проблему вибору параметрів оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства, слід зауважити, що це повинні бути параметри, які можна порівняти з аналогічними параметрами зовнішнього податкового середовища. В обґрунтованому автором трактуванні поняття «податкова конкурентоспроможність підприємства» використано також поняття – «податкова система підприємства». Як відомо з теорії систем, у широкому розумінні система є сукупністю різних елементів, які взаємодіють між собою. Відтак, на підставі огляду й узагальнення літературних джерел [1-2; 5-7; 9] у перелік елементів податкової системи підприємства слід включати його податкову політику, податкове планування і його методи, прогнозування податків та зборів, корпоративний податковий менеджмент, податковий ризик-менеджмент, адміністрування податків, порядок визначення податкових зобов'язань, податковий облік, управління податковим боргом, податкове контролювання,

© Дідик Андрій Миколайович, к.е.н., здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, тел.: +380322582210, e-mail: Andrii.M.Didyk@gmail.com

внутрішній податковий аудит тощо. Не слід забувати і про відповідних посадових осіб, що управляють податковими процесами на підприємстві, а також їхнє ресурсне забезпечення. Очевидно, що ці всі елементи можуть бути параметрами порівняння лише за умови, коли базою такого порівняння є податкова система іншого підприємства-конкурента або (що також часто враховується під час оцінювання конкурентоспроможності товарів) т. зв. «ідеального конкурента». У нашому ж випадку усі такі параметри не можуть бути базою порівняння, адже за основу беруться можливості зовнішнього податкового середовища, тобто т. зв. максимально можливі можливості, надані чинним законодавством. Це закладено в авторському трактуванні поняття «податкова конкурентоспроможність підприємства» і саме це визначає добір найрепрезентативніших параметрів та відповідних їм показників порівняння, які б відповідали цілям оцінювання такої конкурентоспроможності.

Під час ідентифікування параметрів оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства слід враховувати обґрунтовані теорією і практикою положення [3, с. 27; 10, с. 196] про те, що такі параметри не повинні дублюватись, бути взаємопов'язаними, суперечливими, взаємооберненими, а також фрагментарно характеризувати явище, яке досліджується.

На підставі вивчення теорії і практики, а також з урахуванням результатів проведених власних досліджень під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств пропонується враховувати такі параметри, як:

- платники податків;
- об'єкти і бази оподаткування;
- ставки податків;
- порядок обчислення податків;
- податкові періоди;
- строки та порядок сплати податків;
- дата виникнення податкового зобов'язання.

Доцільність виокремлення саме таких параметрів оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств обґрунтовується низкою обставин. Насамперед, ці параметри закладені у вітчизняному законодавстві, зокрема у чинному Податковому кодексі України (ст. 7 «Загальні засади встановлення податків і зборів») як елементи податкової системи суб'єкта господарської діяльності. Усі інші нормативні положення чинного податкового законодавства спрямовані так чи інакше на регламентування у більшій чи меншій мірі кожного з таких елементів. Отож, з позиції законотворця саме такі параметри є

визначальними в оподаткуванні. Окрім того зазначені вище параметри є нормативно регламентованими, а відтак чітко ідентифікована база порівняння, що є, як доведено раніше, необхідною умовою оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства. Слід врахувати і те, що наведені рекомендовані параметри є доволі комплексними, а тому за необхідності їх можна деталізувати, формуючи «дерево» параметрів та їхню ієрархію.

На підставі огляду вітчизняного податкового законодавства можна зробити висновок і про те, що в межах кожного з рекомендованих параметрів оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства правовими нормами передбачено низку альтернатив, які можуть обрати суб'єкти підприємницької діяльності, що також важливо.

Розглядаючи кожен окремих рекомендований параметр оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств, слід зауважити, що в межах параметру «платники податків» слід враховувати податкові альтернативи суб'єкта господарської діяльності у сфері вибору організаційної форми здійснення підприємницької діяльності з урахуванням особливостей оподаткування кожної, створення або ліквідації відокремлених підрозділів, обрання тої чи іншої системи оподаткування з переліку можливих, ідентифікування себе як платника єдиного податку за тією чи іншою формою чи єдиного соціального внеску за тією чи іншою ставкою, здійснення конкретних видів діяльності згідно КВЕД, реєстрації себе як резидента чи нерезидента, обрання форми ведення обліку доходів і витрат, користування чи некористування послугами податкового агента тощо.

Наступним рекомендованим параметром оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства є об'єкт та база оподаткування. Так, ст. 22 Податкового кодексу України визначає, що «об'єктом оподаткування можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку». У свою чергу згідно цього ж таки нормативно-правового акту (ст. 23), база оподаткування – це «фізичний, вартісний чи інший характерний вираз об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання». Таким чином, здійснюючи свою виробничо-господарську діяльність, підприємство як в межах об'єкта, так і бази оподаткування може також обирати різні

альтернативи. Насамперед, суб'єкт господарювання має право самостійно вирішувати, які товари виробляти чи реалізовувати (кожен товар – це різна база оподаткування). Окрім того, як відомо, база оподаткування нерідко залежить від величини партії, яка ввозиться, чи типу тари, що використовується (наприклад, в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності).

Слід зауважити і те, що чинне законодавство не обмежує підприємства у здійсненні напрямів своєї діяльності, відтак, кожен суб'єкт господарювання самостійно вирішує, чи обмежувати свою діяльність тільки операційною діяльністю, чи також «входити» у фінансову та інвестиційну сферу. Очевидно, що будь-які такі рішення впливатимуть і на об'єкт, і на базу оподаткування. Так само впливатиме на ці параметри значний спектр т. зв. «допоміжних» видів діяльності, як от інжиніринг, здійснення операцій на давальницькій сировині, використання послуг транспортно-експедиційних організацій, страхових компаній, митно-брокерських посередників, консалтингових підприємств тощо. Кожна із таких сфер призводить до виникнення у підприємства-платника податку певного податкового зобов'язання згідно податкового законодавства.

Об'єкт оподаткування залежить також від видів доходу, які одержує підприємство. Тут мається на увазі не тільки дохід як такий, але і можливість його одержання частинами для оптимізування податкових платежів і використання можливостей зовнішнього податкового середовища. Окрім того, як встановлено чинним законодавством, майно і господарські операції з ним у багатьох випадках також є об'єктом оподаткування, а це також можливість пошуку й обрання найкращих для суб'єкта господарювання податкових альтернатив.

Слід додати і те, що кожен обов'язковий податок і збір має чітко визначені об'єкт та базу оподаткування. Відтак, податкові альтернативи слід виявляти також у розрізі окремих податків і зборів, що сплачує (або може сплачувати чи несплачувати) підприємство, тобто щодо ПДВ, податку на прибуток, валового доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), мита, акцизного податку, транспортного податку, земельного податку, військового збору, екологічного податку тощо.

Поняття «ставки податків» як наступного рекомендованого параметру порівняння під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства також визначене у чинному податковому законодавстві. Так, згідно ст. 25 Податкового кодексу України ставка податків це

«розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) виміру бази оподаткування. Таким чином, це поняття тісно пов'язане із попередніми параметрами оцінювання податкової конкурентоспроможності, однак водночас його можна трактувати як самостійне, адже воно відображає інший важливий бік порівняння.

Слід зауважити, що параметр «ставка оподаткування» також за певних умов може надавати право підприємству обирати певні податкові альтернативи. Так, наприклад, вже у п. 26.2 ст. 26 Податкового кодексу України зазначено, що «під час обчислення одного і того самого податку можуть використовуватися декілька базових (основних) ставок», а це вже закладає альтернативи. Окрім того, суб'єкт господарської діяльності доволі часто має справу з одним із різновидів ставки податку – граничною податковою ставкою, що обмежена «максимальним або мінімальним розміром ставки за певним податком» (п. 27.1 ст. 27 Податкового кодексу України).

Щодо наступного рекомендованого параметру порівняння під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства – порядку обчислення податків – слід зауважити, що тут також можна виокремити низку податкових альтернатив для суб'єктів підприємницької діяльності. Так, чинне законодавство у цій сфері застосовує таке поняття як «індексація». Окрім того, як відомо з практики податкового обліку, виокремлюють касовий та накопичувальний методи обчислення податкової бази, у межах яких нерідко підприємці теж мають низку альтернатив. Не слід забувати і про прямий та непрямий способи обчислення такої бази, умови використання яких також регламентовані нормами чинного законодавства.

Кількість податкових альтернатив для підприємства за параметром «порядок обчислення податків» збільшується у рази, коли є змога скористатися податковими пільгами (податкові вирахування, зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору, встановлення зниженої ставки податку та збору чи звільнення від їхньої сплати), які також розглядаються у межах параметру ставок оподаткування. Такі пільги, як відомо, можуть бути передбачені здебільшого митним чи податковим законодавством. Слід звернути увагу і на те, що правові норми передбачають право суб'єктів підприємницької діяльності використовувати чи невикористовувати такі пільги, а також зупиняти їхнє використання на певні періоди. Ці права знову ж таки збільшують кількість можливих податкових альтернатив, як і використання підприємцями кумулятивного чи некумулятивного порядку обчислення податку.

Управління податковими процесами на підприємствах пов'язане у значній мірі із визначенням податкових періодів, під якими у законодавстві розуміють встановлений «період часу, з урахуванням якого відбувається обчислення та сплата окремих видів податків і зборів» (п. 33.1 ст. 33 Податкового кодексу України). Як відомо із практики, за певних умов суб'єкти господарської діяльності можуть умовно коригувати свої податкові періоди. Окрім того підприємці мають змогу також впливати на свої звітні податкові інтервали. Це притому, що податкові періоди у вітчизняній нормативно-правовій базі «прив'язі» доволі часто до кожного окремого податку та збору.

Строки та порядок сплати податків як наступний рекомендований параметр порівняння під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства передбачає також чимало податкових альтернатив. Одна із них передбачає право підприємців в окремих випадках обрати національну грошову одиницю чи валюту. В іншому випадку суб'єкти підприємницької діяльності можуть обирати готівкову чи безготівкову форму сплати податків і зборів.

Окрім того, використовуючи правову норму ст. 32 Податкового кодексу України, суб'єкти підприємництва можуть за певних умов застосовувати право на зміну строку сплати податку та збору у формі відстрочки або розстрочки, а це у свою чергу впливає на

можливість поповнення чи вивільнення оборотного капіталу.

Різні податкові альтернативи для підприємств пов'язані із коригуванням моменту виникнення податкового зобов'язання. Так, згідно чинного законодавства зокрема і Податкового кодексу України, суб'єкти підприємницької діяльності мають змогу впливати на таку дату шляхом:

- коригування дати зарахування коштів на банківський рахунок як оплати за товари чи послуги;

- зміни дати оприбуткування коштів у касі підприємства;

- зміни дати інкасації готівки у банку, що обслуговує підприємство;

- коригування дат відвантаження товару, оформлення вантажної митної декларації, складання акту наданих послуг тощо.

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження виокремлено, систематизовано та надано змістову характеристику параметрам оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства, у перелік яких включено такі: платники податків, об'єкти і бази оподаткування, ставки податків, порядок обчислення податків, податкові періоди, строки та порядок сплати податків, дата виникнення податкового зобов'язання. Це дає змогу у перспективі подальших досліджень здійснити порівняння параметрів податкової системи суб'єкта підприємницької діяльності із можливостями зовнішнього податкового середовища.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арєф'єв С.О. Податкове адміністрування підприємства як спосіб податкової безпеки [Текст] / С.О. Арєф'єв // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – №1 (208). – С. 10-12.
2. Виклюк М.І. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик [Текст] / М.І. Виклюк, В.В. Гресик // Інноваційна економіка. – 2013. – №5. – С. 242-246.
3. Жежуха В.Й. Метод оцінювання імпортного потенціалу суб'єктів господарювання / В.Й. Жежуха, Ю.Н. Шпак // Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки. – №1. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2014. – С. 25-32.
4. Дрожжина И.А. Прогнозирование налога на доходы физических лиц и единого социального налога на микроуровне [Текст] / И.А. Дрожжина // Экономические и гуманитарные науки. – 2009. – №6 (212). – С. 72-78.
5. Иванов Ю.Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення [Текст] / Ю.Б. Иванов, Ю.В. Бережна // Економіка розвитку. – 2010. – № 2(54). – С. 9-11.
6. Кривцов А.И. Концептуальный подход к обеспечению налоговой безопасности организаций [Текст] / А.И. Кривцов // Материалы II Международной научно-практической конференции [Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века (г. Самара, 5 марта – 26 сентября 2012 г.): [в 2-х ч. Ч. 2] / Отв. ред. Е.Н. Шереметьева. – Самара: Самарский институт (фил.) РГТЭУ, 2012. – С. 180-185.
7. Ломейко А.В. Построение системы налоговой безопасности предприятия [Текст] / А.В. Ломейко // Актуальные вопросы экономических наук. – 2011. – №20. – С. 267-271.
8. Полонська Ю.М. Організаційне забезпечення системи підтримки прийняття управлінських рішень у податковому плануванні за критерієм податкової безпеки [Текст] / Ю.М. Полонська // Комунальне господарство міст. – 2011. – № 100. – С. 277-284.
9. Фролова М.М. Экономическая безопасность предприятия: налоговый аспект [Текст] / М.М. Фролова // Материалы III Международной научно-практической конференции [Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы] (г. Нижний Новгород, 26-28 мая 2015 р.). – Нижний Новгород, 2015. – С. 424-428.
10. Melnyk O.G. Conceptual framework for express diagnostic analysis of industrial enterprises [Текст] / Melnyk, O.G., Kuzmin, O.I., Grom'yak, O.B. // Actual Problems of Economics. – 2014. – №1 (151). – С. 193-202.

REFERENCES

1. Aref'jev, S.O. (2014). Podatkove administruvannja pidpryjemstva jak sposib podatkovoi' bezpeky [Tax administration of enterprise as a way to fiscal security]. *Visnyk Shidnoukrai'ns'kogo nacional'nogo universytetu imeni Volodymyra Dalja – Bulletin of East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl*, 1 (208), 10-12 [In Ukrainian].
2. Vyklyuk, M.I., & Gresyk, V.V. (2013). Podatkova bezpeka: dualistychnist' ekonomichnoi' pryrody traktuvannja zmistu osnovnyh harakterystyk [Tax security: the duality of the economic nature of the interpretation of the content of the main characteristics]. *Innovacijna ekonomika – Innovation Economy*, 5, 242-246 [In Ukrainian].
3. Zhezhukha, V.Y., & Shpak, Y.N. (2014). Metod ocinjuvannja improtnogo potencialu subjektiv gospodarjuvannja [Method of estimation of import potential of business entities]. *Visnyk Zaporiz'kogo nacional'nogo universytetu: zbirnyk naukovykh prac'. Ekonomichni nauky – Bulletin of Zaporizhzhya National University: Collection of Scientific Works. Economic Science*, 1, 25-32 [In Ukrainian].
4. Drozhzhina, I.A. (2009). Prognozirovanie naloga na dohody fizicheskikh lits i edinogo sotsial'nogo naloga na mikrourovne [Forecasting the tax to incomes of physical persons and unified social tax at the micro level]. *Ekonomicheskie i gumanitarnye nauki – Economic Sciences and Humanities*, №6 (212), 72-78 [In Russian].
5. Ivanov, Ju.B., & Berezhna, Ju.V. (2010). Podatkova bezpeka: sutnist' ta umovy zabezpechennja [Tax security: essence and conditions of formation]. *Ekonomika rozvytku – Economics of Development*, 2(54), 9-11 [In Ukrainian].
6. Krivtsov, A.I. (2012). Kontseptual'nyi podhod k obespecheniu nalogovoi bezopasnosti organizatsii [A conceptual approach to ensuring fiscal security in organizations]. *Proceedings from: Materialy II Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Aktual'nye problemy nauki, ekonomiki i obrazovaniia XXI veka» – The II International Scientific-Practical Conference «Actual Problems of Science, Economics and education of XXI century* (pp. 180-185). Samara [In Russian].
7. Lomeiko, A.V. (2011). Postroenie sistemy nalogovoi bezopasnosti predpriatii [Construction of tax enterprise security]. *Aktual'nye voprosy ekonomicheskikh nauk – Topical Issues of Economic Sciences*, 20, 267-271 [In Russian].
8. Polons'ka, Ju.M. (2011). Organizacijne zabezpechennja systemy pidtrymky pryjnjattja upravlins'kyh rishen' u podatkovomu planuvanni za kryterijem podatkovoi' bezpeky [Organizational support system support management decision making in tax planning according to the criterion of tax security]. *Komunalne hospodarstvo mist – Utilities Cities*, 100, 277-284 [In Ukrainian].
9. Frolova, M.M. (2015). Ekonomicheskaia bezopasnost' predpriatii: nalogovy aspekt [Economic security of an enterprise: tax issues]. *Proceedings from: Materialy II Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Ekonomicheskaia bezopasnost' Rossii: problemy i perspektivy» – The III International Scientific-Practical Conference [Economic Safety of Russia: Problems and Prospects]* (pp. 424-428). Nizhnii Novgorod [In Russian].
10. Kuzmin, O.E., & Melnyk, O.G., & Grom'yak, O.B. (2014). Conceptual framework for express diagnostic analysis of industrial enterprises. *Actual problems of economics*, 1 (151), 193-202 [In English].

Одержано 11.03.2016 р.

Добрянська В.В., Дука С.М., Остапенко І.Г.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМНИХ ЗВЕРНЕНЬ

Авторами досліджено ефективність впливу складових реклами на свідомість аудиторії. В роботі виявлено основні проблеми формування рекламних текстів та використання візуальних елементів реклами. Проведено маркетингові дослідження впливу на аудиторію слоганів відомих компаній та популярності їх брендів. Проведені дослідження довели, що слоган будь-якої компанії є не тільки оригінальним фірмовим девізом, а й дозволяє підкреслити основні переваги товару, сприяє його вибору. У боротьбі за імідж перемагають не ті фірми, які використовують агресивну рекламу та багато засобів популяризації марки, а ті, які знайшли один яскравий і привабливий символ або аргумент.

Ключові слова: реклама, слоган, марка, бренд.

Постановка проблеми. Реклама – розповсюдження інформації про товари та послуги з метою прискорення їх продажу, засіб що сприяє появі у покупця зацікавленості і бажання купити даний товар. При сучасному асортименті дуже складно не загубити свій товар серед інших. І тому завдання фахівця з маркетингу та реклами полягає в розробці не просто рекламного тексту, а магнетичного слогана, який зможе лише з пари слів зацікавити клієнта, переконати його в тому, що цей товар – саме те, що він шукав, запам'ятатися і зробити щасливими від покупки.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. У літературі досить докладно описані правила побудови стандартних рекламних текстів [1;3], однак умови, що стрімко змінюються: поява нових медіаплощадок, нові технічні можливості, сучасні підходи до позиціонування, зміна динаміки ринку, ускладнення поведінки споживачів змушують постійно вдосконалювати стратегію і тактику рекламних текстів. Чільне місце посідає метод словесного маніпулювання як один із способів досягнення результативності реклами. Тексти реклами належать нині чи не до найагресивніших видів писемної продукції. Щоб досягти суто прагматичної мети – забезпечити попит на певні товари, рекламисти вчаться свідомо користуватися мовними засобами, щоб діяти словом» [5, с. 562]. Цю закономірність відображено у формулі психологічних впливів реклами AIDA (attention – увага, interest – інтерес, desire – прагнення, action – дія) [3].

У рекламному просторі важливу роль відіграє постать рекламодавця, який створює своєрідний настрій; він безпосередньо звертається до свого адресата зі своїми думками, почуттями, оцінками, що складає силу і виразність кінцевого продукту [6]. Отже сучасні рекламодавці переслідують єдину мету: справити якомога більшу сугестію на споживача задля реалізації продукту. Зауважимо, що жодному фахівцю з рекламної практики не вдалося сформулювати закони, керуючись якими можна було б гарантувати досягнення рівня сугестивного впливу реклами на контактну аудиторію.

Невирішені частини проблеми. У існуючій літературі не викладено результати досліджень, які б оцінювали ефективність використаних рекламних звернень з точки зору впливу на вітчизняних споживачів та містили рекомендації щодо розробки рекламних композицій з урахуванням особливостей місцевої аудиторії.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті: вивчення основ технології написання рекламних текстів, слоганів, оголошень, дослідження ефективності елементів реклами відомих фірм. Завдання роботи полягає у дослідженні правил та прийомів складання рекламних текстів; ефективності впливу рекламних текстів; особливостей просування торгових марок на українському ринку.

Опис основного матеріалу дослідження. Зміст рекламного повідомлення спрямований на зіставлення характеристик даної марки з потребами споживача. Враховуючи роль реклами як поводиря, постачальника життєвих орієнтирів у суспільстві споживання (в інших типах товариств цю роль виконують церква, мистецтво, різні форми ідеології), не можна пройти повз того факту, що творці реклами – цього єдиного цілком безкоштовного товару – і є сьогодні "інженерами людських душ", інтуїтивно або на основі набутої системи знань володіють ключиками від людських сердець. Ці ключики та їх порівняльна важливість порашовані і розкласифіковані соціологами, які досліджують

© Добрянська Вікторія Вікторівна, к.т.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу, Полтавський національний технічний університет ім. Ю.Кондратюка, тел.: +380681553905, e-mail: victoriya.vd@gmail.com

Дука Світлана Миколаївна, студентка, Полтавський національний технічний університет ім. Ю.Кондратюка

Остапенко Ірина Григорівна, студентка, Полтавський національний технічний університет ім. Ю.Кондратюка

систему цінностей. Володіючи інформацією про систему цінностей цільових груп, ми можемо встановити, наскільки адекватно цій системі відповідає зміст деякого рекламного тексту. Тільки перед тим нам буде потрібно розкласти цей зміст на елементи сенсу – семантичні множники, деякі з яких зобов'язані співпасти з ключиками від сердець, вже описаними соціологами.

Кожен рекламний текст має свої особливості. Не у всіх випадках тексти правильно побудовані, і це є грубою помилкою, що в подальшому веде до втрати споживачів продукції. Рекламні тексти повинні мати такі особливості: текст повинен бути емоційно забарвленим тому, що так споживач краще розуміє всі переваги даного товару; реклама повинна формувати у споживача почуття значимості, приналежність до обраного кола, давати відчуття, що, користуючись даним товаром, людина стає емоційно вищою за тих, хто використовує іншу продукцію.

Також не менш важливим є те, щоб правильно визначити, що необхідно для написання рекламного тексту: зібрати усі наявні факти на захист рекламованого продукту; з'ясувати, що саме має запам'ятати потенційний споживач рекламного повідомлення; визначити цільову аудиторію.

Визначившись, хто складає цільову аудиторію (вік, стать, соціальне становище), конче важливо звертатися не в порожнечу, а до споживача («Ви зможете заощадити»). Важливою умовою створення ефективного рекламного тексту є його промовистість. Виклад думок повинен бути ясним, безліч дієприкметникових і дієприслівникових зворотів заплутає споживача і відіб'є в нього будь-яке бажання дослухати запропонований текст до кінця. Кожен рекламний текст повинен переконувати споживачів, мотивувати і спонукати до дії, покупки. Існують кілька обов'язкових ознак рекламного тексту:

1. Слоган. Він в обов'язковому порядку повинен зацікавлювати, привертати увагу. Це коротка і помітна реклама пропонованої інформації. Текст завжди має мати заголовок, навіть якщо він складається з 3 пропозицій. Якщо заголовок невдалий, непримітний, то текст втрачає до 50% читачів.

2. Ієрархія і послідовність. У повсякденному житті ми спостерігаємо ієрархію і послідовність у всьому. Ми живемо за законами логіки і часто несвідомо шукаємо послідовність у всьому, у тексті в тому числі. Верхівка піраміди рекламного тексту — це слоган. Нижче рівнем — зачин і потім сам текст. В тексті, що ефективно продає товари і послуги, завжди простежується послідовність і логічність думки, візуальна ієрархія.

3. Лаконічність. Після прочитання заголовка ми поверхнево скануємо написане. Людина ледача, і якщо текст буде дуже довгим, хоча і цікавим, його читати не будуть. Тому всі думки мають бути викладені чітко і влучно.

4. Тактовність. Ця ознака дуже важлива, тому що деякі тексти докучливі, настирливі і пристають. Маються на увазі кричущі підзаголовки, зловживання знаками оклику, заголовними буквами, яскравими шрифтами. Читач, пробігаючи текст очима, легко зачепиться за потрібні йому слова: «безкоштовно», «дешево», «знижки», «без ризику», «в подарунок» та інше. Виділяти їх немає необхідності. До речі, тактовна людина спочатку представляється. Треба відрекомендуватися.

5. Структурованість. Структура рекламного тексту передбачає кілька пропозицій про саму компанію для ознайомлення, потім блок основної інформації про продукт/послугу, потім висновок, в якому можна знайти контакти і бонус (вигідну пропозицію крім рекламованого продукту). Бонус знаходиться саме в заключній частині (ехо-фраза). Це своєрідна винагорода для тих, хто прочитав до кінця і зафіксував контактну інформацію.

6. Асоціативність зі знаком «+». Рекламний текст повинен викликати позитивні асоціації. Для цього потрібно мінімізувати вихваляння компанії, приділити більше уваги контакту з читачем, орієнтувати структуру і логіку тексту на рекламований продукт і цільову аудиторію.

7. Інформативність. У тексті зацікавлений читач повинен знаходити відповіді на свої запитання. Грамотний рекламний текст повинен подавати на блюдечку відповіді на запитання покупців, передбачати нові (за це відповідає продумана структура) і теж давати на них відповіді. Нерозумно припускати, що пара епітетів і яскравий заголовок змусять купити.

8. Запам'ятовуваність. Є приказка: «Більше діла, менше слів». Це справедливо і для текстів теж з одним застереженням: «Більше фактів, менше слів». Покупець дочитав текст. Звичайно, за умовчанням він запам'ятовує лише ту інформацію, яка була йому потрібна. Тому важливо, щоб погляд зафіксував, а мозок запам'ятав потрібну інформацію.

9. Важливість або вирішення проблеми. У кожної людини є проблеми. Навіть якщо зараз її проблеми не співпадають з рекламною пропозицією. Задача в тому, щоб натякнути що рано чи пізно проблема з'явиться.

Нами було проведено дослідження ефективності з точки зору впливу на аудиторію слоганів найбільш відомих фірм. Суть дослідження полягала в проведенні оцінки ефективності слогану (запам'ятовуваності бренду за слоганом). В опитуванні взяли участь

60 чоловік різного віку і статі, яким було запропоновано 13 відомих слоганів з українського телебачення. Завдання опитуваних полягало у впізнанні бренду за слоганом. Результати дослідження представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Дослідження впізнавання брендів за слоганами*

Слоган бренду	Бренд	Кількість чол., що впізнали
Не гальмуй – ...	Snickers	60
Райська насолода	Bounty	60
Надає крила	RedBull	52
Замість тисячі слів	Raffaello	51
Аромоксамит, що зближує	Jakobs	49
Я це люблю	McDonald`s	34
Спробуй веселку	Skittles	28
Життя класна річ, як не крути	Rich	27
Наважся на ніжність	Milka	12
Просто роби це	Nike	12
Смак бажання	Корона	8
Ефект вражає	Non Stop	5
Ви цього варті	L'Oréal	0

* Побудовано за результатами опитування

З даного опитування можна зробити висновок, що найбільш запам'ятовуваними і впізнаваними є марки: Snickers, Bounty. Більшість респондентів впізнали їх за слоганами. Найменш впізнаваними виявилися: Корона, Non Stop, L'Oréal. Причини можуть бути наступні: слогани «злилися» з іншими (наявність чогось схожого); містять смислову багатозначність; низька сугестивна якість слогану.

Також було проведено дослідження з виявлення найбільш популярних торгових марок

серед українських споживачів, та якими основними засобами вдалося забезпечити таку популярність (проведено два паралельних дослідження для подальшого зіставлення їх результатів). Після перегляду рекламних блоків у прайм-тайм основних телеканалів були відібрані 20 торгових марок/брендів, які найчастіше рекламуються, та проаналізовано: які засоби популяризації бренду ними були використані (див. дані у таблиці 2).

Таблиця 2

Складові успішних торгових марок/брендів*

№	Бренд	Засоби популяризації бренду							Кількість згадувань респондентами
		Логотип	Символьний персонаж	Слоган	Музич-ний супровід	Відома особа	Схвалення споживачем	“Наукове” обґрунтування	
1	Coca-Cola	+	-	+	+	-	-	-	14
2	Roshen	+	-	+	+	-	-	-	6
3	Nescafe	+	-	+	-	+	+	-	5
4	Jacobs	+	-	+	-	-	-	-	3
5	Oriflame	+	-	-	-	+	-	+	2
6	Балтика	+	-	+	+	+	-	-	1
7	LG	+	-	+	-	-	+	-	1
8	Мівіна	+	-	+	-	-	+	-	1
9	Gamier	+	-	+	-	-	-	+	1
10	Life:)	+	-	+	-	-	-	-	1
11	Чумак	+	-	+	-	-	+	+	1
12	Київстар	+	-	+	-	-	+	-	1
13	MTC	+	-	+	-	+	-	-	1
14	MrProper	+	+	+	+	-	-	-	1
15	Wella	+	-	+	-	-	+	-	1
16	Садочок	+	+	+	+	-	-	-	0
17	Viasat	+	-	-	-	-	+	-	0
18	Fairy	+	+	-	-	-	-	-	0
19	Avon	+	-	-	-	+	-	+	0
20	M&M`s	+	+	-	-	-	-	-	0

* Побудовано за результатами опитування глядачів та аналізу телевізійної реклами

Таблиця 3

Торгові марки, названі респондентами більше одного разу, та їх питома вага у загальній кількості*

№	Бренд	Кількість згадувань респондентами	Питома вага, %
1	Coca-Cola	14	5,6
2	Nokia	9	3,6
3	Apple	8	3,2
4	Nestle	6	2,4
5	Sony	6	2,4
6	Roshen	6	2,4
7	Samsung	6	2,4
8	Adidas	6	2,4
9	McDonald's	5	2,0
10	Nike	5	2,0
11	Proctor&Gamble	5	2,0
12	Nescafe	5	2,0
13	Google	4	1,6
14	Microsoft	4	1,6
15	Nemiroff	4	1,6
16	Acer	3	1,2
17	Aro	3	1,2
18	Always	3	1,2
19	Jacobs	3	1,2
20	Світоч	3	1,2
21	Торчин	3	1,2
22	Хортиця	3	1,2
23	Оболонь	3	1,2
24	SonyEricsson	2	0,8
25	Schwartzkopf	2	0,8
26	HTC	2	0,8
27	HewlettPaccard	2	0,8
28	Rainford	2	0,8
29	Oriflame	2	0,8
30	Milka	2	0,8
31	BMW	2	0,8
32	Toyota	2	0,8
33	Чумак	2	0,8
34	Хлібний дар	2	0,8
35	Чернігівське	2	0,8
36	Домінік	2	0,8
37	Shimano	2	0,8
38	Flagman	2	0,8
	Усього	147	

* Побудовано за результатами проведеного опитування

Співставлення результатів всіх проведених досліджень свідчать, що не обов'язково використовувати усі можливі засоби популяризації для отримання максимального ефекту впізнавання та запам'ятовування аудиторією марки (бренду), доцільно звернути

Результати цього дослідження доводять, що найбільший ефект для впізнавання та запам'ятовування аудиторією марки (бренду) мають логотип (візуальна складова марки) та слоган (реklamний девіз). Слоган — один з основних засобів залучення уваги й інтересу аудиторії. Слоган — короткий рекламний девіз, гасло, заклик, заголовок, афоризм, що звичайно випереджає рекламне звертання. Основні правила гарного слогана: мотив особистої вигоди (слоган повинен уселяти споживачеві, що тут є щось для нього необхідне); якщо є новина, така як новий товар чи нове застосування старого, обов'язково потрібно описати це з розмахом; необхідно уникати слоганів, що малюють похмуру чи негативну картину; намагатися уселити споживачеві думку, що саме тут приховано простий і легкий спосіб одержати те, що він хоче.

Наступне дослідження стосувалося визначення ступеня впізнаваності продуктів з прихованим текстовим написом на їх упаковці. Було опитано 60 осіб віком від 18 до 24 років. Опитування проводилось шляхом особистого інтерв'ю. Вибірка сформована імовірнісним методом, на нашу думку, є репрезентативною. Пропонувалось вгадати такі товари лікеро-горілчаної промисловості як: ірландський лікер Baileys; американський віскі Jack Daniel's; українська горілка Хортиця; пиво Оболонь; горілка Хлібний Дар; вино Мускат білий Масандра; мартіні Martini Bianco. Результати наступні: без текстового повідомлення споживачам важко впізнати виріб, але форма на популярність продукту все ж фіксуються у пам'яті клієнта. Горілку Хортиця та пиво Оболонь впізнати значно легше, ніж інших.

Ще одне дослідження стосувалося визначення ступеня популярності торгових марок. Дане дослідження проводилося за методикою “визначення долі розуму”. Було опитано 50 осіб віком від 20 до 45 років. Опитування проводилося шляхом особистого інтерв'ю і за допомогою соціальних мереж. Вибірка сформована імовірнісним методом, на нашу думку, є досить репрезентативною. Кожен респондент називав 5 торгових марок, які він згадав першими. Як відомо, першими зазвичай згадуються об'єкти, які дійсно важливі для людини і якимось чином пов'язані з набором її стереотипів (стійких уявлень і цінностей, властивих для певної соціальної групи). Таким чином, було отримано 250 одиниць спостереження і 103 з них, тобто 41,2% — торгові марки, згадані лише 1 респондентом. Для аналізу були обрані торгові марки/бренди, які зустрічались хоча б два рази (див. дані таблиці 3).

увагу на сугестивну якість розроблених рекламних матеріалів. Аудиторія повинна сприймати торгову пропозицію як унікальну, мати довіру до виробника та вважати його рекламну аргументацію правдивою.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведені дослідження довели, що слоган будь-якої компанії, є не тільки оригінальним фірмовим девізом, а й дозволяє підкреслити основні переваги товару, сприяє швидкому запам'ятовуванню, а отже, виконує не суто інформативну функцію, а виступає в ролі сугестивного фактора, що забезпечує вибір товару. Розроблені рекомендації щодо написання слоганів були використані у роботі рекламного агентства "Бойко".

Як виявилось, результати двох досліджень співпадають лише частково, що означає, що у

боротьбі за імідж перемагають не ті фірми, які використовують агресивну рекламу та багато засобів популяризації марки, а ті, які знайшли один яскравий і привабливий символ або аргумент. Окремо слід виділити категорію торгових марок, які уже сміливо можна назвати глобальними брендами — Coca-Cola, Nike, Adidas, Nokia, Apple, Google, Microsoft. Останні чотири з них взагалі не використовують телевізійну рекламу на українському ринку, а здебільшого просуваються за допомогою Internet та уже сформованого іміджу. Проведені дослідження не враховували частотність рекламних звернень до цільової аудиторії, тому у подальшому було б доцільно проаналізувати вплив інтенсивності реклами на популяризацію марок (брендів) товарів і фірм.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Божкова В. В. Реклама та стимулювання збуту: навч. посіб.[для студ. вищ. навч. закл.]/В.В.Божкова. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 200 с.
2. Жан-Ноэль Капферер Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер; пер. с англ. Е. В. Виноградова; под. общ. ред. В. Н. Домнина. / Москва: Вершина, 2007. — 448 с.
3. Вчерашний Р.П. Создание и редактирование истиной и рекламной информации/ Р.П. Вчерашний // Научно-техническая информация. Сер.1, 2015. — №7-8. — С. 54-57.
4. Непийвода Н. Мовна гра та гумор у рекламному тексті / Н. Непийвода // Урок української. — 2010. — № 10. — С. 20–23.
5. Обрисько Б.А. Реклама і рекламна діяльність/Б.А.Обрисько. — К.:МАУП, 2009.—240 с.
6. Реклама в інтернеті [Електронний ресурс] // REK TIME. — Режим доступу: <http://rektime.info/uk/reklama-v-interneti>.
7. Соколова М.И., Гречков В.Ю. [Електронний ресурс] Маркетинговые исследования.— Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/lib-research/sokol-grech/>

REFERENCES

1. Bozhkova, V. (2009). Reklama ta stimulujuvannja zbutu [Advertising and sales promotion, teach. guidances. [For the studio univ.]. Kyiv.: Centr uchbovoi literaturi [in Ukrainian].
2. Kapferer, J-N. (2007). Brend navsegda: sozdanie, razvitie, podderzhka cennosti brenda [Brand forever: the creation, development, support Brand Values] (H. Vinogradova, Trans). Moscow: Vershyna [in Russian].
3. Vcherashnyy, R. (2015). Sozdanie i redaktirovanie istinoy i reklamnoj informacii [Creating and redaktirovanye real an advertising and information]. Nauchno-tehnicheskaja informacija. — Scientific and technical information. Ser.1. — №7-8. (pp.54-57). [in Russian].
4. Nepyuvoda, N. (2010). Movna gra ta gumor u reklamnomu teksti [Language game and humor in advertising text]. Urok ukraïns'koi. — Ukrainian lesson. № 10 (pp. 20-23). [in Ukrainian].
5. Obrytko, B. (2009). Reklama i reklamna dijal'nist' [Advertising and promotional activities]. Kyiv.: MAUP. [in Ukrainian].
6. Reklama v interneti [Internet advertising] <http://rektime.info/uk/reklama-v-interneti>.
7. Sokolova, M & Hrechkov, V. Marketingovye issledovanija [Marketing research]. <http://www.marketing.spb.ru/lib-research/sokol-grech/>

Одержано 02.03.2016 р.

Кампо Г.М.

ЗАГАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті визначено основні проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств, розкрито теоретичні засади інноваційної діяльності, здійснено аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні, наведено основні напрями інноваційної активності та запропоновано деякі шляхи стимулювання інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність підприємств, джерела фінансування інноваційної діяльності.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації економічних процесів вирішальним фактором стійкого економічного зростання, конкурентоспроможності підприємств та їх продукції є успішний розвиток науки та техніки, ефективне використання їх досягнень на практиці. Тому підприємства країн з розвинутою економікою широко використовують інновації, розвивають науково-технологічний потенціал, впроваджують результати науково-дослідницьких робіт у виробництво. Результати науково-технічної діяльності є одним із головних ресурсів, що визначає темпи економічного зростання країни. Тому проблемі забезпечення всебічного і об'єктивного оцінювання стану науково-технічної діяльності та її результатів приділяється особлива увага у всьому світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інноваційної діяльності підприємств присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Й. Шумпетера, О.І. Амоші, Ю.М. Бажала, Л.М. Борщ, О.МО Берчі, М.П. Денисенка, В.М. Гесця, А.С. Гальчинського, С.В. Герасимова, В.Ю. Григи, Н.Б. Кирич, І.І. Лукінова, А.А. Пересади, Я.В. Риженка, О.М. Собко, О.В. Тарасової, Р.А. Фатхутдінова, В.Г. Федоренко, Л.І. Федулової та ін. Проте деякі питання наукового обґрунтування інноваційної діяльності підприємств та формування їх інноваційного потенціалу залишаються невирішеними. Це зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є виявлення загальних тенденцій інноваційної діяльності підприємств України та Закарпатській області та пошук можливостей розвитку інноваційного потенціалу регіону.

Методологія дослідження. Статистичний аналіз використано для оцінки тенденцій

інноваційної діяльності підприємств, також застосовано оцінку динамічних рядів, порівняльний, структурний та графічний методи.

Опис основного матеріалу дослідження. Інноваційність як основну рису підприємництва виділив Й. Шумпетер. Фігура підприємця-інноватора як творця нових комбінацій факторів виробництва, нових продуктів, ринків і технологій ставилася Шумпетером у центр його теорії економічного розвитку. Він стверджував, що джерелом розвитку економічної системи слугують внутрішні процеси, нові комбінації факторів виробництва та обігу, а також різні нововведення в галузі технології або організації виробництва. Інновація розглядалася вченим як процес впровадження нових технологій, результатів наукових відкриттів і винаходів у соціально-економічну практику [8, с.54].

На рубежі ХХІ ст. почали розвиватися процеси, які надалі істотно змінили основний вектор світового економічного розвитку і сформували економіку нового типу (інноваційну економіку), в якій вирішальну роль стали відігравати знання, а "виробництво знань" перетворилося на джерело нових форм організації бізнесу та економічного зростання.

Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає інновації як новостворені (застосовані) та (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери; а інноваційну діяльність - як діяльність, що спрямована на вирішення і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [4].

Україна має незначний інноваційний потенціал на фоні достатньо пристойного рівня вищої освіти та професійної підготовки через незацікавленість усіх гілок влади у розробці й втіленні інновацій в різних сферах економіки. Враховуючи дані Глобального індексу конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Report 2014–2015) Україна у

2014 році піднялася на 8 позицій і посідає 76 місце серед 144 країн (40 місце за рівнем вищої освіти і професійною підготовкою, 85 – за технологічним рівнем та 81 – за інноваційним потенціалом) [10, с.16-19].

У рейтингу країн за Глобальним інноваційним індексом (ГІІ) у 2014 році Україна посіла 63 місце серед 143 країн світу, набравши 36,3 бали зі 100 можливих (у 2013 році Україна посідала 71 місце серед 142 досліджуваних країн). Перше місце за значенням ГІІ посіла Швейцарія (64,78 балів зі 100 можливих), друге – Великобританія, третє – Швеція. Також до першої десятки увійшли: Фінляндія (4), Голландія (5), США (6), Сінгапур (7), Данія (8), Люксембург і Гонконг (відповідно 9 і 10 місця). Автори індексу відзначають, що їх дослідження підтверджує тенденцію до збереження глобального інноваційного розриву між десяткою провідних країн та країнами з менш інноваційною економікою, яким важко встигати за темпами прогресу в країнах з високим рейтингом [11].

Також велике значення для цивілізації і економічного доброту суспільства на тривалу перспективу має розвиток фундаментальної науки. Так як результати фундаментальних досліджень не можуть бути безпосередньо впроваджені у виробництво і рідко фінансуються бізнесом, у більшості країн світу фундаментальна наука розвивається в основному на кошти державного бюджету, і уряди країн вбачають у цьому свій внесок у майбутнє інноваційне зростання країни. У середньому розвинені країни витрачають близько 0,5% ВВП на фундаментальні дослідження. Найбільшу частку ВВП інвестує в науковий прогрес Швейцарія – 0,9% В Україні цей показник за 2014 р. складає 0,18% ВВП (у 2013 р. – 0,21%) [7].

В той же час в Україні триває руйнація фундаментальної бази для забезпечення

структурних реформ на інноваційних засадах, що відображається погіршенням динаміки рівня витрат на фінансування науково-технічних робіт. Наукоємність ВВП (видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2014 р. становила 0,66% (з 1,03 % ВВП у 2005 р.), за прийняттого значення 2% ВВП.

За даними Євростату частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП становила 2,01%. Більшою за середню частку витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,31%, Швеції – 3,3%, Данії – 3,06%, Німеччині – 2,85%, Австрії – 2,81%, Словенії – 2,59%, Франції – 2,23%, Бельгії – 2,28%; меншою – у Чорногорії, Румунії, Кіпрі, Латвії та Болгарії (від 0,38% до 0,65%) [9].

Останнім часом розвинені країни світу, зберігаючи і розвиваючи фундаментальні дослідження, роблять акцент на інтенсивний розвиток прикладних досліджень, безпосередньо орієнтованих на інновації. Очевидно, що саме прикладна наука має безпосередній зв'язок з інноваціями. Наприклад, зростання ВВП за рахунок введення нових технологій у розвинутих країнах становить 60-90%, у той час як в Україні ця величина не перевищує 1% [1].

Випуск інноваційної продукції, впровадження нових технологічних процесів здійснюється у промисловості, тому доцільно проаналізувати інноваційну активність промислових підприємств. Протягом багатьох років інноваційна активність промислових підприємств України залишається на вкрай низькому рівні – у 2014 р. лише 16,1% підприємств займалися іноваціями (у 2000 році – 18%), 12,1 % промислових підприємств впроваджували інновації (у 2000 році – 14,8%). Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової у 2014 році складала 2,5 % (у 2000 році – 9,4%) (табл.1).

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України протягом 2000-2014 рр. [5]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. мало-відходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
1	2	3	4	5	6	7
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,5
2004	10	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5

За видами економічної діяльності найбільша частка інноваційно-активних підприємств припадає на виробництво харчових продуктів – 17,1% від загальної кількості підприємств, які провадили інноваційну діяльність; на виробництво машин і устаткування – 9,6%; виробництво готових металевих виробів, крім

машин і устаткування – 5,4%; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – 4,7%.

Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у 2014 р. становив 7695,9 млн грн або 0,5% ВВП (2013 р. - 9562,63 млн грн) (табл.2).

Таблиця 2

Джерела та структура фінансування інноваційної діяльності підприємств України протягом 2002-2014 рр. [5]

Рік	Загальна сума витрат, млн грн	Власні кошти підприємств		Кошти Державного бюджету		Кошти іноземних інвесторів		Інші джерела	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2002	3013,8	2141,8	71,1	45,5	1,5	264,1	8,8	562,4	18,7
2003	3059,8	2148,4	70,2	93	3,0	130	4,2	688,4	22,5
2004	4534,6	3501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2006	6160	5211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658	10,7
2007	10850,9	7999,6	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7	22,0
2008	11994,2	7264	60,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4277,9	35,7
2009	7949,9	5169,4	65,0	127	1,6	1512,9	19,0	1140,6	14,3
2010	8045,5	4775,2	59,4	87	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014	7695,9	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств (85%), частка бюджетних коштів у загальному обсязі становить близько 4,5%

Обсяг власних коштів, які залучалися на фінансування інноваційної діяльності, зріс з 71,1% у 2002 році до 85,0% загального обсягу витрат у 2014 році. На одне підприємство в середньому у 2014 р. припадало 5,42 млн. грн власних коштів (2013 р. – 5,21 млн грн). Найбільші частки власних коштів було вкладено в інноваційну діяльність підприємствами з виробництва харчових продуктів – 22,8%, виробництва машин і устаткування – 16,0%,

виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – 12,2%

Із загального обсягу витрат на інноваційну діяльність (7695,9 млн. грн) найбільше коштів витрачено на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 5115,33 млн. грн або 66,5% проти 5546,33 млн. грн або 58% у 2013 році. Фінансування внутрішніх НДР становило 1221,43 млн грн у 2014 р. Витрати на зовнішні НДР зросли з 326,40 млн. грн до 533,10 млн грн. На придбання інших зовнішніх знань (нових технологій) витрачено незначну частку коштів – лише 47,23 млн грн. Загалом витрати на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо

ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші затрати), склали 778, 78 млн грн [7].

У Закарпатській області у 2014 році тільки 4,5% промислових підприємств впроваджували інновації (у 2013 році – 5,5%), питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі

промислової складала 8,4% (у 2013 році – 15,5%). Таким чином, показники інноваційної активності підприємств області значно відстають від середніх по країні.

Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності складала 16576,1 тис.грн, що на 33,8 % менше попереднього року (25026,7 тис.грн) (табл.3).

Таблиця 3

Динаміка та структура джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств у Закарпатській області за 2000-2014 рр.[3]

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		вітчизняних інвесторів		іноземних інвесторів		інші джерела	
	тис.грн	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
2000	39988,8	5020,1	12,6	0	0,0	34956,7	87,4	12,0	0,0
2001	9486,7	3759,5	39,6	0	0,0	5085,2	53,6	642,0	6,8
2002	191435,1	17438,6	9,1	0	0,0	11198,6	5,8	162797,9	85,0
2003	9453,2	6166,7	65,2	0	0,0	3260,5	34,5	26,0	0,3
2004	8543,2	4016,1	47,0	0	0,0	4527,1	53,0	0,0	0,0
2005	6031,5	5949,4	98,6	0	0,0	82,1	1,4	0,0	0,0
2006	14031,0	11113,9	79,2	0	0,0	1644,5	11,7	1272,6	9,1
2007	40702,7	8137,8	20,0	0	0,0	19166,4	47,1	13398,5	32,9
2008	14020,0	8342,7	59,5	172,4	1,2	0,0	0,0	5504,9	39,3
2009	39317,3	39288,4	99,9	0	0,0	0,0	0,0	28,9	0,1
2010	72615,4	70615,4	97,2	0	0,0	0,0	0,0	2000,0	2,8
2011	31336,6	31129,1	99,3	207,5	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0
2012	32769,1	30223,1	92,2	0	0,0	0,0	0,0	2546,0	7,8
2013	25026,7	25026,7	100,0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2014	16576,1	16576,1	100,0	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Аналізуючи структуру джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств у Закарпатській області, можна відмітити, що протягом останніх шести років власні джерела займають більше 90% у загальній сумі витрат, а протягом 2013-го та 2014 років – 100%. Це та негативна тенденція зниження загальної суми витрат вказують на незацікавленість вітчизняних та іноземних інвесторів до інноваційної діяльності промислових підприємств регіону.

Наведені показники свідчать про низький рівень фінансування як фундаментальних, так і прикладних досліджень, впровадження інновацій у виробництво як в Україні в цілому, так і в Закарпатті зокрема.

Застарілі технології й неконкурентоспроможна продукція не можуть завоювати зарубіжні ринки й сприяти нарощуванню експортного потенціалу нашої країни, а тому негативно впливають на стан її платіжного балансу та інші макроекономічні показники. Подолати кризу та наздогнати розвинені країни світу за рівнем економічного розвитку можна тільки за рахунок широкого впровадження інновацій у

виробництво. Тому спрямування зусиль уряду та суспільства має бути орієнтованим на стимулювання розвитку науки, розробки та використання нових технологій у всіх сферах економіки. Великі перспективи у цьому напрямі відкриваються перед нашою країною внаслідок її асоціації з ЄС. Багатий досвід ЄС у розбудові інноваційно орієнтованої економіки створює умови для плідного співробітництва у сфері стимулювання впровадження інновацій у промисловості, побудови економічної системи, яка поєднуватиме науку і виробництво.

Використання Україною всіх переваг від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС вимагає чіткого визначення пріоритетів у розвитку міжнародного науково-технічного і виробничого співробітництва. Європейський Союз, будучи потужним виробником та експортером високотехнологічної продукції (найбільші прибутки від експорту в ЄС забезпечуються високо- та середньотехнологічними секторами, серед яких машинобудування, хімічна та фармацевтична галузі, авіакосмічна промисловість, харчопереробний

комплекс), дотримується курсу на стимулювання промислових інновацій. Україні слід активніше використовувати європейський досвід у розбудові власних наукоємних, інноваційно орієнтованих і високотехнологічних виробництв, а також залучення інвестицій у найбільш перспективні з точки зору співробітництва з ЄС галузі української промисловості.

До важливих пріоритетів науково-технічного і виробничого співробітництва України з країнами ЄС можна віднести наступні: 1) забезпечення переходу від імпорту з ЄС готової продукції до створення на території України дочірніх компаній та спільних підприємств. В Україні вже існують приклади відкриття та успішної роботи європейських компаній. Так, на території Закарпатської області ПрАТ «Єврокар» завдяки залученню інвестицій налагоджено виробництво автомобілів марок VW Group. Також це важливо для розвитку легкої промисловості України, від 70 до 95% яких працюють на основі толінгових схем. 2) впровадження європейських стандартів виробництва на промислових підприємствах України. Наразі основними перешкодами у торгівлі промисловими товарами з ЄС є не імпорتنі тарифи, а технічні бар'єри, адже ступінь впровадження європейських стандартів на українських підприємствах залишається недостатнім, що знижує їх конкурентоспроможність, поглиблює техноло-гічне відставання від розвинутих країн та ускладнює вихід на ринок інноваційної продукції; 3) залучення інвестицій країн ЄС у створення та розвиток в Україні замкнених циклів виробництва продукції вищих технологічних укладів. 4) участь України у програмах науково-технічного розвитку ЄС та її інтеграції до його дослідницького простору.

На сьогодні всі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, включаючи «Рамкову програму з досліджень», «Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій» та діяльність Європейського інституту інновацій та технологій, об'єднані у Рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020» (далі – Програма) з терміном дії 2014-2020 рр. та бюджетом близько 70 млрд євро. Важливою подією стало підписання 20.03.2015 р. Угоди між Україною і Європейським Союзом про участь України у Програмі (набуття Україною асоційованої участі у Програмі передбачено п. 9 Європейського порядку денного реформ ЄС – Україна), що дозволить підприємствам та організаціям брати участь у проектах Програми на умовах, які мають країни-члени ЄС [6].

Програма включає три блоки: Передова наука, Індустріальне лідерство та Соціальні виклики. Участь у проектах блоку Передова наука сприятиме розвитку української науки та розвитку її зв'язків з промисловістю завдяки

забезпеченню підтримки талановитих вчених та наукових колективів у здійсненні передових досліджень найвищого рівня, а також доступу дослідників до європейської дослідницької інфраструктури. Інноваційного поштовху українській промисловості надасть участь у проектах блоку Індустріальне лідерство, метою якого є забезпечення лідерства у передових та промислових технологіях за допомогою підтримки інформаційно-комунікаційних технологій, нанотехнологій, розробки нових матеріалів, біотехнології, передових технологічних процесів та космічних технологій [2].

Міжнародне науково-технічне співробітництво є одним із дієвих і ефективних засобів інтеграції України в європейський та світовий економічний і технологічний простір.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Україна все ще володіє значним науково-технічним потенціалом, проте відсутність чіткої стратегії його використання та розвитку призвела до зростання розриву між наукою і виробництвом, безсистемного та неефективного використання коштів, спрямованих на фінансування наукової і науково-технічної діяльності, низьких показників комерціалізації інновацій. Підсумовуючи проведені дослідження, можна зробити висновок, що в Україні та в Закарпатті зокрема наявна тенденція зниження витрат на інновації, скорочення частки інноваційно активних підприємств. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств залишаються власні кошти. Тому надзвичайно важливим завданням є диверсифікація джерел фінансування інноваційної діяльності та залучення інвестицій.

За умов економічної кризи та обмеженості фінансових ресурсів держави одним із механізмів створення конкурентного науково-технічного середовища є зменшення базового фінансування наукових установ і збільшення обсягів видатків, що розподіляються на конкурсній основі для виконання науково-дослідних робіт у залежності від пріоритетності. Це дасть змогу сконцентрувати матеріальні та інтелектуальні ресурси для розв'язання стратегічних науково-технологічних проблем.

Регіональними особливостями інноваційної діяльності підприємств Закарпатської області є відносно висока, у порівнянні із загальнодержавною, частка реалізованої інноваційної продукції (8,4% у порівнянні з 2,5%), а також значні обсяги її реалізації за межі України. Характерним для області також є фінансування інноваційної діяльності підприємств переважно, а в 2013 та 2014 рр. виключно за рахунок власних коштів, що вказує

на необхідність посилення роботи у напрямку пошуку вітчизняних та іноземних інвесторів. підприємствами та науково-дослідними установами, що необхідно для подолання

Перспективами подальших досліджень може бути посилення співпраці між промисловими розриву між наукою і виробництвом.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аптекарь С.С. Наука – рушійна сила інноваційної діяльності / С.С. Аптекарь [Електронний ресурс]. - Режим доступу: // http://www.rusnauka.com/18_DNI_2010/Economics/69549.doc.htm
2. «Горизонт 2020»: Презентація програми [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.fp7-npc.kiev.ua/assets/Horizont_2020/Horizon2020.pdf
3. Джерела фінансування інноваційної діяльності. Статистична інформація [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/nauka/2015/finans_innov_2000-2014.pdf .:
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04 липня 2002 р. № 40-IV. Голос України. – 2002. – № 144. – 9 серп. – С. 10-12.
5. Наука та інноваційна діяльність. Статистична інформація [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua>
6. "Перспективи розвитку науково-технічного і виробничого співробітництва України з країнами ЄС". Аналітична записка. – Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_analit/spivrobitn_z_ES.pdf
7. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік. Аналітична довідка. Український інститут науково-технічної і економічної інформації. Київ. – 2015, 204 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/Стан%20розвитку%20науки%20і%20техніки%20та%20результативність.pdf>
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 199с.
9. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) Євростат [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&rcode=t2020_20
10. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
11. The Global Innovation Index 2014. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>

REFERENCES

1. Aptekar S.S. Nauka – rushiina syła innovatsiinoi diialnosti [Science - the driving force of innovation] Retrieved from http://www.rusnauka.com/18_DNI_2010/Economics/69549.doc.htm[in Ukrainian].
2. «Horyzont 2020»: Prezentatsiia prohramy ["Horizon 2020": Presentation] Retrieved from: http://www.fp7-npc.kiev.ua/assets/Horizont_2020/Horizon2020. [in Ukrainian].
3. Dzherela finansuvannia innovatsiinoi diialnosti. Statystychna informatsiia [Funding sources of innovation.Statistical information] Retrieved from http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/nauka/2015/finans_innov_2000-2014.pdf.: [in Ukrainian].
4. Zakon Ukrainy Pro innovatsiinu diialnist : pryiniaty 4 lyp. 2002 roku No 40-IV [Law of Ukraine on innovative activity from July 4 2002, No 40-IV]. (2002, August 9). Holos Ukrainy – Voice of Ukraine, 144, pp. 10-12 [in Ukrainian].
5. Naukova ta innovatsiina diialnist. Statystychna informatsiia [Research and Innovation. Statistical information] Retrieved from:<http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
6. "Perspektyvy rozvytku naukovo-tekhnichnoho i vyrobnychoho spivrobitnytstva Ukrainy z krainamy YeS". Analychna zapyska ["Prospects of scientific, technical and industrial cooperation between Ukraine and the EU." Policy Brief]. – Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen- [National Institute for Strategic Studies]. Retrieved from http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_analit/spivrobitn_z_ES.pdf [in Ukrainian].
7. Stan rozvytku nauky i tekhniky, rezultaty naukovoї, naukovo- tekhnichnoї, innovatsiinoї diialnosti, transferu tekhnolohii za 2014 rik. Analychna dovidka. [The state of science and technology, the results of scientific, R & D, innovation, technology transfer 2014. Analytical Reference.] Ukrainyskyi instytut naukovo-tekhnichnoї i ekonomichnoї informatsii [Ukrainian Institute of Scientific, Technical and Economic Information. Kiev] Kyiv. – 2015, 204 s. Retrieved from <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/Стан%20розвитку%20науки%20і%20техніки%20та%20результативність.pdf> [in Ukrainian].
8. Schumpeter J. Teoryia ekonomycheskoho rozvytyia: yssledovanye predprynmatelskoi prybuli, kapytala, kredyta, protsenta y tsykla koniunkturu [The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle]/ J. Schumpeter. – Moscow:: Prohress, 1982. – 199s. [in Russian].
9. Gross domestic expenditure on R&D (GERD) Євростат Retrieved from: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&rcode=t2020_20
10. The Global Competitiveness Report 2014–2015 Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
11. The Global Innovation Index 2014. Retrieved from: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>

Кирлик Н.В.

КОУЧИНГ – СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ПРАЦІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено теоретичний аналіз дефініції «коучинг» в розрізі людського капіталу та потенціалу працівника, сформовано два підходи до трактування досліджуваної категорії. Визначено як саме впливають інструменти коучингу на окремі складові людського капіталу працівника та підприємства. За результатами дослідження встановлено, що використання коучингу є важливою та ефективною технологією в розвитку людського капіталу працівників та в управлінні підприємством в цілому.

Ключові слова: коучинг, складові людського капіталу, персонал, технології, підприємство, потенціал.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічної трансформації суспільства в постіндустріальне значно зростає роль людського капіталу, оскільки основним фактором успішного розвитку країни в цілому та окремих її суб'єктів господарювання є рівень розвитку якісних характеристик саме людини-трудівника. Основною рушійною силою економіки є індивід, як самий цінний із всіх видів капіталу, потенціал якого реалізується у вигляді людського капіталу, а його формування, розвиток, накопичення і оцінка є першочерговими завданнями сучасних підприємств.

В сучасних умовах використовуються різноманітні способи та підходи для розвитку людського капіталу, однак вибираючи той чи інший підхід, підприємство, як правило, керується балансом між витратами і отриманим ефектом. І одним із самих сучасних, який об'єднує в собі різноманітні методики і техніки визнаний коучинг, як важливий інструмент впливу на результати діяльності окремих працівників чи всього персоналу підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні і практичні аспекти сучасного інструментарію коучингу знайшли своє відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених: Уитмор Дж. [1], Дудченко В.С. [2], Нагара М.Б. [4], Бережна В. [5], Денисенко Е. [6], Огнев. А.С. [7], Петровська І.Р. [8], Брицька І. [9], Безтелесна Л.І. [10]. Однак недослідженими залишаються питання впливу коучинг інструментів та технологій на розвиток, формування і накопичення складових людського капіталу працівників підприємства, що й обумовило ціль даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Цілями дослідження проведеного автором являються:

1. Проведення теоретичного аналізу дефініції «коучинг» та виокремлення підходів до його трактування;

2. Виділення коучинг інструментів, що здійснюють безпосередній вплив на окремі складові людського капіталу працівника підприємства;

3. Визначення впливу коучинг технологій на окремі компоненти людського капіталу в розрізі індивіда та підприємства.

4. Формування переваг використання коучинг технологій для розвитку складових людського капіталу працівника підприємства.

Опис основного матеріалу дослідження. Використання коучинг технологій з метою формування та розвитку професійних складових людського капіталу персоналу підприємства є надзвичайно важливим, оскільки:

1. Працівник – об'єднуючий компонент, який організовує початок функціонування та подальший розвиток будь-якої діяльності. Тому що без застосування персоналом усіх професійних можливостей, навичок і вмій організація трудового чи виробничого процесу є неможливою.

2. Працівник – творець. Більшість учасників трудового процесу прагнуть удосконалювати свою роботу, володіють творчим імпульсом пошуку резервів виробництва, бажанням зробити свою працю більш свідомою та цілеспрямованою. Навіть в умовах спаду економіки та кризової ситуації в країні проведені на багатьох підприємствах дослідження показують, що більшість співробітників зберегли відповідальний підхід до виконання поставлених перед ними завдань, і як раніше прагнуть поліпшення своєї трудової діяльності.

3. Саме від працівника залежить зростання продуктивності праці, ефективності виробництва, перетворення і поліпшення, які відбуваються в процесі трудової діяльності.

4. Працівник – центральна ланка зв'язку інтересів підприємства і його учасників. Беручи участь у трудовому процесі, працівник розуміє, що потрібно для компанії і якою мірою це поєднується з його особистими інтересами. Якщо має місце нерозуміння того, яким чином пов'язані трудові завдання з соціальними запитами людей, колективу, підприємства, то виникають соціальні втрати організації праці: плинність, незадоволеність працею, конфлікти та інші фактори, які ускладнюють і обтяжують трудовий процес, а також стають гальмом для використання людського фактору.

Отже сучасне управління в стилі коучингу – це погляд на працівників як на величезний додатковий ресурс, де кожен працівник є унікальною творчою одиницею, що здатна самостійно вирішувати низку завдань, проявляти ініціативу, робити вибір, брати на себе відповідальність і приймати рішення.

Розглядаючи коучинг в теоретичному аспекті (табл.1), його сутність є досить спірною й по сьогоднішній час, незважаючи на те, що самих трактувань є досить багато як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі.

Таблиця 1

Теоретичний аналіз дефініції «коучинг»*

Визначення коучингу	Підхід «людський капітал»	Підхід «людський потенціал»
Коучинг - новий стиль управління людськими ресурсами, технології якого сприяють мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу працівників, постійному вдосконаленню професіоналізму та кваліфікації працівників, зростанню рівня їх конкурентоспроможності, забезпечують розвиток компетентності, спонукають до інноваційного підходу у виробничому процесі [1].		+
Коучинг – вид індивідуальної підтримки людей, що ставлять перед собою завдання професійного і особистісного росту, підвищення персональної ефективності [2].	+	
Коучинг - безперервне співробітництво, яке допомагає досягнути реальних результатів в особистому та професійному житті. Результатом коучингу є поглиблення знань. Коучинг сприяє самовдосконаленню працівника [3].	+	
Коучинг - технологія управління не лише поточним рівнем конкурентоспроможності персоналу підприємства, але і його перспективною конкурентоспроможністю, оскільки він спрямований на мобілізацію внутрішніх ресурсів підприємства, розвиток необхідних здібностей і вмінь роботи з динамічно змінною інформацією, сприяє освоєнню передових стратегій отримання результату завдяки високій мотивації праці, створенню атмосфери творчості та ініціативи, підвищенню відповідальності за виконання завдань [4].	+	
Коучинг - мотивація і тренування особистості для набуття нових навичок та якостей [5].	+	
Коучинг - індивідуальне тренування людини для досягнення значущих цілей, підвищення мобілізації внутрішнього потенціалу, розвиток необхідних здібностей та навичок, засвоєння провідних стратегій отримання результату [6].		+
Коучинг - система принципів і прийомів, що сприяють розвитку потенціалу особистості і групи спільно працюючих людей, а також забезпечують максимальне розкриття і ефективну реалізацію цього потенціалу [7].		+
Коучинг – це інструмент для оптимізації людського потенціалу та ефективної діяльності [8]		+

* Розроблено автором на основі [1,2,3,4,5,6,7,8]

Як видно з таблиці 1, 4 авторів (Дудченко В.С. [2], Міжнародна федерація коучингу [3], Нагара М.Б. [4], Бережна В. [5]) у трактуваннях терміну «коучинг» вбачають його вплив на розвиток професійних та особистісних вмінь і навичок працівника, тобто складових людського капіталу. Інші 4 вчених (Уйтмор Дж. [1], Денисенко Е. [6], Огнев. А.С. [7], Петровська І.Р. [8]) вважають, що коучинг сприяє розкриттю і реалізації людського потенціалу співробітників підприємства.

Проаналізувавши визначення вітчизняних та зарубіжних вчених було сформовано два підходи, щодо змістової сутності терміну «коучинг»:

1. Підхід, спрямований на розвиток професійних вмінь та навичок працівника, тобто складових його людського капіталу (підхід «людський капітал»);
2. Підхід, спрямований на розкриття потенціалу працівника (підхід «людський потенціал»);

Коучинг – є інтерактивним процесом, ціллю і результатом якого для працівника і коуча являється якісне підвищення ефективності і розвитку, як потенціалу так і наявних професійних та особистісних здібностей і навичок працівника до рівня еталонних.

Сучасне управління людськими ресурсами на підприємстві поступово доводить, що коучинг

технології виступають якісно новим інструментом менеджменту, що характеризується високими показниками ефективності від їх використання в управлінській діяльності. Наявність багатьох інструментів коучингу призводить до того, що кожен з них чинить певний вплив на ті чи інші складові людського капіталу працівника (рис. 1).

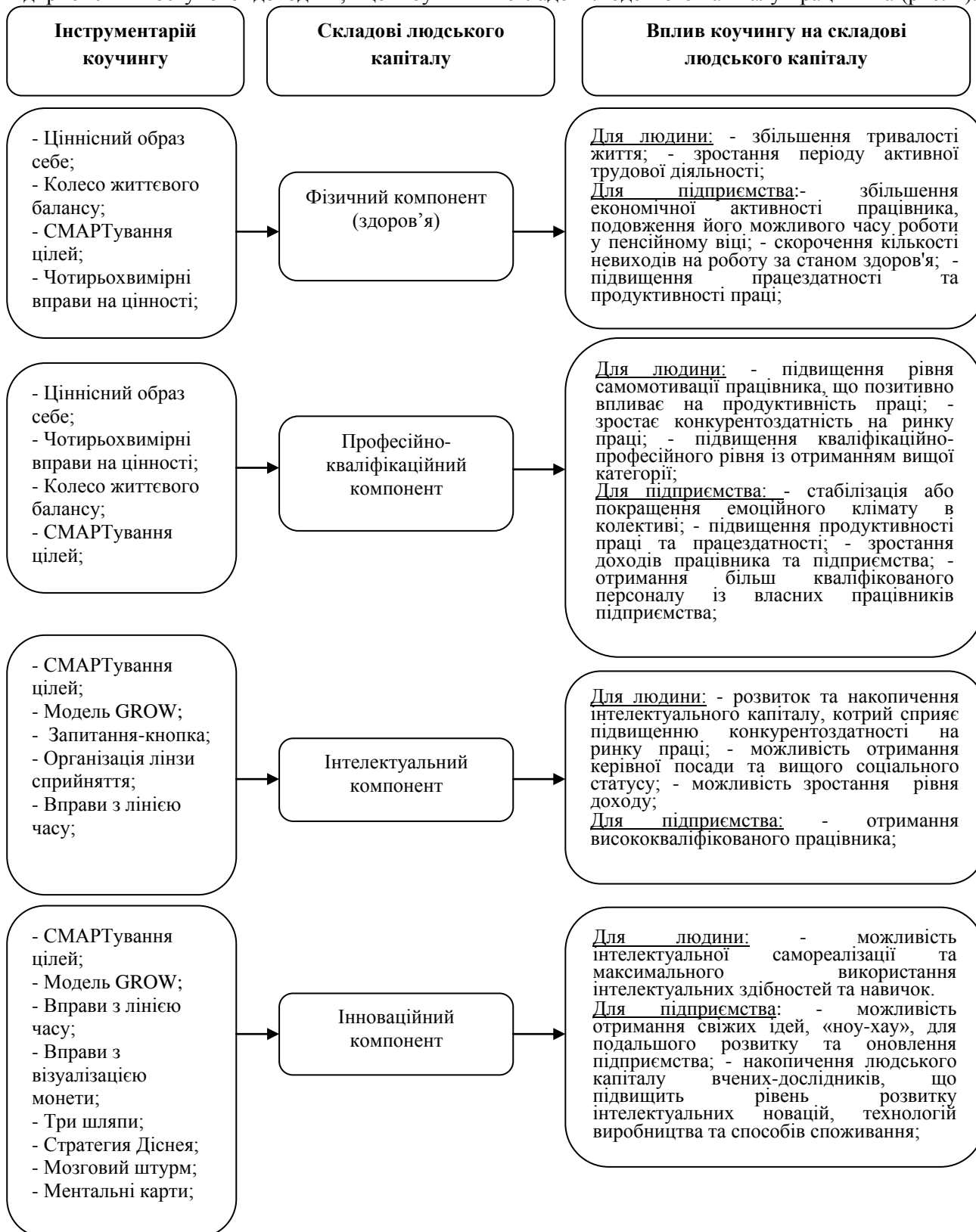


Рис. 1 Вплив коучинг інструментів на розвиток складових людського капіталу працівника та підприємства*

* Розроблено автором

Автором на рисунку 1 відібрано ряд найбільш ефективних загальних та специфічних інструментів коучингу, що позитивно впливають на кожну окрему складову людського капіталу як людини, так і підприємства в цілому.

Витрати на фізичний розвиток, зокрема на підтримання здоров'я кожного окремого співробітника, є одним із найважливіших напрямів витрат як підприємства, так і самого індивіда та його сім'ї. Оскільки перш за все здорова людина може в повній мірі виконувати поставлені перед нею завдання довготривалого часу, з більшою віддачею та ефективністю. І. Брицька та Л. Іванюк наголошують на тому, що інвестиції повинні вкладатись в профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування й поліпшення життєвих умов працівників, завдяки чому подовжується тривалість життя [9]. Для стимулювання приросту капіталу здоров'я багато компаній використовують преміювання до відпускних працівника, який не хворів на протязі року. Саме завдяки інвестиціям в фізичний розвиток підвищується фізична сила людини, витривалість, працездатність, продуктивність та ефективність праці, виробляється імунітет до хвороб, збільшується період активної трудової діяльності, що є необхідним для кожної людини в будь-якій сфері професійної діяльності.

Не менш важливим елементом витрат є професійно-кваліфікаційний компонент. Оскільки, навчаючись на підприємстві, працівник отримує знання, необхідні саме для виконання його посадових обов'язків, що, відповідно, сприяє розвитку професійно-кваліфікаційних та якісних характеристик, а також підвищенню продуктивності праці, накопиченню досвіду, трудових навиків та вмій. Вкладаючи кошти в професійне навчання працівників, необхідно пам'ятати, що ці інвестиції набагато ефективніші вкладень в будь-який інший фактор виробництва [10].

Інтелектуальний компонент є найбільш очевидними та важливим видом інвестицій, що сприяє формуванню та накопиченню знань у людини, а відповідно й підвищує рівень розвитку людського капіталу працівника. Вкладаючи в освітній компонент людського капіталу, індивід підвищує свій майбутній доход, оскільки рівень його освіченості зростає. Для підприємства головною функцією інтелектуальної та професійно-кваліфікаційної складових людського капіталу є значне прискорення приросту прибутку за рахунок формування і реалізації необхідної підприємству системи знань, вмій і навичок, які в свою чергу забезпечать його високоефективну господарську діяльність.

Інвестиції в інноваційну та творчу діяльність є унікальним атрибутом людського розуму, винахідливості та кмітливості. Продукти інноваційної діяльності залучаються в господарський обіг як нематеріальні активи підприємства і збільшують дохід як фірми, так і самого власника цих активів, а також забезпечують здатність компанії до оновлення.

Основними перевагами використання коучингу в розвитку людського капіталу є наступні:

1. Ціль, бажаний результат та критерії оцінки задає «замовник», тобто підприємство чи організація, що звертається за послугами коучингу до іншої компанії. В результаті цього, в основу коучингу будуть закладені самі ті еталонні значення складових людського капіталу працівника, на які очікує підприємство-замовник.

2. Коучинг забезпечує максимальне співпадіння індивідуального розвитку працівників з цілями розвитку потенціалу колективу в цілому. За час роботи з коучем співробітники отримують повне уявлення про перспективи професійного і особистого розвитку, про персональну роль в розвитку потенціалу організаційної структури. Робота проводиться до максимально можливого результату розкриття потенціалу.

3. Коучинг технології націлені на мобілізацію внутрішніх резервів персоналу, розвивають необхідні навички роботи в умовах сучасного ринку, сприяють як засвоєнню передових стратегій отримання результату через високу мотивацію до роботи, так і розкриттю креативних ресурсів і підвищенню відповідальності за результат.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, впровадження коучингу в управління якісно підвищує професійний рівень працівників, їх продуктивність праці, формує стратегію розвитку кадрового потенціалу, знижує рівень конфліктності, сприяє покращенню командної роботи, налагодженості інформаційних потоків, покращує досягнення економічних результатів. Однак для того щоб коучинг став більш ефективною методикою розвитку людського капіталу, необхідно його комплексне впровадження на підприємстві. Потрібно створювати такі умови, щоб кожен працівник міг розкрити і внести свій вклад в досягнення стратегічних цілей підприємства, тим самим роблячи свій особистий вклад у розвиток загального людського капіталу підприємства. В подальшому наукові дослідження будуть спрямовані на розробку повного циклу впровадження коучинг технологій на підприємстві, методики оцінки якості послуг та економічної ефективності коучингу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Уйтмор Дж. Coaching – новый стиль менеджмента и управления персоналом: практ. пособие / Дж. Уйтмор: пер. с англ. – М.: Изд-во «Финансы и статистика», 2005. – 160 с.
2. Дудченко В. С. Абсолютный консультант, или секреты успешного консультирования / В. С. Дудченко. – М.: Кватро-Принт, 2004. – 240 с.
3. Коучинг как средство управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ukrarticles.pp.ua/biznes-i-finansy/19499-kouching-lichnoj-yeffektivnosti.html>
4. Нагара М.Б. Роль коучингу в забезпеченні конкурентоспроможності персоналу / М.Б. Нагара // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського: зб. наук. праць. – 2009. – № 4 (44). – С. 96–101.
5. Бережна В. Підготовка майбутніх менеджерів до інноваційної професійної діяльності з використанням новітніх засобів навчання / В. Бережна // Науковий вісник Чернівецького університету: зб. наук. праць. – Сер.: Педагогіка та психологія. – 2009. – Вип. 468. – С. 21–27.
6. Денисенко Е. Коучинг для менеджерів / Е. Денисенко // Отдел маркетинга. – 2004. – № 7–8. – С. 52–53.
8. Огнев А. С. Организационное консультирование в стиле коучинг / А. С. Огнев. – СПб.: Издательство "Речь", 2003 г. – 192 с.
9. Петровська І. Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу / І.Р. Петровська, Р. Д. Бала // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.14. – С. 158–161.
10. Брицька І. Особливості інвестування в людський капітал [Електронний ресурс] / І. Брицька, Л. Іванюк. – 2012. – Режим доступу: <http://conference.spkneu.org/2012/12/brytska-ivanuk/>
11. Безтелесна Л. І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка і перспективи. Монографія / Л. І. Безтелесна. – Рівне: НУВГП, 2010. – 361 с.

REFERENCES

1. Uytmor, Dzh., (2005). Coaching – novyj styl' menedzhmenta y upravleniya personalom: prakt. posobyе [Coaching - a new style of personnel management and administration: pract. benefit]. M.: Fynansy y statystyka [in Russian].
2. Dudchenko, V. S., (2004). Absoliutnyj konsul'tant, yly sekrety uspeshnoho konsul'tyrovanyia [Absolute consultant, or the secrets of successful counseling]. M.: Kvatro-Prynt [in Russian].
3. Kouchynh kak sredstvo upravleniya [Coaching as a management tool]. (n.d.) ukrarticles.pp.ua Retrieved from <http://ukrarticles.pp.ua/biznes-i-finansy/19499-kouching-lichnoj-yeffektivnosti.html> [in Ukrainian].
4. Nahara, M.B. (2009). Rol' kouchynhu v zabezpechenni konkurentospromozhnosti personal [The role of the coaching staff in ensuring competitiveness]. Visnyk Donets'koho natsional'noho universytetu ekonomiky i torhivli im. M. Tugan-Baranov'skoho: zb. nauk. prats' – Bulletin of Donetsk National University of Economics and Trade named. M. Tugan-Baranowski: coll. science. papers, 4 (44), 96–101 [in Ukrainian].
5. Berezhna, V. (2009). Pidhotovka majbutnikh menedzheriv do innovatsijnoi profesijnoi diial'nosti z vykorystanniam novitnikh zasobiv navchannia [Training for future managers of innovative professional with advanced training facilities]. Naukovyj visnyk Chernivets'koho universytetu: zb. nauk. prats' – Scientific Bulletin of Chernivtsi University: coll. science. papers, 468, 21–27 [in Ukrainian].
6. Denysenko, E. (2004). Kouchynh dlia menedzherov [Coaching for managers]. Otdel marketynha – Division of marketing, 7–8, 52–53 [in Russian].
7. Ohnev, A. S. (2003). Orhanyzatsyonnoe konsul'tyrovanye v style kouchynh [rganizational consulting in the style of coaching]. SPb.: Rech [in Russian].
8. Petrovs'ka, I. R. (2010). Pidvyschennia efektyvnosti upravlins'koi diial'nosti kerivnyka za dopomohoiu kouchynhu [Improved management of the head with the help of coaching]. Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy – Scientific Herald NLTU Ukraine, 20.14, 158–161 [in Ukrainian].
9. Bryts'ka, I. (2012). Osoblyvosti investuvannia v liuds'kyj kapital [Features of investment in human capital] (n.d.) conference.spkneu.org Retrieved from <http://conference.spkneu.org/2012/12/brytska-ivanuk/> [in Ukrainian].
10. Beztelesna, L. I. (2010) Upravlinnia liuds'kym rozvytkom ta joho finansove zabezpechennia v Ukraini: otsinka i perspektyvy [Human development and its financial support in Ukraine: assessment and prospects]. Rivne: NUVHP [in Ukrainian].

Одержано 14.03.2016 р.

Колісник Г.М., Штулер Г.Г.

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ В РЕЖИМІ РЕАЛЬНОГО ЧАСУ: СТРАТЕГІЧНИЙ ОРІЄНТИР

В статті досліджено, виявлено й структуровано елементи системи управління витратами котра спрямована на ідентифікацію всіх механізмів створення вартості на підприємстві. В статті доведено, що комплекс критеріїв процесу управління витратами повинен розглядати стратегію організації крізь призму системи показників, що охоплює всі сфери діяльності та забезпечуватися певною методикою для створення системи збалансованого управління. На основі теоретичного обґрунтування сучасної системи управління витратами запропоновано та розкрито систему показників, які виступають концептуальною основою для реалізації стратегії розвитку та отримання бажаних результатів.

Ключові слова: витрати, управління витратами, система управління витратами, процес управління, структура системи управління витратами.

Постановка проблеми. Сучасні світові економічні тенденції спонукають керівників до формування якісно нової системи управління витратами своєї діяльності. У зв'язку з цим вітчизняна наука відчуває нестачу в комплексних науково-практичних розробках, присвячених аспектам управління витратами в умовах інформаціоналізму. Управління витратами в режимі реального часу вимагає зворотного зв'язку зважаючи на стратегічні орієнтири розвитку. Потребують систематизації комплексні дані з усіх контрольних взаємопов'язаних параметрів: показники, що характеризують взаємини з клієнтами, фінанси і внутрішні бізнес-процеси. Також необхідним є виділення випереджаючих і відстрочених індикаторів даного процесу управління витратами.

Уваги заслуговує підхід до визначення системи показників процесу управління витратами спрямований на ідентифікацію всіх механізмів створення вартості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дана проблема привертає все більшу увагу українських учених. Питання стратегічного бачення управління витратами з урахування поточних реалій знайшли своє відображення в дослідженнях таких вітчизняних учених: І. Давидович, В. Панасюк, А. Турило, А. Череп та зарубіжних учених: А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, А. Маршал, Й. Шумпетер та ін. Проте, незважаючи на актуальність, досі залишаються невирішеними питання, що полягають у дослідженні поточного управління витратами з огляду на стратегічні орієнтири.

Загальноприйнята модель управління витратами не враховує довгострокової перспективи та часто реалізується без визначеної стратегії. Вирішення цієї проблеми не терпить зволікань, оскільки наразі управління витратами вимагає розробки та реалізації управлінських рішень, заснованих на використанні об'єктивних економічних законів відповідно до його стратегічних цілей.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в тому, щоб побудувати дієву систему показників процесу управління витратами, котра б базувалася на стратегічних пріоритетах діяльності та враховувала усі складові процесу управління витратами.

Опис основного матеріалу дослідження. Однією зі складових процесу управління витратами виступає стратегічний зворотній зв'язок, тобто інформування або комунікація. Використання системи показників в якості мови спілкування допомагає перевести складні та розпливчасті поняття в більш точну форму і оцінити результат вдосконалення потоку створення цінності.

Слід зазначити, що традиційна система показників, заснована на фінансових оцінках, призначена для порівняння результатів попередніх періодів на основі внутрішніх стандартів діяльності. Однак, в XXI столітті багато хто ставить під сумнів односторонню зосередженість на фінансових показниках. Прикладом є критика Пола Р. Нівена: «Фінансові оцінки ідеально підходили для світу, в якому панували матеріальні активи. Але все ж нова економіка, в умовах якої особлива увага приділяється нематеріальним активам, вимагає більшого від систем оцінки результатів діяльності. Сучасні системи повинні вміти виявляти, описувати, відстежувати і забезпечувати зворотний зв'язок з нематеріальними активами, що визначає успіх організації» [5, с. 9].

Стосовно об'єкту нашого дослідження, система показників повинна бути спрямована на

© Колісник Галина Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380501930067, e-mail: kolisnuk_galina@mail.ru

Штулер Ганна Гордіївна, старший викладач кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380502625458, e-mail: shkirka2002@ukr.net

ідентифікацію всіх механізмів створення вартості на підприємстві, включаючи нематеріальні активи (відносини з клієнтами), стратегічну мету, орієнтир і ініціативи (рис. 1). Характеристики повинні інформувати про стратегію і перевірку гіпотез, на яких будується ця стратегія.

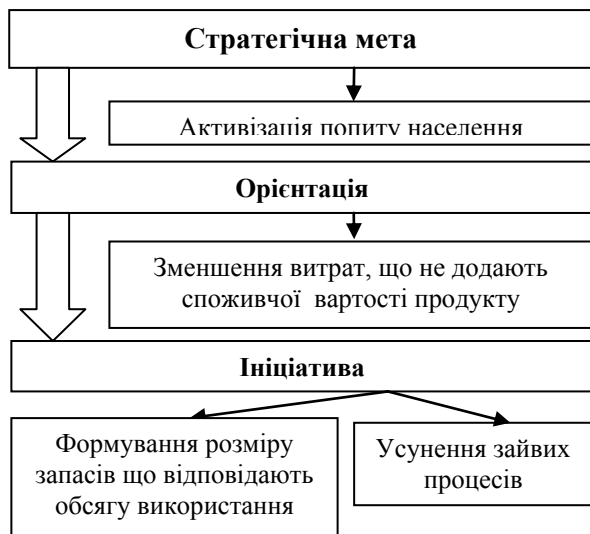


Рис. 1. Елементи системи управління витратами [1]

Трансформація з системи оцінок в систему стратегічного управління ґрунтується на гіпотезі про причинно-наслідкову залежність. Вибір споживачем однієї пропозиції з безлічі визначається набором його потреб, серед яких переважають швидкість і вартість. Продукт, який одержує найвищий рейтинг, сприймається як найбільш вигідний та найбільш цінний. Активізація попиту відбувається при наявності короткого операційного циклу, що збільшує корисність продукту і дозволяє знизити його ціну.

Короткий час циклу створення цінності є наслідком синергізму роботи процесів, орієнтованої на тимчасові «пастки» і обсяг споживання процесу-обмеження.

Перевірка гіпотези, на якій вибудовується стратегічне управління витратами, здійснюється на основі використання методів кількісного аналізу, зокрема побудови ступеневої мультипликативної функції на базі системи показників внутрішнього і зовнішнього середовища з виключенням колінеарно-пов'язаних аргументів.

Інтегрований комплекс критеріїв процесу управління витратами повинен розглядати стратегію організації крізь призму системи показників, що охоплює всі сфери діяльності та забезпечуватися певною методикою для створення системи збалансованого управління.

В основі комплексу показників лежать встановлені нами взаємозв'язки між складовими

контрольних параметрів оцінки стану системи управління витратами. [1].

Система показників процесу управління витратами розроблена в трьох аспектах (рис. 2): 1) клієнтська складова (взаємини зі споживачами); 2) фінансова складова; 3) складова внутрішніх бізнес-процесів (операційна ефективність).

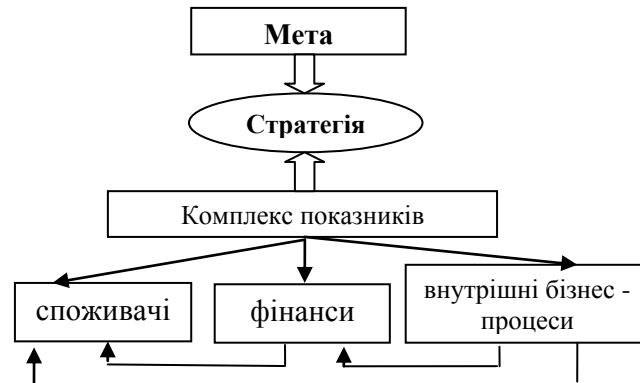


Рис. 2. Параметри системи показників процесу управління витратами[1]

Таким чином, система показників виступає концептуальною основою для реалізації стратегії та отримання результатів.

При відборі показників слід використовувати наступні критерії: зв'язок зі стратегією; зрозумілість; причинно-наслідковий зв'язок; частота оновлення; доступність; кількісне вираження; дисфункціональність.

Тобто, система показників повинна включати в себе поєднання випереджаючих індикаторів факторів майбутньої ефективності (оцінка перспектив) і відстрочених індикаторів результатів (оцінка минулого). Запізнілі показники без випереджальних не дають уявлення про те, як виконуються намічені орієнтири. Випереджаючі характеристики без запізнених можуть продемонструвати короточасні поліпшення, але не показують, чи призвели ці поліпшення до підвищення результатів для клієнтів. Дана концептуальна основа сприяє зміцненню дисципліни реалізації стратегії.

У табл. 1. наведені найважливіші відмінності між відстроченими і випереджаючими індикаторами діяльності. В розробленій системі рушійні фактори і результати діяльності знаходяться в нерозривному зв'язку між собою: результати, досягнуті в одних параметрах, виступають в ролі рушійних чинників для показників діяльності в параметрах вищої ієрархії.

До відстрочених індикаторів складової «внутрішні бізнес-процеси» належать: - тривалість, швидкість, ефективність циклу потоку; - коефіцієнт наближення до потенційного часу циклу, характеризує відношення фактичної тривалості до потенційного часу циклу. Потенціал часу циклу

визначається винятком часу зайвих процесів, які не створюють цінність, і скороченням тривалості роботи необхідних процесів за допомогою зниження запасів цінностей до рівня пропускної здатності процесу. - коефіцієнт зближення темпу зростання виробітку на одного працівника в цілому по організації і на одного робітника, зайнятого в процесі виробництва. Показник кількісно виражає усунення втрат, пов'язаних із

зайвим переміщенням працівників при здійсненні виробничих операцій. Зближення досягається впровадженням системи упорядкування, що веде до скорочення чисельності працівників і зростання продуктивності праці. - вартість основних засобів, що обслуговують зайві процеси, що не створюють вартості.

Таблиця 1

Відстрочені і випереджальні показники ефекту [1]

Характеристики	Визначення	Переваги	Недоліки
Відстрочені (діагностичні)	Показники, орієнтовані на результат в кінці періоду	Легко визначити	Орієнтовані на минуле та не відображають поточної діяльності.
Випереджаючі (стратегічні)	Показники, котрі стимулюють результати відображені в відстрочених індикаторах	Мають прогностичний характер та існує можливість корегування відповідно до умов	Важко визначити. Це можуть бути показники, що раніше не використовувалися

До випереджаючих індикаторів складової «внутрішні бізнес-процеси» належать: затрати часу на зайві процеси, що не створюють вартості; обсяг запасів, що перевищують продуктивність процесу.

До відстрочених індикаторів складової «фінанси» належать наступні коефіцієнти: тривалість збергання запасів; частка власних оборотних коштів в покритті запасів коефіцієнт наближення поточної ліквідності до швидкої. Показник пов'язаний з рівнем ефективності управління запасами, культуру організації технологічного потоку з мінімальними партіями запасів. коефіцієнт співвідношення скоригованого рівня валової прибутку і рівня нез'язаних з запасами витрат. Показник характеризує рентабельність вкладень в запаси цінностей; рівень комерційних витрат; рівень загальногосподарських витрат; частка витрат, що не додають споживчої вартості продукту; частка скритих витрат; коефіцієнт корисності витрат, що характеризує внесок ресурсів в створення споживчої цінності і скорочення витрат, що не додають споживчої вартості продукту; коефіцієнт затратовіддачі, що характеризує розмір виручки на кожен гривню витрачених ресурсів. Цей показник відображає ефективність використання ресурсів.

До випереджаючих індикаторів складової «фінанси» належать ті ж показники, що і для відстрочених індикаторів складової «внутрішні бізнес-процес».

До відстрочених індикаторів складової «клієнти» належать: виручка від продажу товарів, робіт, послуг; індекс споживчої довіри, що співпадає з коефіцієнтом зростання виручки

від продажу продукту. Показник призначений для атестації «дисципліни» операційної впорядкованості; кількість повторних закупок; частка споживчого ринку.

До випереджаючих індикаторів складової «клієнти» належать ті ж показники, що і для відстрочених індикаторів складової «фінанси».

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, розроблена система показників характеризує перспективи трьох параметрів: клієнтів, фінансів і внутрішніх бізнес-процесів. Основною перевагою запропонованої системи показників є можливість визначення послідовності гіпотези і концепції причинно-наслідкового зв'язку між показниками, що вимірюють результати діяльності, і тими внутрішніми рушійними силами, які привели до цих результатів.

Елементи цієї системи концентрують увагу на вхідних характеристиках процесу - факторах, трансформуючи традиційну технологію управління витратами. Застосування цієї системи показників дозволить оцінити систему управління витратами і підпорядкувати її функціонування кінцевим результатами діяльності.

Перспективами подальших досліджень виступає необхідність в практичному застосуванні запропонованої системи показників процесу управління витратами. Адаптація методики надасть змогу виявити пріоритети напрямків скорочення витрат та усунути втрати часу та праці. Запропонований нами інструментарій вимагає апробації, тому результати наукових пошуків будуть висвітлені в подальших наукових публікаціях.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Городкова, С.А. Основные слагаемые современной системы управления затратами / С.А. Городкова // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. - 2011. - № 1. - С. 137-147.

2. Давидович І. Є. Управління витратами: Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320с.
3. Козаченко Г.В. Особливості витрат як об'єкта управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8251/19Kozachenko.pdf?sequence=1>
4. Маршал А. Принципы экономической науки. Экономическая мысль запада. – М.: Издательская группа «Прогресс». 1993. – 375 с.
5. Нивен, П.Р. Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций: пер. с англ. / П.Р. Нивен; под ред. О.Б. Максимовой. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. - 336 с.
6. Панасюк В. Управління витратами виробництва. – Тернопіль: «Економічна думка», 1999. – 118с
7. Паламарчук, А.С. Формирование и списание затрат при производстве продукции / А.С. Паламарчук // Справочник экономиста. - 2009. - № 3. -С. 38-45.
8. Пивкин, С.А. Особенности выбора базы распределения косвенных расходов при расчете себестоимости продукции производственного предприятия / С.А. Пивкин // Экономический анализ: теория и практика. - 2007. - № 9. - С. 63-67
9. Рикардо, Д. Начала политической экономики и налогового обложения. Сочинения. Том 1. – М.: Госполитиздат. – 1955. – 360 с.
10. Смит А. Исследования о причинах богатства народов. / Пер. с англ., отв. ред. Л. И. Абалкин; рос. АН Ин-т экономики. – М.: Наука. 1993, – 596 с.
11. Сэй Ж.-Б., Батиста Ф. Тракт по политической экономии. / Ж.-Б. Сей; Экономические софизмы. Экономические гармонии /Ф. Батиста / Сост., вступ. статья, коммент. М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М.: Дело, 2000. – 232 с.
12. Турило А.М. Управління витратами підприємства: навч. посібник / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило. - К.: Центр навч. літератури, 2006. - 120 с.
13. Череп А. В. Управління собівартістю / А. В. Череп. – Харків : ВД «ИНЖЕК», 2005. – 373 с.
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследования предпринимательской прибили, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогрес, 1982. – 230 с.
15. Сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/fin/fchpr/fchpr_u/fchpr_sv_0315_u.htm

REFERENCES

1. Horodkova, S.A. (2011) Osnovnye slahaemye sovremennoj systemy upravleniya zatratamy [The basic terms of modern cost management system]. Vestnyk Sybyrskoho unyversyteta potrebytel'skoj kooperatsyy - Bulletin of the Siberian University of Consumer Cooperatives, 1, 137-147. [in Russian].
2. Davydovych, I. Y. (2008) Upravlinnia vytratamy [Cost management]. Kyiv: TUL [in Ukrainian].
3. Kozachenko, H.V. (2008) Osoblyvosti vytrat iak ob'iekta upravlinnia. [Features expenses as a control object]. Visnyk ekonomichnoi naukyv - Journal of economics, 2, 81-85. Retrived from <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/8251/19Kozachenko.pdf?sequence=1>
4. Marshal, A. (1993) Pryntsypy ekonomycheskoj nauky. Ekonomycheskaia mysl' zapada. [Principles of economics. Economic thought in the West]. Moscow: Yzdatel'skaia hruppa «Prohress» [in Russian].
5. Nyven, P.R. (2005). Sbalansyrovannaia systema pokazatelej dlia hosudarstvennykh y neprybyl'nykh orhanyzatsyj [Balanced Scorecard for by state and non-profit organizations] (O.B. Maksymova, Trans). Dnepropetrovsk: Balans Byznes Buks [in Russian].
6. Panasiuk, V. (1999). Upravlinnia vytratamy vyrobnystva [Management of production costs]. Ternopil': Ekonomichna dumka [in Ukrainian].
7. Palamarchuk, A.S. (2009). Formyrovanye y spysanye zatrat pry proyzvodstve produktsyy [Formation and cancellation costs in the production process]. Kyiv: Spravochnyk ekonomysta [in Ukrainian].
8. Pyvkyn, S.A. (2007) Osobennosty vybora bazy raspredeleniya kosvennykh raskhodov pry raschete sebestoymosty produktsyy proyzvodstvennoho predpriatyia [Features comprehensive selection of distribution of indirect costs in the calculation of the cost of production of enterprise]. Ekonomycheskyj analiz: teoryia y praktyka - The economic analysis: theory and practice, 9, 63-67 [in Ukrainian].
9. Rykardo, D. (1955) Nachala polytycheskoj ekonomyky y nalohovoho oblozhenyia [Principles of Political Economy and Taxation] Vol 1. Moscow: Hospolytyzdat [in Russian].
10. Smyt, A. (1993) Yssledovanyia o prychnakh bohatsva narodov [Research in Wealth of Nations] (L. Y. Abalkyn, Trans). Moscow: Nauka [in Russian].
11. Zh.-B. Sej & Batysta F. (2000) Trakt po polytycheskoj ekonomyy [path on political economy] Moscow: Delo [in Russian].
12. Turylo, A.M., Kravchuk, Yu.B., Turylo, A.A., (2006) Upravlinnia vytratamy pidpriemstva [Enterprise Cost Management]. Kyiv: Tsentr navch. Literatury [in Ukrainian].
13. Cherep A. B.(2005) Upravlinnia sobivartistiu [Management cost]. Kharkiv: VD «INZhEK» [in Ukrainian].
14. Shumpeter J. (1982) Teoryia ekonomycheskoho razvytyia (Yssledovanyia predprynymatel'skoj prybyly, kapytala, kredyta, protsenta y tsykla kon'iunktury) [Theory of Economic Development (Studies of business profits, capital, credit, interest and conditions of the cycle)]. Moscow: Prohres [in Russian].
15. Sait Derzhavnoi Sluzhbu statusyky Ukrainy [Site State Statistics Service of Ukraine]. ukrstat.org. Retrieved from https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2015/fin/fchpr/fchpr_u/fchpr_sv_0315_u.htm [in Ukrainian].

Korzhenko K.A.

THE EFFICIENCY OF PROMOTION POLICY OF TEA TRADE MARK UNDER DOMESTIC MARKET CONDITIONS

The article dedicates the efficiency of promotion policy of tea trade mark under domestic market conditions. Current activity of TM Alokozay Tea has been selected as an example for research. By analyzing there have been revealed the main communication instruments: public relations, advertising and sales promotion. Those basic instruments aren't effective enough, because of having number of disadvantages, such as the high costs, unfocusing on the conclusive users, narrowly directed advertising campaign etc. The article contains online research to establish the consumer awareness to Alokozay Tea Company. The results of internet investigations confirmed the poor consumer's informativity about this trade mark and the non-availability in the wide retail access. To improve promotion efficiency, the author proposed the following: to expand the distribution system (access to large retailers); to increase the scale of advertising campaign and introduce instant sales promotion. In conclusions, the author indicates the necessity to conduct comprehensive assessment of major financial and economic indicators, which reflects how well the company operates in the market and how well invested efforts, money and resources reproduce the final results.

Keywords: *efficiency, promotion policy, communication, advertising, public relations, sales promotion, tea, consumer, trade mark, market.*

Problem definition. In the current tea market development, the specific features have gotten importance and increasing role of promotion policy between trade companies and consumers.

Currently, tea is considered as product of daily consumption by Ukrainians. It has been included in the food basket of minimum costumer needs. However, because of the large number of tea brands on the domestic market, most of its admirers are faced with the choice of tea brands and trading enterprises are faced with the problem of implementation.

High competition in the tea market enhances the struggle between the companies for consumers, where victory is determined by effective work of marketing communication tools. The demand, prevalence and popularity of particular brand depend on competent communications support, aimed at increasing consumption of this beverage. In present time, one of the main problems for trade entities about contents and methods of forming the communication components for effective promotion product is still not solved. Quite a significant percentage of trade enterprises introduce promotion elements without analyzing the market and its needs. This intuitively promotion leads to significant costs, slows down or even hinders achieving goals. The relevance of chosen research is determined by aforementioned problems, such as: reduced demand, not steady feedback from consumers and poor communication support.

Analysis of recent research and publications.

The problem of implementing the effective promotion policy has been covered in the works of following scientists: Ph. Kotler and G. Armstrong [1], W. Wells [2] J. Burnet, C. Moriarty [3], A. A. Romanova, A.V. Panko [4] G. G. Pocheptsov [5], T. I. Luk'yanets [6], T. O. Primak [7] I. M. Sinyayeva and S.V. Zemlyak [8] and others. The significant quantities of authors are paying great attention to researching the retrospective introduction of communication technology. They have considered the relationship between certain types of promotion policy or methods of forecasting the prospects for the optimal use of communications under market conditions. Analysis of scientific theories had shown the priority of global consideration. The basic principles and methods have been compiled without delving of industry specifics. However, for obtaining more accurate results of using the communications needs, the author deems it necessary to concretize the proposed actions with mandatory consideration the industry specifics and the characteristics of the goods that are sold by trade enterprises.

Setting the objectives. The article is aimed to obtain the efficiency of promotion policy of Alokozay Tea International Ltd under Ukrainian market conditions.

Basic research materials. Tea, as one of the most available and popular product occupies worthy place in the necessary daily consumption of the majority of people. The current beverage market offers to consumers a lot of proposals, but tea is still the leader, which allows changing names, tastes and even formatting of consumption.

The total number of tea brands on the inner market is ranging from 100 to 130 units, based on various estimates. The overall quantities are

© **Korzhenko Katerina Andriivna**, Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of marketing Kharkov Trade and Economic Institute of Kyiv National Trade and Economic University, tel.: +380963802616, +380950150147, e-mail: katly3@rambler.ru

constantly increasing because of introduction of more and more new brands to the market. Moreover, according to market operators, in times of economic crisis the numbers of tea brands have been reduced by one third. Ukrainian market has the wide range of beverages which turned into competition stimulus among trade entities for the consumers, without identifying the obvious market leaders.

The main objectives of global competition index of tea brands are following: strengthening positions on domestic market, forming consumer loyalty, expanding target audience. Therefore the use of science-based promotion policy became necessary precondition for the competitiveness of the company in the tea industry.

Alokozay Tea International Ltd is one of the leading UAE company that provides a full cycle of tea production – from plantations in Ali Free Zone (Dubai), (total area is 10 000 m²) to packing factories and dealers trade relations in the international market. According to recent reports the company includes more than 30 offices located in the Middle East, Central Asia, Europe and Africa, employing more than seven thousand qualified employees. Each branch has its own extensive distribution network. Based on the company's press service, the daily production of tea is approximately 900 tones [9].

TM Alokozay entered the Ukrainian market in 2004, presenting to domestic tea admirers a wide assortment of this beverage. Alokozay Tea Ltd. is an official dealer of Alokozay Tea International Ltd., which has an extensive network of offices in 38 cities of Ukraine [10].

The main specialization of this company is selling tea in Ukraine. The priorities are to conquer the customer's confidence by satisfying demands of high product quality and to achieve leadership positions in the internal market. Alokozay Tea International Ltd. is constantly expanding by opening new representation, obtaining new territories and attracting new target consumers. To keep going on and on the company requires steady competent use of communication instruments [9].

As one of the largest producers of tea, Alokozay Tea Ltd. represents a high-quality competitive product. However, in a competitive environment it is not enough to produce a quality product only, the company should be able to promote its goods to conclusive consumer. To attract target audience, to create loyalty or even reach attachment, to stimulate and to form a positive image is possible only by making active promotion policy.

By analyzing the promotion instruments of TM Alokozay under current market conditions, the author had established the priorities of public relations, these are sponsorship of television programs, popular projects, social and sports events, and participation in exhibitions and fairs. Thus, since

2004, the company had participated in many international and domestic specialized exhibitions, fairs, business forums and the International Corporation of Social partnership of European Business Assembly, each year receiving honors and awards for producing and distributing quality products. Those event activities were focused on creating a positive image, strengthening its own authority and importance of the brand. But, high achievements and victories were largely aimed at specialized audience (partners, investors, competitors, intermediaries, B2B customers) which, unfortunately, won't guarantee higher demand and favor to end-users, because of unfocusing to attract them.

Second place by the intensity of use takes advertising, which is characterized by large-scale work in the Internet. However, the weak TV advertising would reduce the customer's recognition. The participation in the popular TV projects as "Ukraine Got Talent" and "X-Factor" could be insufficient for regular reminders about company and its products.

Third place on the intensity of use, takes sales promotion. Company had activated incentives in 2014 because of losing a significant part of southern and eastern market of our country. However, all offered activities are deferred because it required long time to study and to analyze the available features and restrictions, protracted period to collect the necessary materials, processing and sending the application. By itself, the procedure for future obtaining of guaranteed gifts or discounts becomes virtual. Consumer doesn't feel the profits of these incentives and therefore is not involved to participate. In this case for using sales promotion elements, it is necessary to know that most consumers buying tea prefer to get an instant discount on the price or a gift (souvenir) simultaneously with the purchase.

It should be noted that all aforementioned promotion instruments require significant investment, but do not bring the desired communication effect. The author had conducted Internet research to check how aware Ukrainians are about TM Alokozay Tea. In the independent website [11] with open access online users were suggested to answer the following questions:

1. Have you ever heard about TM Alokozay and its products?
2. If you did, where from did you hear about this trade mark?
3. What is your attitude to TM Alokozay and its products?
4. Are you an admirer of this tea brand?

As of Jen-01-16 the author had analyzed 284 consumer's posts about TM Alokozay. On-line research had confirmed weak awareness of this tea brand by processing respondent's feedbacks.

According to responses, only 23 visitors (8%) had ever heard about TM Alokozay tea, but they haven't ever tested it. Accidentally have been tested tea 27% of the site visitors (78 people), they had been satisfied by pleasant taste, flavor and price, but never heard about it before. 33% consumers (94 people) have positioned themselves as admirers of this tea brand, but they had expressed dissatisfaction with non-availability of distributed retailers, and this makes them buy another brand of tea. Only 34 posts

(12%) noticed of having free access to buy Alokozay tea, they were pleased with pleasant taste, aroma, and especially affordable price. 17 people (6%) consider themselves the fans of other tea brands, but they don't mind to acquire Alokozay tea from time to time. Also, Internet research demonstrated 14% (40 reviews) of missed buyers, who don't like tea Alokozay for some reasons. Allocation of responses in percentage expression is presented on Fig.1.

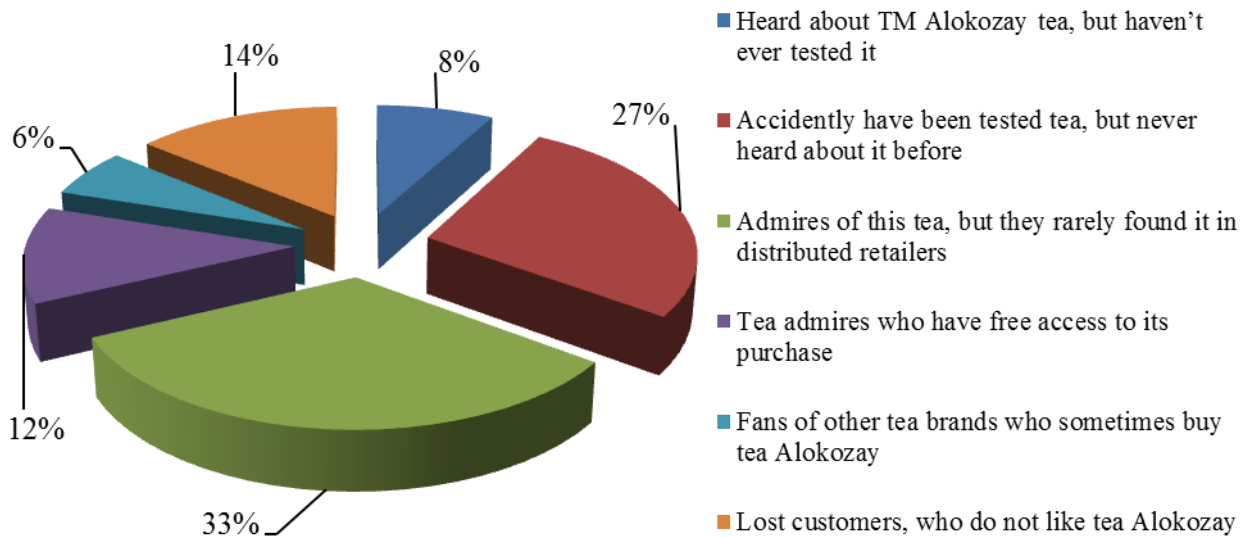


Fig.1. Allocation of responses about Alokozay tea of Jen-01-16*

* Author's work

By analyzing the results of the research, the author had discovered two major problems: low consumer's awareness about TM Alokozay Tea and its non-availability in distributed retailers, which are concentration places of potential customers.

According to the on-line research results and his own analysis of promotion policy, the author concluded the necessity to conduct active promoting steps, such as:

- expanding the distribution system (access to distributed retailers);
- increasing advertising campaign, using an integrated approach to the advertising introduction of media, outdoor advertising, advertising at point of sale;
- implementation of sales promotion items (with discount prices, promotions, premium incentives), characterized by instant discounts or gifts.

In addition to abovementioned promoted steps, we consider to conduct comprehensive assessment of major financial and economic indicators of TM Alokozay, such as: turnover, costs, gross revenue, cost of sales, communication expenses, net income, balance profit and profitability. The estimation results of these indicators will be appropriate and

necessary to show how the company operates in the market, how the investments recreate the profit.

Conclusions and recommendations for further research. In this article the author came to the conclusions to promote policy reform based on the analysis of using the promotion policy, and considering the Internet research results. First, existing communication instruments have been considered ineffective because they are not directed to attracting the consumers and to forming the loyalty and commitment. At the same time, the company spends significant resources on sponsorship and participation in events. Second, despite the fact of long term functioning on the interior market (since 2014 year), most Ukrainian consumers are not aware of the existence TM Alokozay Tea and never tasted it. Third, narrow distribution network is an important problem which evidenced the low availability in domestic distributed retailers. Tea is a product of daily mass consumption, which is oriented on a wide range of consumers. Thus, the only way for consumers to buy it is to be available in the free sale. To improve the promotion policy, the author has proposed to expand the distribution system (access to large retailers) to intensify advertising (advertising at point of sale,

outdoor advertising) and to introduce an instant sales promotion.

The systematic research of promotion policy is priority of effective trading in the tea market. In the high competition conditions, political and economic obstacles the stable market position form by regular

correction of communication influence to the target audience and implementation the effective ways to demand attraction. The detailed analysis of existing promotion program is a necessarily stage for reaching the higher market position and archiving the consumer loyalty in the future.

LITERATURE

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Профессиональное издание / Ф. Котлер, Г. Армстронг ; пер. с англ. под ред. С. Н. Тригуб. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2009. – 1072 с.
2. Уэллс У. Реклама. Принципы и практика / У. Уеллс, Дж. Бернет, С. Мориарти; 7-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 353 с.
3. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти ; пер. с англ. С. Г. Божук. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
4. Романов А. А. Маркетинговые коммуникации (Прицельный маркетинг) / А. А. Романов, А. В. Панько – М. : Эксмо, 2006. – 432 с.
5. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации / Г. Г. Почепцов – К. : Ваклер, 2001. – 651 с.
6. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій / Т. І. Лук'янець – К. : КНЕУ, 2004. – 524 с.
7. Примак Т. О. Маркетингова політика комунікацій / Т. О. Примак. – К. : Ельга-Н, 2009. – 328 с.
8. Синяева И. М. Маркетинговые коммуникации / И. М. Синяева, С. В. Земляк ; под. ред. Л. П. Дашкова. – М. : Дашков и Ко, 2006. – 303 с.
9. Alokozay Tea [Электронный ресурс] : [официальный сайт]. – Режим доступа: <http://alokozay.com.ua>. – Станом на 01.01.2016. – Назва з екрану.
10. Анализ рынка чая в Украине за 2008-2013 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://koloro.ua/blog/issledovaniya.html>. – Станом на 01.01.2016. – Назва з екрану.
11. Чай Alokozay. Отзывы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://otzovik.com/reviews/chay_alokozay_tea_visshiy_sort. – Станом на 01.01.2016. – Назва з екрану.

REFERENCES

1. Kotler, Ph. Armstrong, G. Osnovu marketinga. Professional'noe izdanie [Basics of marketing. Professional edition]. – Moscow: Vil'ams, 2009.
2. Wells, W., Burnet, J., Moriarty, C. Reklama. Principu i practica. [Advertising. Principles and Practice]. – St-Petersburg: Piter, 2008.
3. Burnet, J., Moriarty, C. Marketingovie komunikacii: integrirovani pidhid. [Marketing communications: an integrated approach]. – St-Petersburg: Piter, 2001.
4. Romanov, A. A., Pan'ko A. V. Marketingovie kommunykatsyy (Pricel'nii marketing [Marketing communications (Aimed marketing)]. – Moscow: Eksmo, 2006.
5. Pocheptsov, G. G. Theoria kommunikatsyy [Communication theory]. – Kiev: Vakler, 2001.
6. Luk'yanets, T. I. Marketynhovaya politica kommunykatsyy [Marketing communications policy]. – Kiev: KNTEU, 2004.
7. Primak, T. O. Marketynhovaya politica kommunykatsyy [Marketing communications policy]. – Kiev: El'ga-N, 2009.
8. Sinyaeva, I. M., Zemlyak, S.V. Marketingovie komunikacii [Marketing communications]. – Moscow: Dashkov I Ko, 2006.
9. Alokozay Tea [Electronic resource]. – Mode of access: <http://alokozay.com.ua>.
10. Analysis of Ukrainian tea market during 2008-2013 years [Electronic resource]. – Mode of access: <http://koloro.ua/blog/issledovaniya.html>.
11. Alokozay Tea. Feedbacks [Electronic resource]. – Mode of access: http://otzovik.com/reviews/chay_alokozay_tea_visshiy_sort.

Одержано 07.03.2016 р.

Коць І.І.

ДВОПОЗИЦІЙНА ТИПОЛОГІЯ ТОЛІНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті обґрунтовано актуальність розроблення двопозиційної типології толінгових операцій як комплексної інформаційної бази про різні особливості, параметри та схеми реалізації толінгових операцій для їхнього замовника та виконавця. На підставі узагальнення наукової та нормативно-правової бази, а також практики функціонування підприємств у толінговій сфері запропоновано типологізувати толінгові операції за низкою істотних й незалежних ознак: видами робіт переробного підприємства, складом учасників, пріоритетними мотивами здійснення, формою розрахунків між замовником та виконавцем, територіальним принципом реалізації готової продукції, місцем у діяльності підприємства, рівнем самостійності переробного підприємства, територіально-державними позиціями (місцем знаходження) замовника та виконавця, сировинною базою, рівнем комплексності (складом) сировинної бази, терміном здійснення, періодичністю здійснення, збалансованістю впливу на діяльність контрагентів, рівнем впливу на розвиток діяльності підприємства. Надано змістову характеристику кожного виокремленого виду толінгових операцій за відповідними ознаками розмежування в межах розробленої типології.

Ключові слова: толінгові операції, замовник, виконавець, давальницька сировина, переробка, типологія.

Постановка проблеми. Впевнений євроінтеграційний поступ національної економіки під егідою Європейського Союзу закономірно поглиблює роль зовнішньоекономічної діяльності для вітчизняних суб'єктів господарювання у контексті преференційного сприяння їхньому виходу та функціонуванню на іноземних ринках. На жаль, в сучасних умовах соціально-економічної кризи значна частина національних товаровиробників не готова представити гідну відповідь вимогам європейського ринку у вигляді затребуваної конкурентоспроможної продукції в силу багатьох об'єктивних та суб'єктивних причин. На сучасному етапі змушені констатувати той факт, що виробнича сфера національного господарства перебуває у далеко не найкращому стані, що підтверджується масовими кризами неплатежів, загрозами банкрутства, згортанням виробничих процесів на багатьох підприємствах, котрим на фоні таких вкрай негативних явищ і процесів все-таки вдалось зберегти потужний виробничий, техніко-технологічний та кадровий потенціал. У такій ситуації однією із доволі привабливих форм зовнішньоекономічної співпраці для вітчизняних бізнес-структур видається толінгова взаємодія, відповідно до якої зарубіжний контрагент готовий забезпечити сировинними та фінансовими ресурсами українського партнера взамін на використання його виробничих потужностей та кадрового складу у цілях

виготовлення для нього готової продукції. В сучасних умовах для українських підприємств толінгові операції є перспективним шансом не лише уникнення свого цілковитого занепаду, але й виходу з кризової ситуації та подальшого самостійного розвитку. Як свідчить практика функціонування суб'єктів господарювання у толінговій сфері, а також відповідно до положень чинної нормативно-правової бази на сьогодні існують досить різноманітні варіанти та особливості здійснення толінгових операцій, що вимагає їх достеменного знання та розуміння обома контрагентами толінгової угоди задля вибору найбільш вигідної схеми у цій сфері кожною із взаємодіючих сторін. Таким чином, з метою ефективного налагодження та повноцінного використання можливостей толінгових операцій як їх замовником, так і виконавцем виникає необхідність у систематизації різних видів таких операцій та обґрунтуванні їхнього змістового наповнення з урахуванням позицій обох сторін толінгової угоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні засади реалізації толінгу й толінгових операцій викликали зацікавлення й стали предметом наукових досліджень таких авторів, як М.Ю. Барна, Н.М. Гарбар, К.К. Богомазова, Ю.В. Гончаров, А.О. Дворецький, В.В. Гордієць, Л.М. Римарева, Н.А. Єфременкова, Т.В. Байдак, Г.О. Партин, О.А. Горбач [1-6] та інших. Що стосується безпосередньо виокремлення конкретних видів толінгових операцій, то їх у літературних джерелах практично не спостерігається, натомість можна помітити наукові спроби учених розмежувати види толінгу, хоча й така типологія є доволі обмеженою, що проявляється у її односторонності. Так, найбільш

розповсюдженою у літературних джерелах [2; 4; 6] є типологія толінгу, що ґрунтується на виокремленні внутрішнього та зовнішнього толінгу. При цьому, за переконаннями науковців, внутрішній толінг полягає у придбанні іноземним підприємством вітчизняної сировини, тоді як зовнішній толінг передбачає ввезення сировини з-за кордону. Своєю чергою, у зарубіжній практиці розрізняють толінгові операції з активною та пасивною переробкою сировини. Так, активна форма толінгу ґрунтується на переробці сировини іноземним контрагентом, тоді як пасивна форма полягає у переробленні сировини для іноземного замовника [2; 4; 6]. Хоча обидві вищевикладені типології не містять ознак розмежування, однак можна простежити їх перетинання, що проявляється у певному ототожненні внутрішнього толінгу й активної форми толінгових операцій та відповідно зовнішнього толінгу й пасивної форми толінгових операцій. Мова йде про те, що внутрішній та активний толінг здійснюються за схемою «вітчизняний замовник – іноземний виконавець», тоді як зовнішній та пасивний толінг передбачають протилежні позиції контрагентів. Крім того, з огляду на відсутність типологічних ознак доволі незрозумілим є змістове наповнення усіх вищеперелічених видів толінгу, адже виокремлення внутрішнього й зовнішнього толінгу розкриває позиції його учасників при ввезенні та вивезенні давальницької сировини, тоді як розмежування активної й пасивної форми толінгу акцентує увагу на позиціях контрагентів при переробці сировини. На нашу думку, доволі нераціонально виокремлювати такі види толінгу як внутрішній та зовнішній, адже, як правило, таке розмежування асоціюється із національним кордоном і наштовхує на думку, що внутрішній толінг передбачає здійснення толінгових операцій між резидентами країни, тоді як зовнішній толінг ґрунтується на співпраці із іноземним контрагентом. Що стосується активної й пасивної форми толінгу, то у такій типології теж не дуже вдало обрані означення толінгу, адже без вказаної ознаки розмежування важко одразу зрозуміти сутність відповідного виду толінгових операцій.

Також у праці [6, с. 247] виокремлено такі види толінгових операцій залежно від асортиментних груп давальницької сировини: перероблення на давальницьких умовах підакцизних видів мінеральної сировини та виготовлення підакцизної продукції; перероблення на давальницьких умовах продукції легкої промисловості, зокрема, виробів швейного виробництва; перероблення на давальницьких умовах мінеральної, хімічної, фармацевтичної сировини; перероблення на

давальницьких умовах сільськогосподарської сировини й виробництво харчової продукції. Варто зазначити, що така типологія не є абсолютно завершеною та обґрунтованою, адже вичерпно не враховує усі сфери національного господарства, у яких можуть здійснюватись толінгові операції. Крім того незрозумілим є виокремлення підакцизних видів лише мінеральної сировини поряд із непідакцизними видами різних видів сировини, що логічно повинно було б лягти в основу іншої типологічної ознаки.

Формулювання цілей статті. Зважаючи на одержані результати аналізування літературних джерел [1-6], ключовими цілями статті визначено формування комплексної двопозиційної типології толінгових операцій підприємств з урахуванням позицій замовника та виконавця і сукупністю істотних й незалежних ознак, а також логіко-змістовне обґрунтування кожного виокремленого виду таких операцій за відповідними типологічними ознаками.

Опис основного матеріалу дослідження. В процесі дослідження будь-якого об'єкта граматно побудована типологія його різновидів, котра охоплює максимально можливий спектр істотних та незалежних ознак розмежування, є важливим науково-прикладним інструментом, що формує різноаспектне уявлення про можливі характеристики та параметри досліджуваного об'єкта, особливості його функціонування, дає можливість ухвалювати обґрунтовані рішення щодо цього об'єкта, а також закладає вагоме підґрунтя для проведення подальших досліджень у відповідній сфері. При дослідженні толінгових операцій їхня систематизація набуває особливого значення, оскільки такі операції характеризуються різними особливостями та передбачають різні варіанти їхнього здійснення, що вимагає достеменного знання, розуміння та врахування усіх можливих аспектів реалізації толінгових операцій. Таким чином, комплексна типологія толінгових операцій, що ґрунтуватиметься на виокремленні максимально широкого спектру різновидів таких операцій за низкою незалежних й істотних ознак, формуватиме цілісну інформаційну базу про різноманітні характеристики, параметри та особливості здійснення толінгових операцій. Варто зауважити, що оскільки толінгові операції ґрунтуються на співпраці двох ключових контрагентів – їхнього замовника та виконавця, то при розробленні їхньої типології необхідно врахувати позиції та особливості реалізації толінгових операцій обома взаємодіючими сторонами. На підставі вивчення низки літературних й нормативно-правових джерел [1-8], а також практики функціонування бізнес-структур у сфері толінгу сформовано

двопозиційну типологію толінгових операцій на врахуванні позицій як замовника, так і підприємствах (рис. 1), що ґрунтується на виконавця.

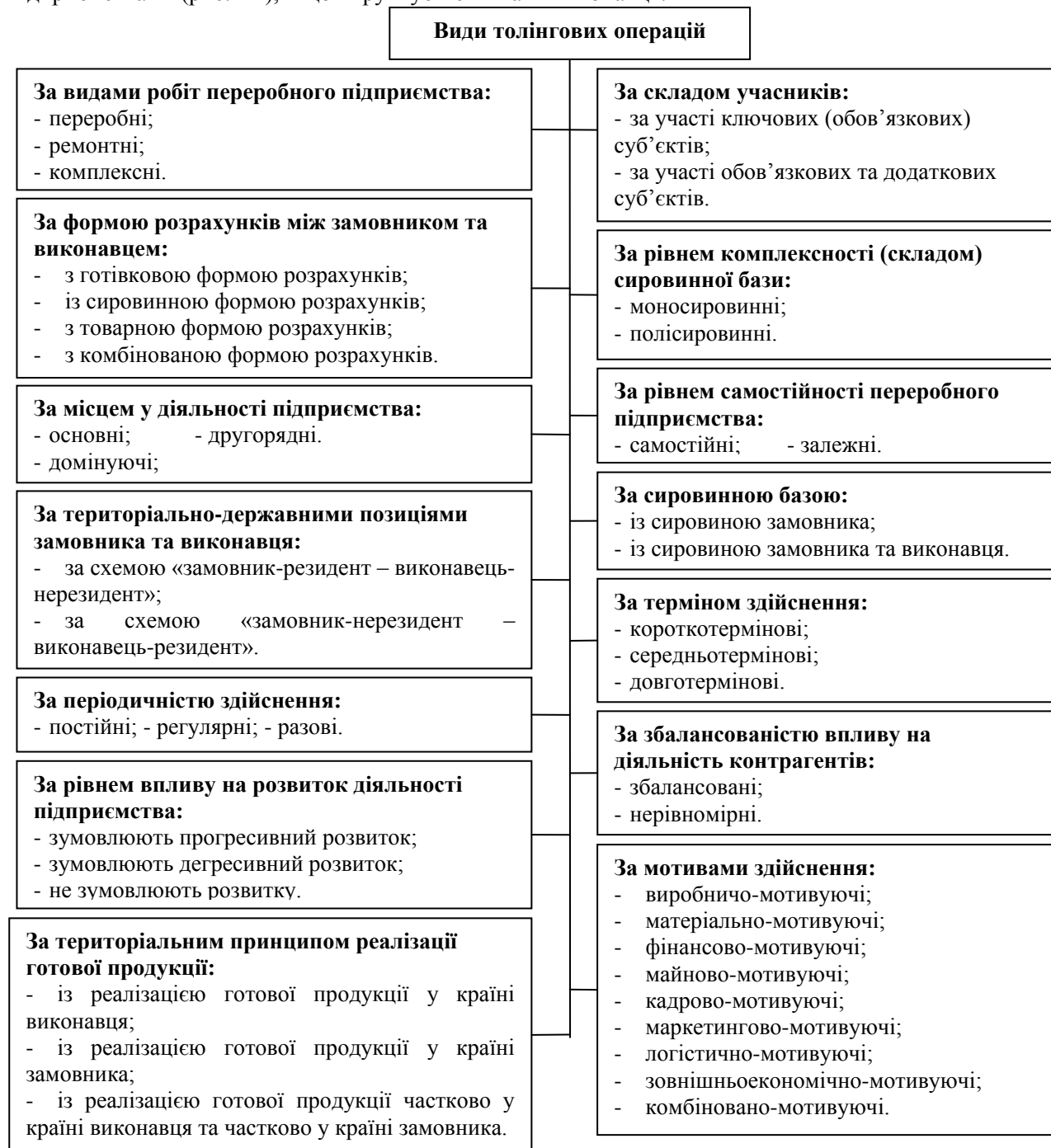


Рис. 1. Двопозиційна типологія толінгових операцій на підприємствах*

* Розроблено автором

Як відомо, толінгові операції ґрунтуються на виконанні переробним підприємством низки робіт з давальницькою сировиною замовника, що узагальнено можна поділити на переробні та ремонтні роботи. Таке розмежування регламентовано чинним Податковим кодексом України [7] і вказує на той факт, що толінгові операції не обмежуються лише переробкою давальницької сировини, але й можуть передбачати здійснення ремонтних робіт щодо наданих товарів. Відповідно до цього за видами робіт переробного підприємства доцільно виокремлювати: переробні операції

(передбачають виконання переробним підприємством низки переробних робіт, зокрема з переробки, обробки, монтажу, демонтажу, використання давальницької сировини); ремонтні операції (зосереджені на здійсненні переробним підприємством низки ремонтних робіт, зокрема, з ремонту, модернізації, відновлення та регулювання, калібрування давальницької сировини); та комплексні операції (ґрунтуються на виконанні переробним підприємством як переробних, так і ремонтних робіт).

Невід'ємними учасниками будь-якої толінгової операції є її замовник та виконавець, а також фінансові установи, що здійснюють їх розрахунково-касове обслуговування, та державні органи доходів і зборів, що контролюють реалізацію толінгових операцій в правовому аспекті. Окрім ключових суб'єктів, у толінгову взаємодію можуть бути залучені й інші учасники, що опосередковано забезпечують здійснення толінгових операцій: постачальники, посередники, збутовими, інші переробні підприємства, тощо. Отже за складом учасників доцільно виокремлювати толінгові операції, що ґрунтуються на взаємодії ключових (обов'язкових) суб'єктів (замовника, виконавця, фінансових установ, державних органів доходів і зборів), та толінгові операції, що поряд із ключовими взаємодіючими суб'єктами передбачають залучення додаткових учасників (посередників, постачальників, збутовиків, інших переробних підприємств, тощо).

Поряд із попередньою ознакою розмежування толінгових операцій логічно впливає й інша ознака, що стосується рівня самостійності переробного підприємства при виконанні ним переробних робіт. В межах такої ознаки, якщо толінгові операції передбачають автономне здійснення переробних робіт лише силами переробного підприємства-виконавця, то вони називатимуться автономними операціями, а якщо ж толінгові операції ґрунтуються на здійсненні переробних робіт силами переробного підприємства та інших підприємств, залучених у переробний процес, то тоді мова йтиме про залежні толінгові операції.

Оскільки толінгові операції передбачають взаємодію вітчизняного та іноземного контрагентів, то і замовник, і виконавець можуть займати дві різні територіально-державні позиції відносно свого контрагента – резидента і нерезидента. Відтак, за територіально-державними позиціями (місцем знаходження) замовника та виконавця варто виділяти толінгові операції, що ґрунтуються на схемі «замовник-резидент – виконавець-нерезидент», та толінгові операції, що ґрунтуються на схемі «замовник-нерезидент – виконавець-резидент».

За класичною схемою толінгові операції передбачають переробку сировини, котра у повному обсязі належить іноземному власнику і передається переробному підприємству для виготовлення на її основі готової продукції. При цьому відповідно до положень чинного Митного кодексу України [8] у процесі здійснення толінгових операцій для переробки давальницької сировини можуть також використовуватись українські товари, які (окрім палива та енергії) за умови їх повного споживання під час реекспорту готової продукції

повинні бути заявлені у митний режим експорту. Своєю чергою, Податковий кодекс України [2] регламентує, що необхідною умовою зарахування операцій до операцій з давальницькою сировиною є те, що сировина замовника на конкретному етапі її переробки повинна становити не менше, ніж 20 відсотків загальної вартості готової продукції. Отже відповідно до вищевикладеного раціонально поділяти толінгові операції за сировинною базою на операції, що ґрунтуються виключно на сировині замовника, та операції, що ґрунтуються частково на сировині замовника та частково на сировині виконавця.

Відповідно до визначення давальницької сировини, поданого у чинному Податковому кодексі України [7], така сировина є комплексним поняттям і може включати сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, які необхідні для виготовлення на їх основі готової продукції. При цьому склад сировинної бази визначається особливостями виробничого процесу. Таким чином, за рівнем комплексності (складом) сировинної бази, що використовується у цілях толінгових операцій, варто виокремлювати моносировинні операції (ґрунтуються лише на одному виді давальницької сировини, що є достатнім для виконання певного виду робіт в межах толінгових операцій), та полісировинні операції (для виконання толінгових робіт потребують комплексної сировинної бази, що може включати різні види сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, енергоносіїв).

Типова схема перебігу толінгових операцій передбачає повернення виготовленої переробним підприємством на основі давальницької сировини продукції її власнику, який надалі самостійно реалізовує продукцію у країні свого розташування. Водночас, відповідно до Митного кодексу України [8], одержані продукти переробки можуть також бути реалізовані на митній території України за умови їх митного оформлення відповідно до митного режиму імпорту. Отже, у вищевикладеному контексті доцільно розмежовувати за ознакою територіального принципу реалізації готової продукції толінгові операції, що передбачають реалізацію готової продукції у країні замовника; толінгові операції, що ґрунтуються на реалізації готової продукції у країні виконавця; толінгові операції, що передбачають реалізацію продукції частково у країні замовника та частково у країні виконавця.

При здійсненні замовником розрахунків із виконавцем за виконані останнім переробні роботи та покриття усіх понесених витрат, пов'язаних із переробкою давальницької

сировини, можуть застосовуватись такі форми оплати: оплата готівкою, сировиною, готовою продукцією або комбінована оплата. З огляду на таку різноманітність можливих варіантів розрахунків між замовником та виконавцем логічно виокремлювати за однойменною ознакою: толінгові операції, що ґрунтуються на готівковій формі розрахунків; толінгові операції, що передбачають сировинну форму розрахунків; толінгові операції, що ґрунтуються на товарній формі розрахунків; толінгові операції, що передбачають комбіновану форму розрахунків.

З огляду на стан та особливості функціонування контрагентів (як замовника, так і виконавця) толінгові операції можуть займати місце основної або другорядної діяльності. Слід зазначити, що на практиці, як правило, толінгові операції поглинають основну діяльність тих переробних підприємств, котрі характеризуються істотними виробничими та фінансовими проблемами, а сировинні й фінансові ресурси іноземного контрагента відновлюють їхнє стабільне функціонування. Таким чином, за місцем у діяльності підприємства слід виокремлювати основні толінгові операції (у випадку ототожнення толінгових операцій та основної діяльності підприємства); домінуючі толінгові операції (займають переважачу частку в основній діяльності підприємства); та другорядні толінгові операції (посідають другорядне місце в основній діяльності підприємства).

Що стосується часового аспекту здійснення толінгових операцій, то він головним чином визначається специфічними особливостями переробних робіт зокрема та процесу виготовлення готової продукції загалом. З огляду на законодавчу регламентацію тривалості здійснення толінгових операцій (відповідно до Митного кодексу України [8] максимальний термін переробки товарів, котрі поміщені у митному режимі переробки, становить 365 днів) та особливості виробничих процесів у різних галузях економіки за терміном здійснення доцільно виокремлювати: короткотермінові толінгові операції (тривалістю до 1 місяця); середньотермінові толінгові операції (тривалістю 3-6 місяців); довготермінові толінгові операції (тривалістю 6-12 місяців).

Поряд із часовим аспектом здійснення толінгових операцій важливу роль відіграє й періодичність їхньої реалізації, що зумовлює відповідний поділ таких операцій на постійні (здійснюються на постійній основі і, як правило, є основною діяльністю підприємства або займають вагомий частку в ній); регулярні (реалізуються через визначені проміжки часу (декаду, місяць, квартал, півріччя, рік, тощо)); та разові операції (здійснюються не на постійній

основі, а, як правило, за разовими рішеннями керівництва у певних умовах функціонування для вирішення тих чи інших завдань і проблем підприємства).

Як зазначає багато дослідників толінгової сфери, а також на підставі вивчення практики функціонування толінгових підприємств (як толінгерів, так і переробних підприємств) можна стверджувати те, що толінгові операції не завжди позитивно впливають на діяльність і подальший розвиток підприємства, зазвичай виконавця переробних робіт. Таким чином, за рівнем впливу на розвиток діяльності підприємства раціонально відокремлювати толінгові операції, що зумовлюють прогресивний розвиток діяльності підприємства; толінгові операції, що спричинюють регресивний розвиток діяльності підприємства; толінгові операції, що не зумовлюють розвитку діяльності підприємства.

Варто також зазначити, що толінгові операції можуть чинити неоднаковий вплив на діяльність замовника та виконавця, що потребує врахування такого аспекту при прийнятті рішення про запровадження толінгових операцій. Отже, варто усвідомлювати поділ толінгових операцій за збалансованістю впливу на діяльність контрагентів на збалансовані операції (чинять приблизно збалансований вплив на діяльність замовника та виконавця) та нерівномірні операції (характеризуються істотною нерівномірністю впливу на діяльність замовника та виконавця).

Передумовами здійснення толінгових операцій як їхнім замовником, так і виконавцем є їхні мотиви, що відображають об'єктивні причини запровадження такої діяльності і стосуються, як правило, стану, сильних і слабких сторін, загроз і можливостей різних сфер функціонування підприємства. За результатами вивчення та узагальнення можливих мотивів реалізації толінгових операцій за пріоритетними мотивами здійснення доцільно виділяти: виробничо-мотивуючі, матеріально-мотивуючі, фінансово-мотивуючі, майново-мотивуючі, кадрово-мотивуючі, маркетингово-мотивуючі, логістично-мотивуючі, зовнішньоекономічно-мотивуючі, комбіновано-мотивуючі операції.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На підставі вивчення й аналізування літературних та нормативно-правових джерел у толінговій сфері розвинуто типологію толінгових операцій за низкою істотних й незалежних ознак та надано змістову характеристику кожному виокремленому виду. Розроблена типологія формує не лише вагомий науковий інтерес, котрий проявляється в різноаспектному інформаційному обґрунтуванні реалізації толінгових операцій, що може послужити вагомим підґрунтям для проведення досліджень

у цій сфері, але й характеризується значною прикладною цінністю, оскільки може бути використана як інформаційна база керівниками, менеджерами та фахівцями бізнес-структур різних видів діяльності при виборі та подальшій реалізації того чи іншого виду толінгових операцій. Загалом така типологія значною мірою розширює інформаційну обізнаність у толінговій сфері на теоретичному і прикладному рівні та дає змогу обґрунтовано здійснювати толінгові

операції з урахуванням різних аспектів у цій сфері.

Перспективами подальших досліджень є розроблення та обґрунтування концептуальних засад управління толінговими операціями крізь призму класичного механізму менеджменту, що дасть змогу сформувати дієві та ефективні важелі впливу на перебіг толінгових операцій на підприємствах.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барна М.Ю. Толінгові операції в Україні: переваги та недоліки / М.Ю. Барна, Н.М. Гарбар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 165-169.
2. Богомазова К.К. Сутність операцій з давальницькою сировиною та їх значення [Електронний ресурс] / К.К. Богомазова // Ефективна економіка. – 2013. - № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182>
3. Гончаров Ю.В. Вплив толінгу на конкурентоспроможність легкої промисловості України / Ю.В. Гончаров, А.О. Дворецький // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - Т. 1. - № 4.- С.99-101.
4. Гордієць В.В. Теоретико-методологічні засади реалізації толінгових операцій в Україні в сучасних умовах [Електронний ресурс] / В.В. Гордієць, Л.М. Римарева // Тези доповідей Інтернет-конференції [«Україна Наукова. Економіка»], (2014). – Режим доступу: <http://int-konf.org/>
5. Єфременкова Н.А. Шляхи підвищення якості швейних виробів в умовах толінгу / Н.А. Єфременкова, Т.В. Байдак // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». - 2015. - № 1 (83). - С. 59-65.
6. Партин Г.О. Толінг як форма залучення обігового капіталу / Г.О. Партин, О.А. Горбач // Науковий вісник НЛТУ України. - 2011. – Вип. 21.7. – С. 243-248.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

REFERENCES

1. Barna, M.Yu., & Harbar, N.M. (2012). Tolinhovi operatsiyi v Ukrayini: perevahy ta nedoliky [Tolling operations in Ukraine: advantages and disadvantages]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny – Scientific Bulletin of UNFU*, 22.4, 165-169 [in Ukrainian].
2. Bohomazova, K.K. (2013). Sutnist' operatsiy z daval'nyts'koyu syrovynoyu ta yikh znachennya [The essence of tolling operations and their importance]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 7. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2182> [in Ukrainian].
3. Honcharov, Yu.V., & Dvoretzkyu, A.O. (2009). Vplyv tolinhu na konkurentospromozhnist' lehkoyi promyslovosti Ukrayiny [The impact of tolling on the competitiveness of light industry of Ukraine]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu - Herald of Khmelnytskyi national university*, Vol. 1, N 4, 99-101 [in Ukrainian].
4. Hordiyets, V.V. & Rymareva, L.M. (2014). Teoretyko-metodolohichni zasady realizatsiyi tolinhovyykh operatsiy v Ukrayini v suchasnykh umovakh [Theoretical and methodological principles of implementation of tolling operations in Ukraine in modern conditions]. *Proceedings from: Internet-konferentsiya “Ukrayina Naukova. Ekonomika” – Internet Conference “Scientific Ukraine. Economics”*. Retrieved from <http://int-konf.org/> [in Ukrainian].
5. Yefremenkova, N.A. & Baydak, T.V. (2015). Shlyakhy pidvyshchennya yakosti shveynykh vyrobiv v umovakh tolinhu [Ways to improve the quality of garments in terms of tolling]. *Visnyk Kyivsk'oho natsional'noho universytetu tekhnolohiy ta dyzaynu. Seriya «Ekonomiczni nauky» - Bulletin of the Kyiv National University of Technologies and Design. Ser. “Economic sciences”*, 1 (83), 59-65 [in Ukrainian].
6. Partyn, H.O., & Horbach, O.A. (2011) Tolinh yak forma zaluchennya obihovoho kapitalu [Tolling as a form of involvement of working capital]. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny – Scientific Bulletin of UNFU*, 21.7, 243-248 [in Ukrainian].
7. Podatkovyy kodeks Ukrayiny vid 2 lyutoho 2010 r., N 2755-VI [Tax code of Ukraine from December 2, 2010, N 2755-VI]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
8. Mytnyy kodeks Ukrayiny vid 13 bereznya 2012 r., N 4495-VI [Customs code of Ukraine from March 13, 2012, N 4495-VI]. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> [in Ukrainian].

Кузьмак О.І.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядається економічна сутність бенчмаркінгу, його значення та роль в діяльності сучасних комунальних та промислових підприємств і в економіці в цілому. Досліджено інформаційне забезпечення комунального господарства з застосуванням бенчмаркінгу. Запропоновано створення державного інформаційного центру та визначено переваги створення інформаційного центру на рівні міста. Обґрунтовано позитивні зміни інформатизаційного забезпечення комунального господарства міста на основі бенчмаркінгу.

Ключові слова: бенчмаркінг, інформація, інформаційне забезпечення, інформаційний центр, інформаційна база, інформатизація системи управління.

Постановка проблеми. Комунальне господарство тісно пов'язане з діяльністю промислових підприємств. При цьому промисловість виступає основним містоутворюючим фактором, впливає на рівень розвитку сфери обслуговування, забезпечує комунальне господарство матеріальними ресурсами, створює для нього матеріально-технічну базу. Особливостями комунального господарства, як багатогалузевої територіальної структури, є комплексність, взаємообумовленість функціонування галузей, соціально-економічна значимість.

У даний час функціонування і розвиток комунальної сфери відбувається в умовах постійно змінюваного зовнішнього економічного середовища. Для забезпечення ефективного управління системою міських комунальних послуг в умовах непостійної і насиченої інформації зовнішнього середовища велике значення має використання сучасних інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування підприємств сервісно-виробничого забезпечення приділено значну увагу в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: Б. Адамова, Б. Андрушківа, Б. Данилишина, В. Куценко, О. Лук'яненко, О. Погайдак.

Аналізуючи праці науковців, можна стверджувати, що ними приділено значну увагу до трактування сфери послуг, класифікації послуг, подано різні підходи до вирішення питань управління ефективністю розвитку даних підприємств. Незважаючи на великий інтерес до проблематики розвитку даних підприємств в умовах ринкового середовища, залишаються не вирішеними організаційно-економічні

питання сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств.

Формулювання цілей статті. Однак дослідження підходів до необхідності та ролі інформаційної бази для потреб міського розвитку та розвитку взаємовідносин між промисловими підприємствами і підприємствами сфери послуг не знайшли достатнього відбиття у вітчизняній літературі. Саме тому на сучасному етапі виникає необхідність у дослідженні організаційно-економічної моделі розвитку сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств.

Опис основного матеріалу дослідження. Інформаційна база міста включає різні види інформації (картографічну, статистичну і текстову) залежно від потреб міського управління. При цьому слід зазначити, що інформаційну базу для потреб міського розвитку можна вважати достатньою лише в тому випадку, якщо органи місцевого самоврядування матимуть можливість формування і використання інформаційних ресурсів для ухвалення відповідних рішень з управління соціально-економічним розвитком міста, а мешканці і підприємства міста – інформацію про результати виконання вказаних рішень.

Основою оптимізації і структурування даної системи є запровадження єдиної інформаційної системи управління. Моніторинг діяльності підприємств комунального господарства здійснюється на основі узагальненої бази даних державних і галузевих статистичних спостережень.

Але існують питання, які потребують вдосконалення. Одним із цих питань є забезпечення можливості порівняння показників діяльності підприємств комунального господарства за допомогою бенчмаркінгу.

Сутність бенчмаркінгу полягає, по-перше, у порівняльному аналізі діяльності одного підприємства з показниками інших, найбільш

© Кузьмак Олег Іванович, к.е.н., доцент, директор, Рівненська філія ПВНЗ «Європейський університет», тел.: +380971593376, e-mail: olegkuzmak@rambler.ru

успішних підприємств, по-друге, у безперервному пошуку нових ідей, їх вивченні, використанні на практиці, адаптації та впровадженні з метою отримання кращого результату у своїй діяльності [1]. Основним результатом використання бенчмаркінгового підходу є отримання достовірної інформації стосовно діяльності комунальних підприємств і порівняння цих результатів з досвідом інших підприємств-надавачів послуг. Застосування бенчмаркінгу дозволить визначити кращий досвід вирішення проблем та використовувати його підприємствами галузі, проводити системний аналіз міжнародного досвіду застосування різних моделей ефективного функціонування підприємств комунального господарства [2]. Світова практика доводить ефективність бенчмаркінгового підходу. Він сьогодні використовується у практиці регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у Великобританії та Чилі. У Франції його використовують при регулюванні діяльності суб'єктів природних монополій у електроенергетиці та транспорті. За ініціативи Міжнародного банку реконструкції та розвитку в Бразилії запроваджений бенчмаркінг для моніторингу процесів реформування у сфері централізованого водопостачання та водовідведення, а також надання кредитів на капітальні інвестиції [3, с. 115]. У контексті вищезазначеного особливої уваги, на нашу думку, потребує вдосконалення інформаційного забезпечення системи управління комунальним господарством, що на відміну від існуючого дозволить приймати обґрунтовані управлінські рішення з урахуванням світового досвіду розвинутих країн світу, країн Центральної та Східної Європи, постсоціалістичних країн на основі бенчмаркінгового підходу.

Одним із пріоритетних напрямів Національної програми інформатизації є розробка типової структури інформаційних центрів органів державної влади та місцевого самоврядування [4]. Формування інформаційної системи збору, обробки, передачі даних дозволить органам державної влади та місцевого самоврядування оперативно аналізувати й оцінювати ситуацію в усіх галузях комунального господарства.

Основною функцією єдиної інформаційної системи комунального господарства є розробка стратегії ефективного функціонування підприємств комунального господарства на основі бенчмаркінгу, яка формується і реалізується на місцевому рівні відповідно до сформульованих державою цільових орієнтирів розвитку галузі.

Інформаційне забезпечення комунального господарства з застосуванням бенчмаркінгу передбачає обробку даних в єдиному центрі

інформації на державному, регіональному й місцевому рівнях. Єдиний інформаційний центр надаватиме державним установам та органам місцевого самоврядування потрібну і повну інформацію. Таким чином користувачі інформації зможуть одержувати дані щодо показників діяльності підприємств комунального господарства, агреговані на рівні регіонів та порівнювати з показниками діяльності кращих комунальних підприємств у певній галузі, що функціонують в кожному окремому місті. Формування інформаційної системи комунального господарства із застосуванням бенчмаркінгу передбачає наступні етапи.

Отримана інформація обробляється та передається до регіонального інформаційного центру. Регіональний інформаційний центр аналізує, оцінює, порівнює інформацію щодо показників діяльності підприємств комунального господарства регіону з метою виділення позитивних і негативних тенденцій функціонування та виявлення кращого досвіду вирішення проблем. Відповідні висновки передаються до державного інформаційного центру.

Державний інформаційний центр приводить отримані дані до єдиного формату, аналізує та створює інформаційну базу даних щодо вітчизняного й світового досвіду регулювання у сфері комунального господарства в країнах Центральної та Східної Європи, постсоціалістичних країнах, досліджує нормативно-правову базу з метою вдосконалення законодавства у сфері комунального господарства з урахуванням адаптації його у відповідності до вимог Європейського Союзу [5].

Перевагами створення на рівні міста інформаційного центру є:

- отримання органами місцевої влади повної інформації з метою визначення та аналізу ефективності управління підприємствами комунального господарства, а також проведення контролю, прийняття й організації виконання управлінських рішень;

- участь у стратегічних планах розвитку міста – розробка пілотних (інноваційних) проектів, програм ефективного функціонування і розвитку підприємств комунального господарства;

- отримання інформації щодо природоохоронних і екологічних заходів комунальних підприємств – сукупність показників діяльності підприємств за видами послуг у сфері охорони навколишнього середовища;

- проведення соціологічного опитування населення щодо якості та рівня комунального обслуговування й стану реформування комунального господарства міста;

– надання достовірної інформації суб'єктам підприємницької діяльності для проведення конкурсів (тендерів) на право надання комунальних послуг;

– залучення громадськості та розвиток правової свідомості громадян з питань реформування комунального господарства міста, роз'яснення представниками засобів масової інформації основних етапів впровадження реформи. Інформатизаційне забезпечення комунального господарства міста на основі бенчмаркінгу передбачає наступні позитивні зміни:

1. Можливість застосування комбінованої системи управління, яка базується на зворотному зв'язку між підприємствами комунального господарства та органами влади. Управління “згори-донизу” відбувається під час розроблення й спрямування управлінських рішень від Міністерства на рівень підприємств. Управління “знизу-вгору” здійснюється на основі бенчмаркінгового підходу в процесі збору та обробки інформації щодо показників діяльності підприємств.

2. Прискорення прийняття управлінських рішень на всіх рівнях влади щодо формування комунального господарства міста в ринкових умовах, тому що відповідно до закону України “Про стимулювання розвитку регіонів України” передбачається розробка угод щодо регіонального розвитку. Слід відзначити, що право на укладання таких угод будуть мати лише регіони, які чітко володіють інформацією щодо своїх переваг, у тому числі і в галузі комунального господарства.

3. Здійснення обміну інформацією між окремими підприємствами щодо кращого досвіду.

4. Можливість достовірно оцінювати фінансовий стан підприємств на основі розвитку статистики, як приклад єдиної бази тарифів на комунальні послуги в містах. Зараз аналізуються середні показники по регіонах, які не придатні для порівняння з діючими тарифами у містах.

5. Забезпечення узгодженості формування і виконання загальнодержавних та місцевих програм розвитку комунального господарства.

6. Розширення можливостей моніторингу та аналізу стану комунального господарства на території всієї держави протягом року.

7. Прийняття участі у міжнародних проектах із залученням іноземних інвестицій, грантів, позик, а також співпраця з міжнародними фінансовими установами та донорськими організаціями.

8. Проведення досліджень світових і європейських досягнень у комунальному господарстві та просування іміджу галузі за межами країни.

Вищенаведена інформатизація системи управління комунальним господарством надасть можливість визначити пріоритетні напрями програм розвитку підприємств комунального господарства з метою залучення до галузі приватних інвестицій на основі постійно діючого аналітичного моніторингу. Це, в свою чергу, передбачає вдосконалення фінансового забезпечення комунального господарства міста.

Саме тому, для ефективної роботи підприємств житлово-комунального сектору м. Тернополя, необхідно розробити, на рівні Міської ради затвердити та прийняти програму використання інформаційних технологій в діяльності підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування на 2016-2020 роки. При цьому необхідно врахувати Закони України “Про Національну програму інформатизації”, “Про інформацію” та “Про Концепцію Національної програми інформатизації”.

Розробка Програми повинна здійснюватися з урахуванням сучасних світових тенденцій в інформаційних технологіях, а також відповідно до потреб та можливостей міста. При розробці Програми необхідно поставити наступні цілі: підсилити вплив інформатизації та інформаційних технологій для вирішення проблем міста та підприємств комунального обслуговування; забезпечити координацію робіт з інформатизації в окремих сферах діяльності, які здійснюються по різних державних та галузевих цільових програмах; визначити заходи організаційного й ресурсного забезпечення виконання програми; намітити пріоритетні напрямки розвитку інформатизації на 2016-2020 роки; підвищити ефективність муніципального управління; створити муніципальні інформаційні ресурси, залучити їх у господарський обіг і підвищити додаткові доходи у бюджет міста; розвиток інформатики як ефективного сектора муніципальної економіки; удосконалити систему інформування та надання послуг споживачам підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування; участь міста Тернополя у створенні єдиного інформаційного простору України; підвищити ефективність взаємодії з іншими рівнями влади

Висновки і перспективи подальших досліджень. Нові інформаційні технології та інформаційно-аналітичні системи, які будуть впроваджені в рамках запропонованої програми, безпосередньо підвищать продуктивність роботи, насамперед, у сфері розумової праці і керування, а основний ефект буде досягнутий у економічному розвитку підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування за рахунок прийняття більш якісних управлінських рішень.

Отже, ринкові перетворення поставили адаптуватись до динамічного ринкового підприємства комунальної сервісно-середовища та приймати участь у реалізації обслуговуючої сфери перед необхідністю Євроінтеграційних напрямів розвитку даної самостійно забезпечувати конкурен-сфери. тоспроможність та здатність своєчасно

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лукьянченко А.А. Градообслуживающая коммунальная сфера: теория и практика обеспечения устойчивого развития: монография / А.А. Лукьянченко. – Национальная академия наук Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО “Юго-Восток, Лтд”, 2007. – 209 с.
2. Полуянов В.П. Проблемы рыночного реформирования водопроводно-канализационного хозяйства Украины / В.П. Полуянов // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №3(33). – С. 31-41.
3. Онищенко В.О. Роль кредитно-банківської системи у формуванні інвестиційного клімату України / В.О. Онищенко, Г.А. Бенюк // Регіональні перспективи. – Кременчук, 2003. – Вип. 7 – 8 (32-33). – С. 114-117.
4. Басе Т. Планирование и финансирование экономического развития регионов. / Т. Басе, Р. Вон, С. Редберн. – Новгород: ВВКЦ, 1993. – 89 с.
5. Куйбіда В.С. Використання сучасних комп'ютерних технологій в управлінні містом / В.С. Куйбіда, А.В. Шевчук // Регіональна політика: методологія, методика, практика. – Львів: ІРД НАН України, 2001. – С.600 – 607.

REFERENCES

1. Lukianchenko, A.A., (2007), Hradoobsluzhyvaiushchaia kommunalnaia sfera: teoriya y praktyka obespecheniya ustoichyvoho razvytyia [Communal of sphere: theory and Practice Provision of sustainable development], National Academy of Sciences of Ukraine. Institute of Economic and legal research. Donetsk: ООО “South-East Co., Ltd.” [in Ukraine].
2. Poluyanov, V.P., (2004), Problemu runochnoho reformyrovanyia vodoprovodno-kanalyzatsyonnoho khoziaistva Ukrainy [Problems of market reform of water and sewage Economy of Ukraine]. Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economy, 3, 31-41 [in Ukraine].
3. Onyshchenko, V.O. & Benyuk, H.A., (2003), Rol kredytno-bankivskoi systemy u formuvanni investytsiinoho klimatu Ukrainy [The role of credit and banking system in shaping the investment climate in Ukraine], Rehionalni perspektyvy – Regional perspective, 7-8, 114-117 [in Ukraine].
4. Basse, T., Von, R., & Redbern S., (1993), Planyrovanye y fynansyrovanye ekonomycheskoho razvytyia rehyonov [Planning and Financing the Economic development regions], Novgorod: VVKTS, 89 [in Russia].
5. Kuibida, V.S. & Shevchuk, A.V., (2001), Vykorystannia suchasnykh komp'uternykh tekhnolohii v upravlinni mistom [Using modern computer technology in city], Rehionalna polityka: metodolohiia, metodyka, praktyka – Regional policy: methodology, technique, practice, Lviv: IRD NAS of Ukraine, 600-607 [in Ukraine].

Одержано 13.03.2016 р.

Ліганенко І.В.

РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦІЙНИЙ БАЗИС СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті проаналізовано проблеми в управлінні стратегічними змінами на виробничих підприємствах, що дало можливість виявити недостатній рівень ресурсно-компетенційного базису – спеціальної підготовки персоналу підприємств щодо розуміння і підтримки проведення змін. Доведено важливість формування профілю (моделі) компетенцій для забезпечення управління стратегічними змінами на підприємстві. Установлено, що суттєвим резервом підвищення ефективності діяльності підприємств є забезпечення мотиваційних механізмів розвитку персоналу, який стає важливішою складовою частиною організаційно-економічного механізму та створенням гнучких організаційних форм.

Ключові слова: компетенції, стратегічні зміни, ресурсно-компетенційний базис, мотиваційний механізм розвитку персоналу, розвиток виробничого підприємства, управління розвитком виробничого підприємства.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарської діяльності виробничих підприємств характеризуються низкою відмінностей, що притаманні світовій економіці в цілому – сильною конкуренцією, динамічністю кон'юнктури ринку, зростанням кількості та масштабів змін у зовнішньому та глобальному середовищі, таких як: новітні тенденції НТП, швидке старіння знань, виникнення нових сфер та галузей економіки, заміною способу виробництва – переходу від постіндустріальної до економіки знань. Крім того, середовище вітчизняних підприємств доповнюється процесами перехідного періоду та їх наслідків. Це:

- роздержавлення власності,
- глобалізація економіки з відповідним процесом посилення конкуренції національних підприємств з транснаціональними на внутрішньому ринку,
- зміна діяльності старих фінансових інститутів та утворення нових тощо.

У разі, коли економічні зміни відбуваються постійно, підприємство в ринковому середовищі мусить: по-перше, відповідати вимогам споживачів, щоб успішно конкурувати, а по-друге, адаптуватися до змін або випереджати їх. Їх визначив ще І. Ансофф [1], коли розглядав різні рівні турбулентності середовища та класифікував відповідні необхідні реакції підприємства. На його думку, сьогодні більшість підприємств вимушена не лише пристосовуватись до змін зовнішнього середовища, але й розробляти стратегію їх випередження.

Як видно, необхідність вимушеної адаптації та керованої випереджаючої еволюції підприємства (які, по суті, є управлінням змінами) можна

визначити як об'єктивну необхідність розвитку підприємства.

Багатоваріантні трансформаційні процеси в соціально-економічній та політичній сферах розвитку України зумовлюють переоцінку людського фактора, актуалізують проблематику превентивного управління людськими ресурсами вітчизняних підприємств. Практика управління людськими ресурсами засвідчує, що одним із превентивних підходів до підвищення ефективності управління людськими ресурсами є компетенційний підхід.

Тому керівникам підприємств необхідно мати такі риси, як уміння оцінити ситуацію, тонке чуття, сміливість під час експериментування і т.п. Успішний керівник повинен мати високу компетентність, тобто йому слід знати не тільки професійну сферу (продаж, виробництво, зборку, технологію і т.п.), але й володіти знаннями та вміннями (навичками) у сфері управління і роботи з людьми. Тільки в цьому випадку він зможе досягти високих результатів роботи від підлеглих.

Таким чином, компетентність стає одним із стратегічних ресурсів розвитку підприємства і потребує особливого підходу до формування, використання і розвитку, в залежності від цілей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження компетенційно-орієнтованого підходу базуються на концепціях стратегічного менеджменту, закладених К. Прахаладом та Г. Хамелом [2]. Автори Д. Дж. Тіс, Г. Пісано і А. Шуен в свою чергу зазначали, що виділення областей компетенцій підприємства є виключно результатом еволюції її рутинних операцій [3].

Компетенційно-орієнтований підхід будується навколо колективного навчання щодо того, як координувати різноманітні виробничі здатності та інтегрувати численні технологічні навички. Підприємство в рамках даного підходу розглядається як соціальний інститут, основною

© Ліганенко Ірина Віталіївна, к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту, Інститут бізнесу, економіки та інформаційних технологій Одеського національного політехнічного університету, м. Одеса, e-mail: ir-vit-lig@mail.ru

характеристикою якого є компетенції, які є, за визначенням дослідників [4] набором ефективно використовуваних здатностей. Деякі з компетенцій визнаються стратегічними (або, за К. Прахаладом та Г. Хамелом – «ключовими» [2]), і саме вони є основним джерелом конкурентоспроможності підприємства («тим, що підприємство робить краще за інших»).

Центром компетенційно-орієнтованого підходу є, за визначенням А. Дрежера та Дж. Піса [3], функціональні характеристики компетенцій підприємства (тобто ті ефекти, які є результатами застосування його унікальних компетенцій), а не його організаційно-структурна характеристика.

Зазначимо, що у своїх дослідженнях Ф. Амесс, А. Авадікян та П. Когендет поєднують ресурсно-орієнтований та компетенційно-орієнтований підходи в одну загальну концепцію стратегічного управління підприємством, яка свою діяльність базує на знаннях (knowledge-based firm).

Другу групу підходів ці автори об'єднали під назвою теорія еволюційної економіки. Джерелом знань є рутинні операції, які розглядаються як постійно повторюваний набір дій підприємства, в той час як інновація є непередбачуваною зміною («мутацією») рутинних дій, яка не може бути очолювана одним менеджером.

В межах еволюційного підходу виокремлюють підхід динамічних здатностей (dynamic capabilities), які відображають здатність підприємства до інтеграції, створення та реконфігурації власних внутрішніх та зовнішніх компетенцій для адаптації до мінливого зовнішнього середовища. Динамічні здатності, таким чином, відображають здатність підприємства створювати нові інноваційні форми конкурентних переваг, що на сьогодні є дуже важливим для відчизняних підприємств, що функціонують в умовах, які відзначаються своєю гіпердинамічністю та інноваційністю.

Підхід динамічних здатностей підприємства відрізняється від ресурсного підходу тим, що динамічні здатності розглядаються в даному випадку як те, що потребує розвитку, а не просто прийняття як даності. Як зазначено у статті Д. Тіса, Г. Пісано та А. Шуен: «Якщо джерелом економічного прибутку є контроль над рідкісними ресурсами, такі речі як пошук знань та навчання стають в даній організації стратегічно важливими. Саме ці елементи (пошук та залучення знань, навчання, та акумулювання унікальних здатностей) є основою того, що ми називаємо «підходом динамічних здатностей». В такому випадку можемо зробити висновок, що прибуток є не лише результатом невизначеності, а є результатом направлених дій

підприємств, які диференціюють свої здатності, і результатом зусиль менеджерів, які розподіляють ці активи у відповідності до стратегічних цілей» [3].

В межах даного підходу ключової стратегічної ролі набуває також досвід в таких сферах як управління дослідженнями та інноваціями (R&D), розробка продуктів та процесів, виробництва, і людські ресурси.

Компетенційна модель стратегічного оновлення ґрунтується на роботах авторів, сферою наукових інтересів яких є стратегічне оновлення і визначає його як процес, що об'єднує:

- стратегічне мислення;
- скоординовані стратегічні дії;
- процес перетворення стратегічної ідеї в скоординовану стратегічну дію.

Дана модель включає:

- підтримку компетенцій, що призначаються для підтримки скоординованого розгортання активів через структуровану послідовність;
- побудову компетенцій, що спричиняє якісні зміни в існуючих активах, здатних створити нові варіанти стратегічного розвитку.

Обидві складові залежать від централізованого управління, яке допомагає уникати потенційних джерел небезпеки і може перешкоджати переходу між різними підпроцесами стратегічного оновлення.

У той час як стратегічна уява сприяє створенню нових компетенцій, розвиток точок дотику готує організацію до них, підтримуючи послідовність і встановлює взаємозв'язки із існуючими компетенціями. Координація стратегічних дій таким чином ґрунтується на двох попередніх процесах і залучає адаптивне створення нових компетенцій.

З огляду на вищесказане, актуальним є виділення ресурсно-компетенційного базису стратегічних змін на виробничому підприємстві, узагальнення основних підходів до його формування, виділення можливостей і напрямків розвитку та сучасних інструментів управління і удосконалення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є виділення ресурсно-компетенційного базису стратегічних змін на виробничому підприємстві.

Опис основного матеріалу дослідження. Значні організаційно-економічні перетворення в Україні, що зумовлюють підвищення ризиків та невизначеності умов, характеризуються складними й динамічними змінами зовнішнього середовища функціонування виробничих підприємств. Тому в цей період підвищуються вимоги до керівників підприємств, формується особливо високий попит на нові, нестандартні

управлінські рішення. Від керівників вимагається такий стиль мислення, при якому б вони не зосереджувалися лише на застосуванні окремих вивчених методів і концепцій, а вільно володіли б інструментарієм управління в умовах стратегічних змін.

Стратегічні зміни на підприємстві – це зміни, що стосуються всіх аспектів діяльності підприємства, які: 1) викликані розвитком ринку або 2) зміною цільових орієнтирів підприємства, що втілюється у зміни його стратегії розвитку та стратегічного плану.

Відповідно, всі зміни на підприємстві, які обумовлені діючою стратегією або її трансформацією в процесі розвитку, можна розподілити на три групи:

– часткові стратегічні, які відбуваються у будь-яких сферах діяльності підприємства при переорієнтації певних складових діяльності підприємства (пріоритетів, технологій виробництва або управління, структури);

– локальні стратегічні, які відбуваються у окремій сфері діяльності підприємства при збереженні її виду (наприклад, перетворення бізнес-процесів, маркетингової політики, коли підприємство пропонує ринку нову продукцію);

– радикальні стратегічні, які передбачають фундаментальні зміни управління, структури підприємства, його бізнес-процесів та визначені обраною стратегією спочатку. Саме цей тип змін породжує стратегічні зміни, обумовлені реалізацією стратегії, до яких можна віднести зміну бізнес-поведінки, організаційно-правової форми, цінової та збутової політики, форми власності, джерел фінансування тощо. До них також відносяться зміни, обумовлені впровадженням нових концепцій управління розвитком (стратегічного, цільового, процесного) та впровадження організаційних проєктів.

Стратегічні зміни у стабільному середовищі завжди спрямовані на підвищення ефективності роботи підприємства через удосконалення організаційної структури, впливаючи на чинники продуктивності праці, технічного розвитку або безпосередньо на процес прийняття управлінських рішень тощо. При кризі зміни мають створити умови для виживання підприємства шляхом оптимізації використання ресурсів, витрат і механізмів пристосування до навколишнього середовища. Це має враховувати оцінка зміненої структури управління, доповнена показниками двох груп: 1) швидкості обробки і отримання інформації, яка необхідна та достатня для прийняття рішень; 2) використання інформаційної технології.

Формулюючи бізнес-стратегії, власники та топ-менеджери в сьогоdnішніх умовах перш за все звертають увагу на такі чинники як: джерела

майбутніх прибутків, постійно зростаюча невизначеність бізнес-середовища та інтенсивність конкуренції, популяризація інформаційних та комунікаційних технологій, вимоги суспільства (соціальна відповідальність та відповідальність за навколишнє середовище, етика та моральність бізнесу, пошук вищого філософського сенсу існування того чи іншого бізнесу).

У зв'язку із цим не можна оминати такий важливий тренд, як новітні моделі лідерства, які проявляються в тому, що топ-менеджери компаній на сьогоднішній день потребують зовсім інших компетенцій, ніж у минулому столітті. У ХХІ столітті топ-менеджмент організацій, від якого очікують таких якостей, як довіра, ентузіазм, результативність, здатність формувати мережеві структури та впливати на інших, використання інформації, потребує наступних компетенцій: ділова грамотність, креативність, гнучкість, емпатія, здатність ефективно вирішувати проблеми та створювати стосунки і працювати в команді, а головне – здатність бачити загальну картину бізнесу.

Під профілем (моделлю) компетенцій розуміємо структурований опис вимог (характеристик) до претендента на заняття тієї або іншої посади, що дозволяють максимально ефективно виконувати дану роботу в даній компанії. При цьому важливо розуміти, що в сучасних умовах прискореного оновлення технологій життєвий цикл освітньо-фахового потенціалу фахівців швидко скорочується, а тому профіль компетенцій слід формувати на основі не лише стандартних, а більше – на основі нових компетенцій, затребуваних сучасним конкурентним середовищем.

На наш погляд, можна виділити наступні проблеми в управлінні стратегічними змінами на виробничих підприємствах в умовах кризових явищ:

– відсутність компетентних фахівців із управління змінами;

– недосконале законодавство, макроекономічна ситуація;

– недостатнє усвідомлення необхідності запровадження змін;

– відсутність фінансових ресурсів на проведення змін.

Для успішного проведення змін на виробничих підприємствах необхідно вміти управляти ними. Управління змінами направлено на роботу з людським фактором у бізнес-змінах. Незалежно від того, наскільки великий бізнес, в якій сфері діяльності він існує, є ряд повторюваних, стандартних кроків, які забезпечують успішність роботи з тією стороною змін, яка пов'язана з людським фактором.

Необхідність управління змінами на виробничих підприємствах пов'язана із невідповідністю процесу управління потребам, зумовлена середовищем її функціонування.

Отже, управління змінами може бути визначене як процес, інструменти та техніки, що застосовуються для ефективного управління людським фактором змін у бізнесі, з метою досягнення необхідних результатів, і здійснення успішних змін у соціальній інфраструктурі колективу.

Ефективне управління змінами є одним зі складних, але водночас необхідних завдань менеджменту. Таким чином управління змінами на виробничих підприємствах більшою мірою орієнтоване не на вирішення існуючих проблем, а на використання наявних ресурсів і переваг підприємства.

За результатами проведених досліджень, вважаємо, що управління змінами на виробничих підприємствах включає три компоненти: сукупність процесів та інструментів для управління змінами; управлінська та лідерська компетентність на усіх рівнях організації, від супервізорів до старших виконавців; стратегічний потенціал, що дає підприємству можливість бути гнучким, готовим до змін, чуйним до змін ринку.

Цілі управління змінами на виробничих підприємствах полягають у тому, щоб усі проекти досягали своїх цілей, людський капітал використовувався найкращим чином, а підприємство мало конкурентні переваги.

Управління змінами допомагає уникнути таких негативних ефектів і чинників, як зниження продуктивності, активний і пасивний опір змінам, випадіння працівників з трудового процесу, тертя в колективі, професійне виснаження, звільнення працівників за власним бажанням, конфлікти в середовищі персоналу, повільне засвоєння змін, ухилення від роботи.

Існує п'ять умовних груп тактик, які можуть становити елементи стратегії управління змінами на виробничих підприємствах. Це тактики, пов'язані з лідерством, проектом, процесом, структурою та навичками.

Технологічні зміни у виробничій сфері економіки впливають на загальну організаційну структуру виробничих підприємств, її динаміку. У першу чергу під вплив підпадає організаційна структура управління підприємством, яка визначає напрям та темпи його розвитку, формує відповідну систему організаційних механізмів. Тому є вірною теза, що організаційна структура управління виробничим підприємством є комплексним організаційним механізмом, що має надавати організаційній структурі виробничих підприємств рис системи, що розвивається.

Організаційну структуру управління, що

прияє розвитку підприємства, можна уявити як ієрархічно упорядковану, взаємозалежну сукупність суб'єктів управління та їх взаємних відносин, які забезпечують функціонування і подальший розвиток підприємства як єдиного цілого шляхом виконання певних функцій для підвищення ефективності виробництва. Саме у структурі протікає управлінський процес у вигляді руху управлінської інформації і прийняття відповідних рішень, учасники якого виконують завдання і функції управління, закріплені правами і розподілом відповідальності за їх виконання. Тому організаційна структура управління є формою кооперації видів управлінської діяльності. А процес управління будеться розподілом управлінських функцій між структурними елементами системи (працівниками та іншими ланками управління), відносини між якими підтримуються завдяки інформації та горизонтальним і вертикальним зв'язкам. Перші зв'язки є однорівневими та носять характер узгоджених дій. Другі є зв'язками підпорядкування, які потрібні багаторівневій системі управління. Їх доповнюють лінійні зв'язки (що відображають рух управлінських рішень та інформації між керівниками, які повністю відповідають за діяльність підприємства або його підрозділів) та функціональні (що визначають напрям цього руху).

Для приведення у дію організаційної структури та забезпечення ефективності її подальшої роботи потрібний управлінський цілеспрямований вплив, який здійснюється за допомогою комплексу методів управління.

Під методами управління розуміється сукупність і раціональну послідовність застосування прийомів, способів впливу на об'єкт, необхідних для досягнення поставленої мети.

Для повної характеристики сутності методу потрібно визначати:

– спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт управління або інструмент (важіль), які розрізняються по рівням управління: макрорівень – податки, ціна, різноманітні норми права; макрорівень – система стимулювання, ціна;

– мету впливу або сукупність узгоджених інтересів суб'єкта і об'єкта управління, які можна умовно прийняти за їх бажаний стан, якого вони прагнуть досягти.

Проте, не можна не враховувати те, що управління підприємством завжди спрямоване на персонал та коло його інтересів. Тому ознакою класифікації методів управління розвитком має також стати внутрішній зміст мотивів, якими керується персонал у процесі виробничої чи іншої діяльності. Відповідно мотивам, методи управління можна розрізнити як економічні, організаційні та соціально-психологічні.

Їх сукупність формує певний тип поведінки і мотиваційний механізм розвитку персоналу,

який стає важливішою складовою частин розвитку виробничого підприємства (рис. 1). організаційно-економічного механізму (ОЕМ)

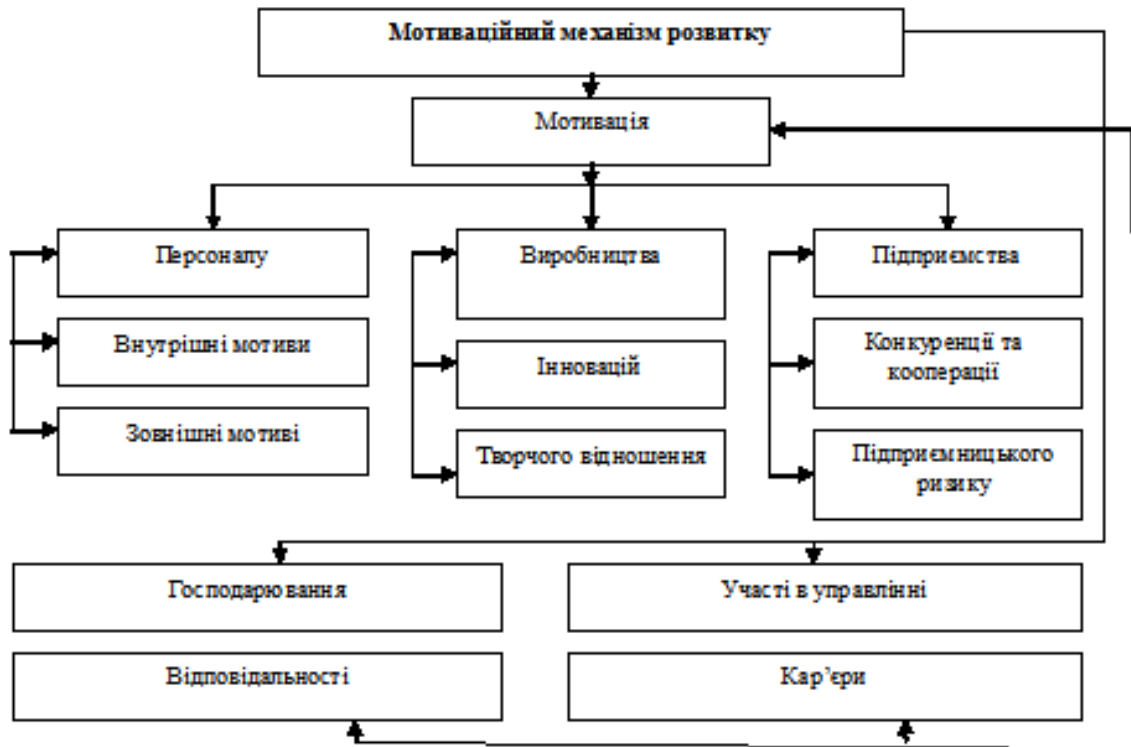


Рис 1. Мотиваційний механізм розвитку як складова ОЕМ розвитку підприємства*

* Удосконалено автором на підставі [4,5]

Зв'язок мотиваційної та організаційно-економічної складових є об'єктивним, оскільки організаційні та економічні форми і відповідні методи розвитку взаємопов'язані. Зміни організаційної структури завжди супроводжує як застосування економічних методів у сфері планування витрат, розподілу прибутку та стимулювання персоналу, так і формування нових управлінських зв'язків та функцій. Подальші структурні зміни відбуваються під впливом множини чинників та, у свою чергу, впливають на механізм управління підприємством.

Компетенції щодо застосування трьох видів методів управління (економічних, соціально-психологічних та організаційних) для певних умов розвитку підприємства забезпечують ефективність господарської діяльності та розвитку підприємства.

Оскільки повний збіг інтересів учасників управління розвитком підприємства (зокрема, суб'єктів та об'єкту) відбувається рідко, більш розповсюджені парні залежності, тому доцільним стає створення організаційно-економічного механізму, де кожен з учасників буде діяти під впливом власних інтересів, але з обов'язковим зворотним зв'язком, який захищав би інтереси інших учасників. Для створення такого механізму доцільно:

1. Висвітлити сфери інтересів всіх учасників, знайти точки їх перетинання.

2. Перевірити їх шляхом експертної оцінки думок керівництва підприємств.

Узагальнені результати експертної оцінки та ступінь впливу за різними рівнями подано у табл. 1.

Таблиця 1

Сфера інтересів суб'єктів управління розвитком виробничого підприємства*

Інтереси суб'єктів	Ступінь впливу				
	держави	регіону	підприємства	персоналу	керівника
1	2	3	4	5	6
1. Обсяг товарної продукції	+++	++	+++	++	++
2. Ціна реалізації продукції	- ¹	- ¹	+++	+	++
3. Прибуток:					
- балансовий	-	-	+++	+	++
- чистий	++	+	+++	+	++
4. Інвестиційні кошти	+++	+++	++	++	++
5. Фонд оплати праці	+	+	+++	+++	++

1	2	3	4	5	6
6. Середня заробітна плата	+	+	+	++	++
7. Тарифна система	+++	+	+++	+	++
8. Умови праці	+	+	+++	++	+++
9. Соціальні гарантії	+++	+++	+	-	+++
10. Тривалість відпустки	-	-	++	++	+++
11. Допомога з безробітності	+++	-	++	+	++
12. Пенсійне забезпечення	+++	++	++	+	++
13. Допомога з безробіття	+++	++	+	+	+
14. Перепідготовка кадрів	+	+	+++	++	+++
15. Підтримка малозабезпечених	+++	++	+	+	++
16. Розвиток підприємства	++	+	++	-	+++

«-» – відсутній вплив учасника, «+++» – високий вплив, «++» – середній, «+» – низький, «¹» – виключення

* Удосконалено автором на підставі [3, 6, 7]

Підприємство в рамках компетенційно-орієнтованого підходу є соціальним інститутом, головною характеристикою якого є компетенції. Деякі з компетенцій можна визначити як стратегічні (або «ключові») і саме вони є основним джерелом конкурентоспроможності підприємства. Ядром компетенційно-орієнтованого підходу є функціональні характеристики компетенцій (тобто ті ефекти, які є результатами застосування компетенцій підприємства), а не їх структурна характеристика.

Як результат вище зазначеного виникає компетенційна модель стратегічного оновлення, яка ґрунтується на стратегічному мисленні,

координації стратегічних дій, та удосконаленні процесів та методів перетворення стратегічної ідеї в скоординовану стратегічну дію.

До методів та інструментів посилення впливу механізму управління на розвиток виробничого підприємства доцільно віднести безпосередньо управління стратегічними змінами, під яким слід розуміти структурований процес, завдання якого – запропонувати й впровадити зміни у зв'язку з технічними й економічними можливостями організації [4, 6, 7]. Відомі такі визначення провідних методів управління змінами, які довели свою дієвість у сучасній практиці діяльності підприємств (табл. 2):

Таблиця 2

Змістовність методів управління змінами*

Метод	Визначення
1. Аутсорсинг	Цілеспрямоване виділення деяких бізнес-процесів або навіть систем підприємства і делегування їх реалізації іншим виконавцям
2. Бенчмаркінг	Порівняння підприємства за вибраними параметрами з іншими підприємствами. Моніторинг та вивчення кращих прикладів бізнесу.
3. Реінжиніринг	Радикальне переосмислення і перепроєктування сукупності бізнес-процесів підприємства: декількох або всіх.
4. Біореінжиніринг	Часткове перепроєктування бізнес-процесів з використанням «м'яких» інструментів впровадження змін.
5. Даунсайзинг	Радикальне зменшення розмірів підприємства за рахунок ліквідації, вичленення або продажу його підрозділів і служб. В більшості випадків це супроводжується скороченням числа співробітників.
6. Всебічне управління якістю	Формалізація бізнес-процесів підприємства і методів оцінки їх якості 1-2 роки для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в короткостроковій перспективі (1-2 роки) і отримання заставних оцінок якості діючої системи управління в стратегічній перспективі.
7. Лінпродакшн (бережливе виробництво)	Створення ринкової виробничої системи, вся діяльність якої спрямована на задоволення споживача і мінімізацію втрат підприємства (бездефектне виробництво) за всім ланцюжком створення цінності.
8. Концепція 6-Сигма	Створення ринкової виробничої системи підприємства, спрямованої на зниження варіабельності бізнес-процесів.

* Удосконалено автором на підставі [3, 6, 7]

Управління розвитком виробничого ресурси (рис. 2), які змінюються під впливом підприємства поєднує системи, структури та стратегічних змін.

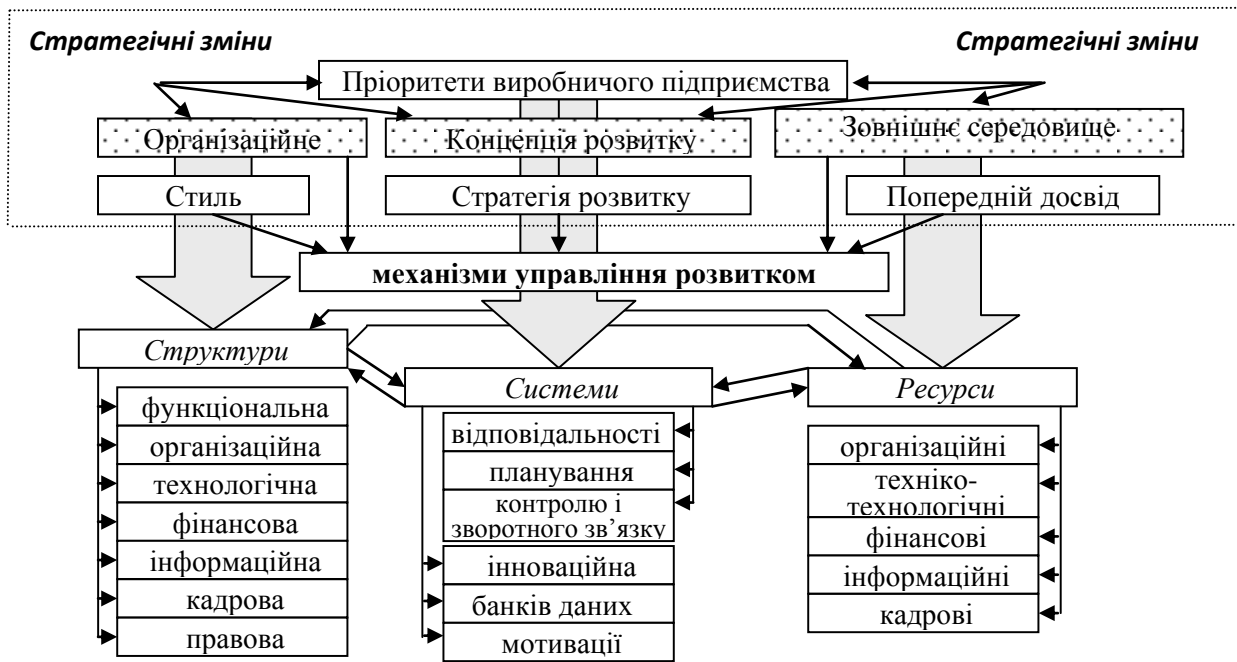


Рис. 2. Логічна схема управління розвитком виробничого підприємства*

* Власна розробка автора

Певна динаміка притаманна організаційній структурі управління підприємством об'єктивно, а стратегічні зміни є її передумовою. Тому організаційно-економічний механізм розвитку виробничого підприємства в умовах стратегічних змін має набувати певних відмінностей. Відповідно його структура має формуватися для вирішення сукупності відповідних завдань розвитку.

Відтак, можна засвідчити, що: - по-перше, існує значний перелік методів та інструментів посилення впливу механізму управління на розвиток виробничого підприємства; - по-друге, їх доцільно класифікувати – за рівнями управління розвитком, природою, універсальністю та ступенем впливу; - по-третє, до методів та інструментів посилення впливу механізму управління на розвиток виробничого підприємства доцільно віднести навчання управлінського персоналу ринковим технологіям управління розвитком (технологіям проектного підходу до організаційного розвитку підприємства), систему індикаторів розвитку, методи управління стратегічними змінами; - по-четверте, існує нагальна потреба у обґрунтуванні методичних засад вибору методів управління організаційними змінами на вітчизняних виробничих підприємствах в залежності від їх можливостей, характеру та способу впровадження змін.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження дозволяють сформулювати такі висновки:

1. Система управління змінами у вітчизняних підприємствах недостатньо розвинена. Сучасна концепція перетворюючого менеджменту, на жаль, не зайняла в підприємствах пріоритетне місце.

2. Потребує спеціальної підготовки персонал підприємств щодо розуміння і підтримки проведення змін. Необхідним є реформування організаційної структури та забезпечення ефективності її подальшої роботи за умови управлінського цілеспрямованого впливу, який здійснюється за допомогою комплексу методів управління.

3. Суттєвим резервом підвищення ефективності діяльності підприємств є забезпечення мотиваційного механізму розвитку персоналу, який стає важливішою складовою частиною організаційно-економічного механізму та створенням гнучких організаційних форм.

4. Менеджери на виробничому підприємстві повинні оволодіти ключовими компетенціями із управління змінами та активно їх розвивати.

Виділені напрямки формування ресурсно-компетенційного базису стратегічних змін на виробничому підприємстві можуть бути покладені в основу формування комплексного економіко-організаційного механізму управління змінами, що спирається на компетенційну модель стратегічного оновлення, яка ґрунтується на стратегічному мисленні, координації стратегічних дій, та удосконаленні процесів та методів перетворення стратегічної ідеї в скоординовану стратегічну дію, що і буде предметом подальших розробок.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия – СПб.: ПИТЕР, 1999. – 416 с.
2. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 287 с.
3. Teece D. Dynamic Capabilities and Strategic Management / D. Teece, G. Pisano, A. Shuen // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – P. 509 – 533.
4. Сухоруков А. В. Управление инновационным развитием в системе менеджмента промышленного предприятия // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 3 (2). С. 426-431.
5. Коул Д. Управление персоналом в современных организациях / Дж. Коул; пер. с англ. Н. Г. Владимирова. – М.: Вершина, 2004. – 352 с.
6. Коэн Д.С. Суть перемен: путеводитель. Инструменты и тактика руководства преобразованиями в компании: пер. с англ. / Д. Коэн, Дж. Коттер. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 320 с.
7. Отенко І.П. Розвиток компетенцій підприємства на основі стратегічних знань : монографія / І. П. Отенко, О.С. Преображенська. – Х.: ІНЖЕК, 2012. – 272 с.

REFERENCES

1. Ansoff I. (1999). Novaja korporativnaja strategija [New corporate strategy]. Saint Petersburg: PITER [in Russian].
2. Hamel G. & Prahalad K. (2002). Konkuriруя za budushhee. Sozdanіe rynkov zavtrashnego dnja. [Competition for the future. Creation of the markets of tomorrow]. Moscow: ЗАО «Olimp-Biznes» [in Russian].
3. Teece D., Pisano G. & Shuen A. (1997). Dynamic Capabilities and Strategic Management. Strategic Management Journal, Vol. 18, 509 – 533.
4. Suhorukov A. V. (2013). Upravlenie innovacionnym razvitiem v sisteme menedzhmenta promyshlennogo predpriyatija [Innovative development management in the management system of industrial enterprise]. Izv. Sarat. un-ta. Nov. ser. Ser. Jekonomika. Upravlenie. Pravo – The news of Saratovsk University. Ser. Economy. Management. Law. Vol. 13, issue 3 (2), 426-431[in Russian].
5. Koul D. (2004). Upravlenie personalom v sovremennyh organizacijah [Personnel management in modern organizations]. Moscow: Vershina [in Russian].
6. Kojen D.S. (2007). Sut' peremen: putevoditel'. Instrumenty i taktika rukovodstva preobrazovanijami v kompanii [The essence of the changes: guidebook. Tools and tactics of change management in the company]. Moscow: Olimp-Biznes [in Russian].
7. Otenko I.P. & Preobrazhens'ka O. S. (2012). Rozvytok kompetensij pidpriemstva na osnovi stratehichnykh znan' [The development of enterprise's competence based on strategic skills]. Kh.: INZhEK [in Ukrainian].

Одержано 04.02.2016 р.

Лобза А. В., Бикова А.Л., Семенова Л.Ю.

ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ НАЙМУ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті висвітлено основні аспекти ефективної системи управління наймом персоналу, розкрито сутність актуальних персонал-технологій стосовно набору та відбору персоналу на вітчизняних підприємствах різних форм власності проаналізовано їх особливості та обґрунтовано необхідність їх застосування і комплексного використання. У матеріалах дослідження наведено приклади впровадження сучасних персонал-технологій із забезпечення ефективного найму.

Ключові слова: набір та відбір персоналу, сучасні персонал-технології, управління наймом, профіль посади, executive search, хедхантинг, рекрутинг, скринінг.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку держави в цілому пов'язаний з необхідністю побудови ефективної економічної системи в умовах обмежених фінансових ресурсів. Результативність діяльності суб'єктів господарювання в національній економіці в першу чергу пов'язана з людськими ресурсами, які спроможні вирішувати не лише поточні виробничі завдання, а й професійно рухатися до стратегічних цілей.

Нові вимоги часу потребують від HR-менеджерів застосування сучасних персонал-технологій найму, які забезпечать підприємство компетентними, відповідальними, мотивованими та лояльними до організації працівниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем формування ефективної системи найму персоналу у своїх працях займалися такі вчені, як М.Армстронг, Л.Балабанова, Ю.Одегов, А.Єгоршин, О.Бойко, І.Дуракова, С.Іванова, О.Борисова, І.Шпекторенко, Ф.Хміль, В.Веснін, А.Кібанов, Р.Мансуров, К.Лавлок, Л.Пашук, О.Третьяк, Дж.Уйтмор, Б.Шраванті та інші. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання удосконалення системи найму працівників на основі впровадження сучасних персонал-технологій, що і обумовлює мету наукового дослідження.

Опис основного матеріалу дослідження.

Ефективність управління організацією за будь-яких умов залежить від якісної системи найму персоналу. З моменту утворення і в процесі свого функціонування підприємства та організації постійно залучають нових працівників у зв'язку з оновленням або розширенням обсягів виробництва, забезпечують заміну звільнених з різних причин. Ці процеси є керованими і полягають у цілеспрямованому доборі з використанням ефективних технологій.

На сучасному етапі розвитку та реформування економічної і соціально-трудової сфер вимоги до персоналу постійно зростають. Найм висококваліфікованого персоналу, здатного вирішувати проблеми сучасного господарювання у кризовій ситуації, став для багатьох підприємств важко вирішуваною задачею. Великого значення набувають не тільки високі ділові якості, але й широта стратегічного мислення, підприємливість, самостійність, стресостійкість. Вищезазначене вимагає при створенні системи найму персоналу враховувати всі ці якості, інакше підприємство втрачає значні фінансові ресурси на нескінченних прийомах і звільненнях співробітників, і це стає основною проблемою.

Твердження, що висока результативність управління пропорційна ефективності існуючої системи найму персоналу, є справедливим. Так, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі розглядали ефективний добір кадрів як одну з форм попереднього контролю якості людських ресурсів. Дж. Грейсонмол і К. О'Делл підкреслюють, що компанії, які збираються вкласти значні фінансові ресурси в освіту і професійний розвиток своїх співробітників, повинні дуже ретельно підходити до того, кого і як вони приймають на роботу. Відомий спеціаліст у галузі маркетингу Ф. Котлер вказує на важливість ретельного добору кадрів як умови успішного функціонування організацій [16].

Слід зазначити, що система найму персоналу є поняттям комплексним. Кібанов А.Я. визначає систему найму персоналу, як ряд дій,

© Лобза Алла В'ячеславівна, доктор філософії в галузі економіки, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Університет митної справи та фінансів, м.Дніпропетровськ, тел.: +380669657337, e-mail: lavlan@i.ua

Бикова Аделъ Леонидівна, к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Університет митної справи та фінансів, тел.: +380975080765, e-mail: bal1963@mail.ua

Семенова Людмила Юрїївна, к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Університет митної справи та фінансів, тел.: +380960446603, e-mail: lddfa@mail.ru

спрямованих на залучення кандидатів, які мають якості, необхідні для досягнення цілей, поставлених організацією. Це комплекс організаційних заходів, що включає всі етапи набору персоналу, а також оцінку, відбір кадрів і прийом співробітників на роботу[10].

Науковці пропонують у дослідженнях власні тлумачення даного терміну або деталізують його. Розмаїття термінів викликало необхідність структуризації основних понять, пов'язаних з процесом найму персоналу (табл.1).

Таблиця 1

Термінологія, пов'язана з наймом персоналу

Автор	Термін	Визначення
Кібанов А.Я. Дуракова І.Б.[11]	Набір персоналу	Масове залучення на роботу персоналу в яку-небудь організацію. Набір кадрів передбачає системний підхід до реалізації декількох етапів, здійснюваних у рамках процесу найму персоналу
	Відбір персоналу	Процес виділення одного або кількох кандидатів на вакантну посаду серед загального числа людей, що претендують на неї, за встановленими критеріями з використанням певних методів оцінки
Балабанова Л.Б.[1]	Підбір персоналу	Це прийняття кадрових рішень на основі вивчення та оцінки придатності людей до оволодіння професією, розвитку в ній, виконання професійних обов'язків
Мурашко М.І.[14]	Відбір персоналу	Процес "відсіювання" кандидатів, які не мають мінімального набору характеристик, необхідних для того, щоб зайняти дане робоче місце
Хміль Ф.І.[19]	Підбір персоналу	Процес пошуку потенціальних працівників і формування бази даних про них для подальшого залучення на вакантні посади і робочі місця
Єгоршин О.П.[5]	Підбір персоналу	Процес відбору відповідних кандидатур на вакантні робочі місця, виходячи з наявного резерву кадрів на ринку праці та на підприємстві
Борисова О.А.[18]	Підбір персоналу	Процес, задачею якого є залучення кандидатів відповідної кваліфікації для визначеної позиції, з якої в подальшому можна буде відібрати й прийняти на роботу компетентних осіб
	Відбір персоналу	Процес, який включає застосування підходящих технік і методів для задачі відбору, затвердження й введення в посаду компетентної особи

Вищевикладене свідчить, що більшість авторів підходять до відбору як до процесу, в результаті якого виділяється людина, що відповідає вимогам до працівника на вакантне місце. Поняття підбір і набір можна розглядати як тотожні, вони характеризують ряд дій, спрямованих на залучення кандидатів, які володіють компетенціями, необхідними для досягнення завдань і цілей, поставлених організацією. Всі ці поняття є складовими частинами загального процесу найму та представляються у вигляді системи найму.

Таким чином, система найму персоналу являє собою комплекс заходів, спрямованих на залучення і відбір претендентів з урахуванням відповідності його компетенцій до вимог вакантної посади та інтересів організації. Система найму персоналу є поняттям комплексним і передбачає ряд комплексних організаційних заходів, спрямованих на залучення кандидатів, які мають якості та володіють компетенціями, необхідними для досягнення цілей, поставлених організацією.

Визначення суб'єкта та об'єкта системи найму персоналу викликає ряд складнощів, тому що рівноправними сторонами відносин є роботодавець та кандидат на вакантну посаду. Таким чином, ми маємо, з одного боку, ринок робочої сили, з іншого - ринок робочих місць. Як товар робоча сила оцінюється роботодавцем і залежить від його вибору. Як покупець носій робочої сили оцінює і приймає рішення про вибір робочого місця в залежності від можливості реалізувати себе, задовольнити очікування від праці. З позиції підприємства кандидат на вакантну посаду - це керована підсистема, об'єкт системи підбору, а роботодавець виконує роль управляючої системи як суб'єкт системи найму.

Найм персоналу на підприємстві можуть здійснювати будь-які посадові особи залежно від специфіки і насамперед розмірів підприємства, наявності служби персоналу чи окремих фахівців з управління персоналом, категорій персоналу, специфіки професій і посад, їх місця в організаційній структурі, терміновості заповнення вакансії, наявності кадрового резерву

на заповнення вакантних посад керівників, готовності резервістів обійняти керівні посади.

Відповідно до Національного класифікатора України ДК 003:2010 «Класифікатор професій» (далі – КП) на підприємствах у структурі служби персоналу наймом персоналу можуть займатися такі посадові особи, як: менеджер (управитель) з персоналу (код 1477.1 КП), фахівець з аналізу ринку праці, фахівець з питань зайнятості (хедхантер) (спільний код 2412.2 КП), практичний психолог, психолог (спільний код 2445.2 КП), фахівець з найму робочої сили (код 3423 КП), фахівець з інтерв'ювання (код 3439 КП), інтерв'юер (код 4190 КП)[12].

Також слід зазначити, що окремі функції або весь процес добору кандидатів на певні вакантні посади роботодавець може делегувати кадровій чи рекрутинговій агенції.

В сучасних умовах найм персоналу розпочинається з визначення потреби у прийомі нових працівників та розроблення вимог до кандидатів на вакантну посаду. Правильна постановка завдання при пошуку персоналу організації є фактором, що визначає підбір методів оцінки. Це питання кадрової стратегії організації на багато років вперед. Інформація про вимоги до кандидата на вакантну посаду повинна бути структурована, зведена в єдину систему критеріїв та вимог (професійних і особистісних) до майбутнього співробітника, що враховує при цьому корпоративні установки компанії щодо персоналу, кадрової політики, особливості робочого місця.

Для забезпечення ефективності добору кандидатів на вакантну посаду постають два питання: де шукати потенційних співробітників і як сповістити їх про наявні робочі місця? Організація може проводити пошук кандидатів на внутрішньому чи зовнішньому ринку (у цьому випадку як власними зусиллями, так і через звернення до послуг посередників: служби зайнятості, рекрутингові та кадрові агенції).

На даному етапі розвитку національної економіки актуальним та слухним є використання таких методів залучення персоналу, як:

- лізинг персоналу (staffleasing) - це правовідносини, які виникають, коли рекрутингове агентство укладає трудовий договір із працівником від свого імені, а потім направляє його на роботу в будь-яку компанію на відносно тривалий строк – від трьох місяців до кількох років;

- аутстафінг (outstaffing) - рекрутингове агентство не добирає співробітників, а оформляє у свій штат уже існуючий персонал компанії – клієнта. Метод, що водночас вирішує проблему безболісного виведення персоналу зі штату організації;

- аутсорсинг (outsourcing) - компанія передає яку-небудь зі своїх функцій зовнішній компанії (підрозділу іншої компанії)[3]. Наведені методи ще й водночас можуть вирішувати проблему безболісного виведення персоналу зі штату організації.

На процес прийняття рішення щодо підбору й відбору персоналу впливає політика підприємства з просування своїх працівників або навпаки залучення фахівців ззовні.

Комплексні дослідження джерел комплектування підприємства ефективними працівниками постають у працях багатьох науковців. Дослідження показують, що зовнішні та внутрішні джерела мають свої переваги та недоліки (табл.2).

Отже, наведений аналіз дозволяє констатувати, що одного унікального джерела та засобу добору персоналу не існує, тому служба управління персоналом чи менеджер з персоналу повинні володіти усіма можливими прийомами для залучення претендентів і використовувати їх у залежності від конкретної задачі. Кожний етап може розглядатися як фільтр, який відсіює найменш кваліфікованих кандидатів.

Саме цього можна досягти завдяки такій сучасній персонал-технології, як створення профілю посади майбутнього кандидата. Профіль посади (компетенцій) - це детальне описання необхідних умінь, якостей, досвіду, а також анкетних даних, потрібних для виконання співробітником роботи в даній організації [7]. Наявність профілю посади дозволяє забезпечити об'єктивність і прозорість процесу підбору й відбору значно краще ніж в компаніях, де така робота не проводиться. Роботодавець, який розробляє опис і специфікацію посади, профіль компетенції демонструє намагання внести деяку об'єктивність в те, що інакше може опинитися дуже суб'єктивним процесом.

Досвід вітчизняного підприємства ВАТ «Віче консалтинг» - компанії, яка надає професійні послуги в сфері навчання і підбору персоналу (бізнес-тренінги) та управлінського консалтингу, свідчить що профіль посади - фундаментальний інструмент HR-професіонала. Компанія розробляє проекти з моделювання ключових компетенцій та побудови профілю посади, який включає: функціонал (опис посади, біографічні дані, функціональні обов'язки) та модель компетенцій [2].

До загальних правил складання профілю посади фахівці відносять наступне: кожна компетенція повинна бути сформульована конкретно; пріоритети у профілі повинні бути чітко розставлені; кожна компетенція, зазначена в профілі, повинна мати свій «вимірювач» [7].

Таблиця 2

Переваги і недоліки внутрішніх і зовнішніх джерел найму[15],[4],[6],[18]

	Внутрішні джерела	Зовнішні джерела
ПЕРЕВАГИ	<ul style="list-style-type: none"> • Зниження витрат на пошук та швидке заповнення вакансії • Формування політики просування в організації, і як наслідок підвищення мотивації і лояльності • Добре знання кандидата та можливість зваженої оцінки • Зменшення плинності кадрів • Претендент добре знає дану організацію - забезпечення легкої адаптації • Зростання та більш ефективна продуктивності праці 	<ul style="list-style-type: none"> • Більш широкі можливості вибору • Поява нових імпульсів для розвитку організації, привнесення кандидатом попереднього досвіду • Створення обстановки здорової конкуренції • Зниження загальної потреби в кадрах • Претенденти, залучені ззовні, мають неупереджену думку та можуть дати незалежну оцінку • Менша загроза виникнення інтриг всередині організації • Відсутність небажаних зав'язків у організації
НЕДОЛІКИ	<ul style="list-style-type: none"> • Обмеженість вибору персоналом підприємства, серед якого може не виявитися необхідного кандидата • Можлива поява напруги та суперництва між претендентами на вакантну позицію • Необ'єктивність оцінки ділових та особистих якостей кандидатів на посаду співробітниками • Не задовольняється кількісна потреба в кадрах, а якісна потреба вимагає додаткових витрат на підготовку кадрів 	<ul style="list-style-type: none"> • Можливість тривалого пошуку кандидата • Значні фінансові витрати • Висока питома вага працівників, що приймаються зовні, сприяє росту плинності кадрів • Блокування можливостей службового зростання для працівників підприємства, що погіршує соціально-психологічний клімат в колективі • Ризик непроходження випробувального терміну спеціалістом через проблеми з адаптацією

Фахівці підтверджують, що впровадження профілю посад дозволяє:

1) визначити функції та цінності, до яких співробітник повинен бути адаптований (профіль містить чіткий опис функціоналу та компетенцій);

2) сформувавати заявку на відкриття вакансії;

3) нівелювати суб'єктивні чинники оцінки персоналу;

4) знизити ризик помилки при прийомі кандидатів та ротації кадрів;

5) збільшити швидкість закриття вакансій.

Пошук кандидата на вакантну посаду та перетворення його в ефективного працівника здійснюється також через створення сприятливого іміджу роботодавця або HR-брендинг, який набуває все більшого значення. HR-брендинг - це комплекс

цілеспрямованих заходів щодо формування позитивного іміджу роботодавця з метою постійного залучення кращих із кращих фахівців у своїй галузі[9].

Заходи по підвищенню привабливості компанії як роботодавця ставить перед своїми HR-департаментами керівництво більшості українських компаній. Про це свідчать результати дослідження, проведеного Міжнародним кадровим порталом HeadHunter серед українських HR. В опитуванні на тему «Чому ми працюємо або не працюємо з репутацією компанії як роботодавця?» взяли участь 53 представника HR-департаментів компаній, що працюють в Україні. Про те, що перед ними ставляться завдання по HR-брендингу, повідомили 80% опитаних (табл.3)[8].

Таблиця 3

Цілі HR-брендинга в українських компаніях[8]

№ з/п	Ціль HR-брендинга	Частка респондентів
1	2	3
1	Залучення більш якісних співробітників і "рідкісних" фахівців	73%
2	Утримання співробітників в організації протягом тривалого часу	60%
3	Залучення співробітників в роботу і підвищення їх лояльності	53%
4	Мотивація співробітників на досягнення кращих результатів	53%
5	Збільшення загального репутаційного капіталу компанії	47%
6	Трансляція місії і цінностей організації	40%
7	Поліпшення іміджу компанії в очах цільової аудиторії	40%

Продовження табл. 3

1	2	3
8	Формування кадрового резерву	33%
9	Коригування відносин певних цільових груп до компанії	33%
10	Підвищення рівня професійних та особистих компетенцій співробітників	20%
11	Корекція рівня оплати (іноді - "нижче ринку")	13%
12	Зміна / супровід змін корпоративної культури та інших трансформацій в компанії (злиття та інше)	13%

Учасникам дослідження було запропоновано оцінити результати програм і проектів HR-брендингу, проведених в їхніх компаніях. Рейтинг найбільш значущих з точки зору

респондентів результатів, яким присуджені оцінки 4 («важливо») та 5 («дуже важливо») представлений нижче (табл. 4.).

Таблиця 4

Найбільш значимі результати HR-брендингу [8]

№ з/п	Найбільш значущі результати HR-брендингу	Частка респондентів
1	Ці проекти дають можливість HR-департаменту займати більш стратегічну роль в компанії	67%
2	Ці проекти підвищують репутацію HR-департаменту всередині компанії	67%
3	Ці проекти в цілому впливають на ріст показників ефективності роботи HR-департаменту	53%
4	Ці проекти, підвищуючи загальний репутаційний капітал компанії, збільшують вартість бізнесу	47%
5	Ці проекти якісно змінюють кадровий потенціал компанії (кращі кандидати, більш сильні)	47%
6	Це впливає на фінансові показники компанії	33%

Як бачимо, створення HR-бренду - це комплексна тривала робота, яка вимагає серйозних інвестицій. Але в результаті компанія отримує: по-перше, підвищення якості персоналу, зниження плинності і формування високої лояльності співробітників; по-друге, це отримання пропозицій кращих кандидатів на ринку праці.

Досвід показує, що сьогодні підприємства у пошуках ефективних працівників лише започатковують використання таких персонал-технологій, як: executivesearch, хедхантинг, рекрутинг, скринінг.

Дослідивши та узагальнивши визначення науковців сучасних технологій у різних джерелах, їх можна представити таким чином (табл.5.).

Таблиця 5

Характеристика сучасних персонал-технологій [13],[20],[21]

Executive Search (Екзекутив Сьоч)	Технологія добору персоналу за допомогою активного прямого пошуку рідкісних спеціалістів або менеджерів вищої ланки на ключові і керівні позиції, враховуючи особливості бізнесу замовника, робочого середовища, ділові та особисті якості кандидата
Хедхантинг	Технологія добору персоналу полягає у підборі («переманюванні») конкретного спеціаліста з конкретної компанії, який є рідкісним, як за фахом, так і за рівнем професіоналізму (деякі автори вважають що це частина технології Executive Search)
Рекрутинг	Технологія добору персоналу, що забезпечує пошук кваліфікованих фахівців середньої ланки з урахуванням вимог до особистісних та професійних якостей кандидатів, використовуючи наявні бази кандидатів й надаючи оголошення в ЗМІ
Скринінг	Технологія швидкого добору необхідного допоміжного та обслуговуючого персоналу, який здійснюється з урахуванням формальних ознак: стать, вік, освіта, досвід роботи тощо

Основною метою підбору персоналу є своєчасна комплектація підприємства ефективним і результативним персоналом. Він

здійснюється на нововведені в структуру підприємства посади або при заміні співробітника та знаходиться в компетенції

співробітників департаменту по роботі з персоналом. Інформація про претендентів носить конфіденційний характер.

Практика свідчить, що зарубіжні компанії широко використовують усі з перелічених вище технологій. В Україні ж їх використання лише набуває популярності. Прикладом може слугувати аналіз чинної системи підбору персоналу на підприємстві ПрАТ «Агро-Союз», яке займається виробництвом сільськогосподарської продукції у Дніпропетровській області з 1997 року та

входить до складу агропромислового Холдингу «Агро-Союз». Товариство співпрацює з підприємствами районів і областей України, з компаніями Канади, Німеччини, США, Франції, Данії та з науковими закладами з питань отримання технологічної інформації.

З метою оцінки існуючої системи найму проведемо аналіз забезпеченості підприємства персоналом за певними напрямками[22]. Розглянемо зміни у чисельності й структурі персоналу за період 2012-2014 роках(табл.6).

Таблиця 6

Характеристика та динаміка загальної структури персоналу ПрАТ «Агро-Союз» по категоріях зайнятих за 2012-2014 рр.*

Найменування показника	2012	Питома вага,%	2013	Питома вага,%	2014	Питома вага,%	Відхилення			
							абсолютне +/-		відносне %	
							2013 До 2012	2014 До 2013	2013 до 2012	2014 До 2013
Середньо-облікова чисельність працівників	472	100	442	100	464	100	-30	22	-6,36	4,98
Робітники	334	70,76	318	71,95	327	70,47	-16	9	-4,79	2,83
Службовці	138	29,24	124	28,05	137	29,53	-14	13	-10,14	10,48
із них:										
Керівники	32	23,19	30	24,19	32	23,36	-2	2	-6,25	6,67
Спеціалісти	106	76,81	94	75,81	105	76,64	-12	11	-11,32	11,70

* Розраховано на підставі звітності підприємства

Обсяг роботи з персоналом залежить від чисельності персоналу, як показує аналіз даних таблиці 6, основну частку в складі усього персоналу у 2014 році займають робітники 327 осіб - відповідно 70,77%. Чисельність службовців становить 137 осіб – відповідно 29,53 % усього персоналу, з них керівників 32 і їх частка становить 23,36 % ,а спеціалістів 105 – відповідно 76,64 %.

Необхідно зазначити, що склад працівників організації постійно змінюється у зв'язку з вивільненням персоналу, прийманням нових робітників, просуванням їх кар'єрними сходами.

За даними звітності підприємства розрахуємо коефіцієнти руху персоналу у період 2012-2014 рр. (табл.7.).

Таблиця 7

Динаміка показників руху персоналу ПрАТ «Агро-Союз» за 2012-2014рр.*

Назва показників	2012	2013	2014	Відхилення +/-	
				2013 до 2012	2014 до 2013
Коефіцієнт обороту по прийому, %	10,59	3,39	12,72	-7,20	9,32
Коефіцієнт обороту по вибуттю, %	7,20	10,18	7,97	2,98	-2,21
Коефіцієнт плинності кадрів, %	4,66	7,24	6,25	2,58	-0,99
Коефіцієнт заміщення кадрів,%	147,06	33,33	159,46	-113,73	126,13

*Розраховано на підставі звітності підприємства

Дані таблиці свідчать, що коефіцієнт обороту по прийому у 2014 році порівняно з 2013 роком збільшився на 9,32%, що характеризує збільшення питомої ваги прийнятих на підприємство працівників протягом досліджуваного періоду у середньообліковій

чисельності. Коефіцієнт обороту по вибуттю у 2014 році порівняно з 2013 роком навпаки ж зменшився на 2,21 %, тому доцільно зазначити, що підприємство враховує причини вивільнення найбільш досвідчених та висококваліфікованих працівників.

Стосовно коефіцієнта заміщення кадрів, то у 2012 та 2014 рр. він був більше 100% , що свідчить про відшкодування робочої сили і створення нових робочих місць. У 2013 році відбулося вивільнення персоналу.

Співвідношення величини трудових ресурсів і їх якісних характеристик функціонування створює комплексне уявлення про ступінь використання робочої сили, допомагає визначити напрями оптимізації структури трудових ресурсів і шляхи їх подальшого нарощування й удосконалення. Пошук кандидата на вакантну посаду топ-менеджменту і рідкісних спеціалістів є дуже витратним з точки зору фінансової складової та витраченого часу, тобто на даному підприємстві доцільніше було б використати послуги рекрутингових агентств, які використовують технологію ExecutiveSearch.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати діяльності підприємства безпосередньо залежать від правильно підібраних працівників. Найбільш ефективно – застосування комплексу методів, вибираючи які слід спиратися на показники фінансово-господарської діяльності, особливості виробництва, тенденції ринку праці та економіки.

В умовах затяжної економічної кризи важливими питаннями для системи найму

персоналу є її вдосконалення за допомогою сучасних, нетрадиційних персонал - технологій, які б враховували зовнішні і внутрішні чинники, стратегічну спрямованість, могли пристосовуватись до природної реакції на надмірну стихійність ринку.

Важливого значення також набувають ефективні маркетингові персонал-технології - формування персонал - іміджу організації – HR-брендинг – формування позитивного іміджу роботодавця з метою постійного залучення кращих фахівців визначеної галузі.

Сутність таких персонал-технологій розкривається у сукупності прийомів, способів, форм і методів впливу на персонал у процесі його наймання, використання, розвитку та звільнення з метою отримання найкращих результатів трудової діяльності. Саме найсучасніші персонал-технології дають змогу мінімізувати витрати на управління персоналом підприємства та сприяють підвищенню ефективності його використання. У подальших дослідженнях доцільним вбачається вивчення взаємозалежності та взаємовпливу наймання персоналу з його адаптацією.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: Підручник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Виче Консалтинг офіційний сайт [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://viche.com.ua>
3. Гаврилова О. Построение эффективной системы найма персонала: основные сложности и способы их преодоления / О. Гаврилова // Новости менеджмента .-2014.-№6-С.12-18
4. Гаран О. Формування кадрового резерву / О. Гаран // Праця і Закон. – 2013. – № 1. – С. 18-19.
5. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: Учебное пособие/ А.П.Егоршин.-, 3-е изд. доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2011. - 352 с.
6. Журавлев П. В. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера / П. В. Журавлев, Н.К. Маусов - М.: Экзамен, 2012. - 254 с.
7. Иванова С. Формирование профиля должности на основе стратегических и текущих целей организации / Искусство подбора персонала. Как оценить человека за час / С. В. Иванова -8-е издание. – М.: Альпина Паблишер, 2014.-304с.
8. Исследование: HR-брендинг в украинских компаниях: цели и результаты [Электронный ресурс] - Режим доступу: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti/2037412-hr-brending-v-ukrainskikh-kompaniyakh-tseli-i-rezultaty.htm>.
9. Караваева А. А. Модель построения бренда работодателя / А.А.Караваева // Молодой ученый. – 2012. – №. 5. – С. 229-232.
10. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. Стратегия, маркетинг, интернационализация: Учеб.пособ. / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. — М.: Инфра-М, 2010. — 301 с.
11. Кибанов А. Организация маркетинга персонала / А. Кибанов, И.Дуракова // Кадровик. Кадровый менеджмент.-2011-№11- С.14-19
12. Класифікатор професій ДК 003: 2010 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.dk003.com/>.
13. Метод быстрого отбора персонала — скрининг. Режим доступу - [Электронный ресурс]: <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view &id=11142>.
14. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу: навчально-практичний посібник / М. І. Мурашко. – 2-ге вид. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2011. – 311 с.
15. Самолюк Н. Аналіз джерел набору персоналу підприємств /Н.Самолюк [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/iem/pdf1.pdf>.
16. Тени и друзья: методы обучения персонала, которых у нас пока нет [Электронный ресурс] - Режим доступу: <http://www.hr-portal.ru/article/teni-i-druzya-metody-obucheniya-personala-kotoryh-u-nas-poka-net>.
17. Третьяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві / О.П. Третьяк // Науковий вісник НЛТУ України, 2014. – Вип.24.4- С.389-395

18. Управление персоналом для современных руководителей / Е.А.Борисова. – СПб.: Питер, 2003. – 445с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
19. Хміль Ф. І. Управління персоналом: підручник для студентів вищих навчальних закладів / Ф. І. Хміль. – К.: Академ. видав., 2006. – 488 с.
20. Холодницька А. В. Сучасні технології підбору персоналу та можливості їхнього практичного використання / А. В. Холодницька // Науковий вісник Полісся. - 2015. - Вип. 1. - С. 61-64.
21. Хохлова Т. П. Инновационные технологии современного персонал-менеджмента / Т. П. Хохлова // Сфера услуг: инновации и качество-2013.-№16- С.15-21.
22. Електронний ресурс звітності ПрАТ «Агро-Союз» Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/52506>

REFERENCES

1. Balabanova L.V. (2011) Upravlinnia personalom: Pidruchnyk / L.V. Balabanova, O.V. Sardak. – K.: Tsentru chbovoi literatury, 2011. – 468 s. [in Ukrainian]
2. Vyche Konsaltnyh ofitsiinyi sait / Retrieved from: <http://viche.com.ua> [in Ukrainian]
3. Havrylova O. (2014) Postroyenyie efektyvnoi systems naima personala: osnovnye slozhnomyi y sposobi ykh preodoleniya / O. Havrylova // Novosty menedzhmenta. -2014.-#6-S.12-18[in Ukrainian]
4. Haran O. (2013) Formuvannia kadrovoho rezervu / O. Haran // Pratsia i Zakon. – 2013. – # 1. – С. 18-19. [in Ukrainian]
5. Ehorshyn A.P. Osnovi upravleniya personalom: Uchebnoe posobyе/ A.P.Ehorshyn.-, 3-e yzd. dop. y pererab. M.: YNFRA-M, 2011. - 352 s. [in Russian]
6. Zhuravlev P. V. (2012) Tekhnolohyia upravleniya personalom. Nastolnaia knyha menedzhera / P. V. Zhuravlev, N. K. Mausov - M.:Экзамen, 2012. - 254 s. [in Russian]
7. Yvanova S. (2014) Formyrovanye profylya dolzhnomyi na osnove stratehycheskykh y tekuchykh tseli orhanyzatsyy / Yskusstvo podbora personala. Kak otsenyt cheloveka za chas / S. V. Yvanova -8-e yzdanye. – M.: Alpyna Pablysher, 2014.-304s. [in Ukrainian]
8. Yssledovanye: HR-breindyh v ukraynskykh kompaniyakh: tsely y rezultaty Retrieved from: <http://biz.liga.net/karera/all/novosti/2037412-hr-breindyh-v-ukraynskikh-kompaniyakh-tseli-i-rezultaty.htm>. [in Ukrainian]
9. Karavaeva A. A. (2012) Model postroyeniya brenda rabotodatelia / A.A.Karavaeva // Molodoi uchenii. – 2012. – #. 5. – S. 229-232. [in Ukrainian]
10. Kybanov A. Ya. (2010) Upravlenye personalom orhanyzatsyy. Stratehiya, marketynh, ynternatsyonalizatsiya: Ucheb.posob. / A. Ya. Kybanov, Y.B.Durakova. — M.: Ynfra-M, 2010. — 301 s. [in Russian]
11. Kybanov A. (2011) Orhanyzatsiya marketynha personala / A. Kybanov, Y.Durakova // Kadrovyy. Kadrovii menedzhment.-2011-#11- S.14-19[in Russian]
12. Klyasyfikator profesii DK 003: 2010 [Elektronnyi resurs] - Rezhym dostupu: <http://www.dk003.com/>[in Ukrainian]
13. Metod bistroho otbora personala — skrynyh. Retrieved from: <http://hrliga.com/index.php?module=news&op=view &id=11142>. [in Ukrainian]
14. Murashko M. I. (2011) Menedzhment personalu: navchalno-praktychnyi posibnyk / M. I. Murashko. – 2-he vyd. – K. : T-vo "Znannia", KOO, 2011. – 311 s. [in Ukrainian]
15. Samoliuk N. Analiz dzherel naboru personalu pidpryemstv /N.Samoliuk Retrieved from: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/iem/pdf1.pdf>. [in Ukrainian]
16. Teny y druzia: metody obucheniya personala, kotorykh u nas poka net Retrieved from: <http://www.hrportal.ru/article/teni-i-druzya-metody-obucheniya-personala-kotoryh-u-nas-poka-net>. [in Russian]
17. Tretiak O.P. (2014) Suchasni personal-tekhnohii u systemi upravlinnia personalom na pidpryemstvi / O. P. Tretiak // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 2014. – Vyp.24.4- S.389-395[in Ukrainian]
18. Upravlenye personalom dlia sovremennskh rukovodytelei / E.A.Borysova. – SPb.: Pyter, 2003. – 445s.: yl. – (Seryia «Teoriya y praktyka menedzhmenta»). [in Russian]
19. Khmil F. I. (2006) Upravlinnia personalom: pidruchnyk dlia studentiv vyschykh navchalnykh zakladiv / F. I. Khmil. – K. :Akadem. vydav., 2006. – 488 s. [in Ukrainian] [in Ukrainian]
20. Kholodnytska A. V. (2015) Suchasni tekhnolohii pidboru personalu ta mozhlyvosti yikhnoho praktychnoho vykorystannia / A. V. Kholodnytska // Naukovyi visnyk Polissia. - 2015. - Vyp. 1. - S. 61-64. [in Ukrainian]
21. Khokhlova T. P. (2013) Ynnovatsyonnye tekhnolohyi sovremennoho personal-menedzhmenta / T. P. Khokhlova // Sfera usluh: ynnovatsyy y kachestvo-2013.-#16- S.15-21. [in Ukrainian]
22. Elektronnyi resurs zvitnosti PrAT «Ahro-Soiuz» Retrieved from: <http://smida.gov.ua/db/emitent/report/year/xml/show/52506>[in Ukrainian]

Одержано 15.03.2016 р.

Поліщук В.В.

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ВИБОРУ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПРИ НЕЧІТКИХ УМОВАХ

Розроблено модель оцінювання ефективності та вибору автоматизованих інформаційних систем (АІС) прийняття рішень у нечітких умовах та запроєктовано її програмну реалізацію. Дана модель враховує невизначеність вхідних даних, специфіку функціонування області АІС та оцінює ефективність по фіксованих критеріях згідно міжнародному стандарту ISO 25010:2011. Розроблена модель базується на дворівневій структурі множини критеріїв та їх під критеріїв і відноситься до задачі багатокритеріального вибору альтернатив. У статті розглянуто приклад роботи моделі для оцінювання АІС управління фінансами підприємств.

Ключові слова: оцінювання, багатокритеріальний вибір, автоматизовані інформаційні системи, ефективність АІС, міжнародний стандарт оцінювання, управління фінансами.

Постановка проблеми. Сучасні технології дозволили суттєво спростити розробку й експлуатацію автоматизованих інформаційних систем, що дає можливість створення складних корпоративних систем по всьому світу. Водночас, на інформаційному ринку існує величезна пропозиція АІС для управління бізнесом. На сьогодні процес впровадження й використання інформаційних систем і технологій практично всіма учасниками ринку є закономірним, обґрунтованим і об'єктивно необхідним, оскільки серйозну конкурентну перевагу на цьому ринку одержують саме ті компанії, які здатні ефективно управляти інформацією.

Сьогодні інформаційні системи й технології – це один з інструментів для успішного функціонування будь-якої сфери діяльності. Для найрезультативнішого впровадження і використання їх, необхідно вміти оцінити і вибрати найефективніші автоматизовані інформаційні системи.

Від якостей розробки залежить подальша ефективність функціонування АІС. Домогтися максимального задоволення всіх необхідних якостей при розробці інформаційної системи досить складно. На сьогоднішній день швидке збільшення складності й розмірів сучасних комплексів програм при одночасному рості відповідальності виконуваних функцій різко підвищило вимоги з боку замовників і користувачів до їхньої якості й ефективності застосування.

В такому випадку постає актуальна задача розроблення моделі оцінювання ефективності та вибору автоматизованих інформаційних систем при нечітких умовах. Розроблена модель

враховує невизначеність вхідних даних, специфіку функціонування області АІС та оцінює ефективність по фіксованих загальноприйнятих критеріях згідно міжнародному стандарту ISO 25010:2011.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для багатьох підприємств інформація й інформаційні технології є найціннішим і найбільш незрозумілим активом. Успішні підприємства розуміють переваги інформаційних технологій і використовують їх для підвищення своєї вартості. Такі підприємства усвідомлюють пов'язані з цими технологіями ризики й вміло управляють ними [1-2].

Проблемами дослідження ефективності та якості АІС займалися різні як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: В.В. Вітінський, Ю.П. Зайченко, О.В. Івахненко, П.Я. Калита, А.В. Матвійчук, О.О. Писарчук, В.С. Пономаренко, І.Е. Райчев, Г.В. Табунщик та ін. Кожен із зазначених авторів розглядав окремі аспекти ефективності АІС, використовуючи власні підходи. При цьому залишається не вирішеним питання оцінювання ефективності та вибору АІС, враховуючи область її функціонування, критерії міжнародного стандарту ISO та застосовуючи теорію нечітких множин для врахування невизначеності вхідних даних.

Формулювання цілей статті. Актуальність дослідження визначається тим, що найбільш зацікавленим у програмному комплексі для інформаційної системи є споживач, тобто користувач програмного продукту. Для того, щоб вибрати програмну систему, що автоматизує рішення його завдань, потенційний покупець намагається заздалегідь оцінити ефективність та якість автоматизованих інформаційних систем, представлених і доступних на ринку. При цьому необхідно враховувати, що збитки від помилок при проектуванні й виборі інформаційної системи можуть бути досить великими. У той же

час у технічній документації більшості програмних засобів, пропонує у цей час на ринку, відсутня інформація, що дозволяє оцінити вхідні характеристики програми і їхню динаміку при зміні обсягу вхідної інформації. Без такої інформації складно оцінити якість АІС та її економічну ефективність.

Тому і постає основна ціль статті розробити адекватну модель оцінювання ефективності та вибору АІС прийняття рішень у нечітких умовах та апробувати її на інформаційних системах фінансового аналізу суб'єктів господарювання.

Опис основного матеріалу досліджень. Задачу оцінки ефективності та вибору АІС

можемо частково віднести до задачі багатокритеріального вибору альтернатив.

Множину критеріїв оцінки поділимо на дві групи:

- загальна, фіксована група критеріїв оцінки стандартів ISO 9126 для всіх областей функціонування АІС (рис. 1 критерії $\{K_1, K_2, \dots, K_{p-1}\}$);

- множина критеріїв оцінки, що залежить від конкретної області функціонування АІС (рис. 1 критерій – K_p);

В такому випадку розглядається дворівнева структура множини критеріїв та їх під критеріїв, рис. 1.

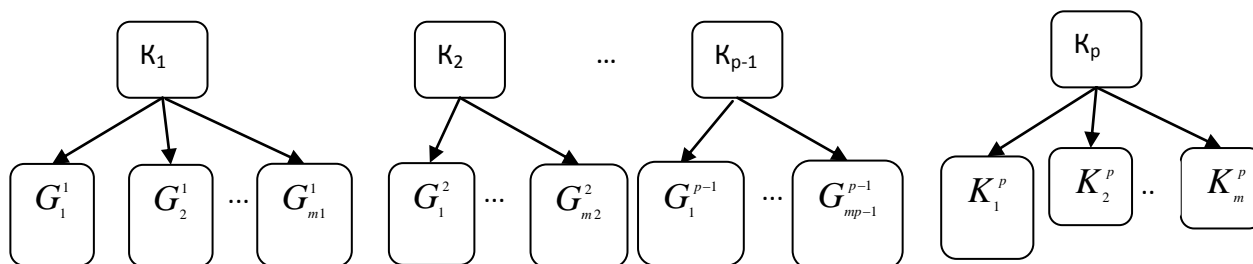


Рис. 1. Дворівнева структура множини критеріїв та їх під критеріїв

Розглянемо випадок, коли існує невпевненість експерта у своїх висновках, або неможливість оцінити певний критерій. Використаємо методику формалізації причинно-наслідкових зв'язків між змінними входу і виходу для випадку нечітких вхідних даних. Вона полягає у описі цих зв'язків природною мовою з використанням теорії нечітких множин і лінгвістичних змінних.

Нехай задана множина альтернатив – $X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$, тобто множина АІС. Всі альтернативи будемо оцінювати по групах критеріїв ефективності стандартів

$\{K_1, K_2, \dots, K_{p-1}\}$, де кожна група, в свою чергу, буде мати свою множину під критеріїв оцінки. Також у залежності від конкретної області функціонування АІС, будемо оцінювати альтернативи по власній множині критеріїв $K_p = \{K_1^p, K_2^p, \dots, K_m^p\}$ [3].

Задачу вибору можна сформулювати наступним чином: вибрати найкращу альтернативу із множини X , коли відомі на цій множині оцінки за критеріями. Тобто, оцінити ефективність запропонованої множини АІС та вибрати найкращу. Модель задачі може бути представлена у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Таблиця оцінок по критеріях

	x_1	x_2	...	x_n
K_1	O_{11}	O_{12}	...	O_{1n}
K_2	O_{21}	O_{22}	...	O_{2n}
⋮				
K_{p-1}	O_{p-11}	O_{p-12}	...	O_{p-1n}
K_p	O_{p1}	O_{p2}	...	O_{pn}

Або матриці рішень:

$$O = (O_{ij}), l = 1, \dots, p; j = 1, \dots, n; \quad (1)$$

де O_{ij} – це агрегована оцінка j -ї альтернативи по l -му критерію. Кожен стовпець матриці – це вектор оцінок, що характеризує альтернативу, а

кожен рядок матриці – критерій. $O_{p1}, O_{p2}, \dots, O_{pn}$ – агреговані оцінки альтернатив, для конкретної області функціонування АІС.

Поставлена задача вибору розбивається на три етапи [4]:

I). на першому етапі розв'язку задачі необхідно знайти агреговані оцінки $O_{p1}, O_{p2}, \dots, O_{pn}$ альтернатив, враховуючи специфіку функціонування області АІС;

II). на другому етапі потрібно знайти агреговані оцінки кожної групи фіксованих критеріїв;

III). на третьому етапі, маючи всі оцінки альтернатив по критеріям, побудувати ранжувальний ряд матриці рішень (1).

Далі, розглянемо етапи розв'язку поставленої задачі.

I етап. Знаходимо агреговані оцінки $O_{p1}, O_{p2}, \dots, O_{pn}$ альтернатив, враховуючи специфіку функціонування області АІС по множині критеріїв $K_p = \{K_1^p, K_2^p, \dots, K_m^p\}$.

Модель даної задачі може бути представлена у вигляді таблиці 2.

Таблиця 2

Оцінки альтернатив за критеріями, враховуючи область функціонування АІС

	x_1	x_2	...	x_n
K_1^p	H_{11}	H_{12}	...	H_{1n}
K_2^p	H_{21}	H_{22}	...	H_{2n}
⋮				
K_m^p	H_{m1}	H_{m2}	...	H_{mn}

Або матриці рішень:

$$Z = (H_{ij}), i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}; \quad (2)$$

де H_{ij} – це оцінка j -ї альтернативи по i -му критерію.

Побудову агрегованих оцінок $O_{p1}, O_{p2}, \dots, O_{pn}$ на основі матриці рішень здійснимо за допомогою наступних кроків.

1 крок. Нормування оцінок матриці рішень Z .

Оцінки матриці рішень Z будуються експертним шляхом, несуть у собі суб'єктивізм та невизначеність і можуть бути кількісні та якісні.

Якщо оцінки кількісні, то для загального їх порівняння нормуємо у множину потужності одиницю. У випадку, коли критерій має якісні оцінки, то по ньому потрібно побудувати термножину: $K_i = (a_i^1, a_i^2, \dots, a_i^l)$, де a_i^k – k -й компонент лінгвістичного терму критерію $K_i, i = \overline{1, m}$ [5].

Після того, як вхідні нечіткі критеріальні оцінки були нормовані, тобто представлені у кількісному вигляді для порівнянь, тим самим розкриваючи їх невизначеність, переходимо до наступного кроку. Причому, матриця Z переписується у вигляді наступної матриці:

$$C = (C_{ij}), i = \overline{1, m}; j = \overline{1, n}; \quad (3)$$

де C_{ij} – це нормована оцінка j -ї альтернативи по i -му критерію.

2 крок. Нормування вагових коефіцієнтів по критеріям.

Нехай експерт може задати вагові коефіцієнти кожному критерію ефективності $\{p_1, p_2, \dots, p_m\}$ із інтервалу $[1; a]$. Тоді визначимо нормовані вагові коефіцієнти для кожного критерію [6]:

$$\alpha_i = \frac{p_i}{\sum_{i=1}^m p_i}, i = \overline{1, m}; \alpha_i \in [0; 1]; \quad (4)$$

які відповідають умові $\sum_{i=1}^m \alpha_i = 1$.

3 крок. Будуємо агреговану оцінку $O_{p1}, O_{p2}, \dots, O_{pn}$.

Для цього будуємо функцію належності, як одну із згорток: песимістичну, обережну, середню або оптимістичну. Наприклад, середня згортка буде мати вигляд:

$$\mu^3(O_{pj}) = \sum_{i=1}^m \alpha_i \cdot C_{ij}, j = \overline{1, n}. \quad (5)$$

Після того, як отримаємо агреговані оцінки $O_{p1}, O_{p2}, \dots, O_{pn}$ альтернатив, враховуючи специфіку функціонування області АІС, переходимо на другий етап розв'язку поставленої задачі.

II етап. Знайдемо агреговані оцінки кожної групи фіксованих критеріїв наступним чином. Нехай оцінки критеріїв по альтернативах для кожної групи подамо у вигляді таблиці 3.

Оцінки альтернатив по групах фіксованих критеріях

K_g	x_1	x_2	...	x_n
G_1^g	E_{11}^g	E_{12}^g	...	E_{1n}^g
G_2^g	E_{21}^g	E_{22}^g	...	E_{2n}^g
⋮				
$G_{m_g}^g$	$E_{m_g 1}^g$	$E_{m_g 2}^g$...	$E_{m_g n}^g$

Де $\{G_1^g, G_2^g, \dots, G_{m_g}^g\}$ - множина критеріїв g -ї групи фіксованих критеріїв. E_{ij}^g - оцінка j -ї альтернативи по i -му критерію g -ї групи, $g = 1, \dots, p-1; j = 1, \dots, n$.

На основі даних оцінок обчислимо агреговані оцінки альтернатив по групах критеріїв K_g . Не зменшуючи загальності, будемо вважати, що оцінки альтернатив по критеріях E_{ij}^g ($g = 1, \dots, p-1; j = 1, \dots, n$) - нормовані. В протилежному випадку використаємо методи нормування, наведені вище. Агреговані оцінки обчислимо за формулою:

$$O_{gj} = \frac{\sum_{i=1}^{m_g} E_{ij}^g}{m_g}, g = \overline{1, p-1}; j = \overline{1, n}. \quad (6)$$

Отримавши агреговані оцінки альтернатив по групах критеріїв, переходимо до третього етапу.

III етап. Побудова ранжувального ряду матриці рішень.

Нехай, експерт для кожної групи критеріїв $\{K_1, K_2, \dots, K_p\}$ задає вагові коефіцієнти $\{\overline{p}_1, \overline{p}_2, \dots, \overline{p}_p\}$ з інтервалу $[1; a]$. Тоді, аналогічно визначимо нормовані вагові коефіцієнти для кожного критерію:

$$\overline{\alpha}_l = \frac{\overline{p}_l}{\sum_{l=1}^p \overline{p}_l}, l = \overline{1, p}; \overline{\alpha}_g \in [0; 1]; \quad (7)$$

які відповідають умові $\sum_{l=1}^p \overline{\alpha}_l = 1$.

Для побудови ранжувального ряду альтернатив $X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$ будемо наступну функцію належності:

$$\mu^3(A_j) = \sum_{l=1}^p \overline{\alpha}_l \cdot O_{lj}, j = \overline{1, n}. \quad (8)$$

На основі $\mu(A_j)$ будемо ранжувальний ряд ефективності функціонування автоматизованих інформаційних систем:

$$A = (A_1, A_2, \dots, A_n). \quad (9)$$

Отже, приведено модель, за допомогою якої можна будувати ранжувальний ряд для вибору найефективнішої АІС, використовуючи дворівневу множину критеріїв: перший рівень - група фіксованих критеріїв, основана на стандартах, кожна з яких складається зі своєї множини критеріїв, другий рівень - група критеріїв, що будується в залежності від області функціонування АІС.

Наповненість моделі вхідними даними та приклад її роботи

Розглянемо приклад роботи моделі оцінювання АІС для роботи при управлінні фінансами підприємств.

Введемо в розгляд наступну групу фіксованих критеріїв оцінки ефективності автоматизованих інформаційних систем за стандартом ISO 25010:2011 [7]:

1. K_1 - Функціональна придатність (Functional suitability): ступінь, в якій АІС має функції, що відповідають викладеним і припускаються потреби при використанні в певних умовах;

2. K_2 - Ефективність діяльності (Performance efficiency): продуктивність по відношенню до кількості використовуваних ресурсів при встановлених умовах;

3. K_3 - Сумісність (Compatibility): ступінь, в якій АІС може обмінюватися інформацією з іншими та виконувати свої функції, використовуючи те ж апаратне або програмне середовище;

4. K_4 - Зручність (Usability): ступінь, в якій АІС може бути використана певними користувачами для досягнення поставлених цілей з дієвості, ефективності і задоволеності в заданому контексті використанні;

5. K_5 - Надійність (Reliability): ступінь, в якій АІС або компонент виконує задані функції в заданих умовах протягом заданого періоду часу;

6. K_6 - Безпека (Security): ступінь, в якій АІС захищає інформацію і дані так, щоб людина

або інші системи мали ступінь доступу до даних, що відповідають їх рівню авторизації;

7. K_7 – Відновлюваність (Maintainability): ступінь ефективності з якою АІС може бути модифікована за допомогою супроводжуючих призначених;

8. K_8 – Портативність (Portability): ступінь ефективності з якою АІС може бути передана від

одного обладнання, програмного забезпечення або операційної системи в інше.

Наприклад, першу групу фіксованих критеріїв разом із своїми підкритеріями представимо у вигляді табл. 4.

Таблиця 4

Група підкритеріїв функціональної придатності АІС - K_1

№	Назва	Описання критерію
G_1^1	Функціональна повнота	Ступінь, в якій множина функцій охоплює всі зазначені завдання і цілі користувачів
G_2^1	Функціональна коректність	Ступінь, в якій продукт або система забезпечує правильні результати з необхідним ступенем точності
G_3^1	Функціональна доцільність	Ступінь, в якій функції полегшують досягнення зазначених цілей і завдань

Множина решти груп під критерії наведена в [7]. Всі вони задають ступінь належності деяких функцій. Тому шкалу вимірювань можемо задати наступну: (0,7; 1] – висока; (0,3; 0,7] – середня; [0; 0,3] – низька.

Далі розглянемо множину критеріїв оцінки, враховуючи специфіку функціонування АІС у задачах управління фінансами підприємств, табл. 5.

Таблиця 5

Критерії оцінки, враховуючи специфіку функціонування АІС

№	Назва	Шкала вимірювання
K_1^9	Кількість підтримуваних систем управління базами даних (СУБД)	0 – одна СУБД, 0,5 – 2-3 СУБД, 1 – 4 і більше
K_2^9	Кількість підтримуваних операційних систем сервера	0 – 1 ОС, 0,5 – 2-3 ОС, 1 – 4 і більше ОС
K_3^9	Наявність автоматичного формування звітів	1 – наявне, 0 – відсутнє
K_4^9	Адаптація та автоматичне оновлення законодавства України	0 – не адаптовано, 1 – адаптовано
K_5^9	Необхідність додаткового капіталовкладення на придбання систем управління базами даних	1 – немає необхідності, 0 – є необхідність
K_6^9	Вартість додаткового обладнання	1 – низька, 0,5 – середня, 0 – висока
K_7^7	Вартість продукту	1 – низька, 0,5 – середня, 0 – висока
K_8^9	Наявність аналізу руху грошових потоків та фінансових результатів	1 – в наявності, 0 – відсутній
K_9^9	Наявність аналізу та прогнозування економічного потенціалу підприємства	1 – в наявності, 0 – відсутній
K_{10}^9	Наявність додаткових функцій та можливостей	1 – в наявності, 0 – відсутній

На основі так визначеної множини фіксованих групових критеріїв і множини критеріїв оцінки, враховуючи специфіку функціонування АІС, можемо оцінювати ефективність роботи АІС для фінансового аналізу суб'єктів господарювання.

Розроблений метод був апробований для оцінки ефективності та вибору автоматизованих інформаційних систем фінансового аналізу суб'єктів господарювання на шести продуктах. Оцінки альтернатив за критеріями визначено експертно, які вводяться у вигляді вхідної

інформації у запроєктоване програмне забезпечення розробленої моделі, а також вводяться вагові коефіцієнти критеріїв з інтервалу [1; 10].

I етап. На першому етапі розв'язку задачі обчислюються агреговані оцінки альтернатив, враховуючи специфіку функціонування області АІС.

Нормуються вагові коефіцієнти по критеріям за формулою (4):

$\alpha = \{0,093; 0,08; 0,107; 0,12; 0,093; 0,133; 0,133; 0,067; 0,08; 0,093\}$.

Обчислюється агрегована оцінка на основі середньої згортки за формулою (5):

$$K_g = \{0,49; 0,48; 0,41; 0,64; 0,87; 0,69\}.$$

II етап. Обчислюються агреговані оцінки кожної групи фіксованих критеріїв за формулою (6), результат запишемо у вигляді табл. 6.

Таблиця 6

Агреговані оцінки групи фіксованих критеріїв						
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
K_1	0,575	0,625	0,85	0,625	0,5	0,75
K_2	0,62	0,74	0,68	0,68	0,86	0,64
K_3	0,46	0,7	0,78	0,78	0,8	0,88
K_4	0,47	0,80	0,73	0,73	0,87	0,90
K_5	0,46	0,66	0,54	0,48	0,84	0,5
K_6	0,58	0,8	0,78	0,54	0,86	0,8
K_7	0,65	0,78	0,48	0,85	0,54	0,88
K_8	0,32	0,84	0,34	0,78	0,64	0,78

III етап. На основі отриманих агрегованих оцінок альтернатив по критеріях утворюємо матрицю рішень (1), табл. 7.

Нормуємо вагові коефіцієнти за формулою (7): $\alpha = \{0,13; 0,11; 0,1; 0,1; 0,11; 0,13; 0,1; 0,08; 0,14\}$.

Таблиця 7

Матриця рішень							
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	W
K_1	0,575	0,625	0,85	0,625	0,5	0,75	9
K_2	0,62	0,74	0,68	0,68	0,86	0,64	8
K_3	0,46	0,7	0,78	0,78	0,8	0,88	7
K_4	0,47	0,80	0,73	0,73	0,87	0,90	7
K_5	0,46	0,66	0,54	0,48	0,84	0,5	8
K_6	0,58	0,8	0,78	0,54	0,86	0,8	9
K_7	0,65	0,78	0,48	0,85	0,54	0,88	7
K_8	0,32	0,84	0,34	0,78	0,64	0,78	6
K_9	0,49	0,48	0,41	0,64	0,87	0,69	10

IV етап. Для побудови ранжувального ряду альтернатив будемо функцію належності за формулою (8), табл. 8.

На основі отриманого ранжувального ряду альтернатив приймається рішення, щодо вибору найефективнішої АІС.

Таблиця 8

Ранжувальний ряд					
x_5	x_6	x_2	x_4	x_3	x_1
0,758	0,750	0,702	0,667	0,627	0,520

Висновки і перспективи подальших досліджень. З кожним днем ІТ-індустрія все більше і більше розвивається, продукуючи велику кількість технологічних сучасних рішень, які представлені у вигляді автоматизованих інформаційних систем управління та прийняття рішень. На сьогоднішній день правильний вибір

серед великої кількості існуючих АІС є дуже актуальною задачею для будь-якої сфери застосування. Від правильного вибору ефективної АІС залежить успішність функціонування суб'єкта в тій чи іншій сфері.

Результатом даного дослідження є розроблення моделі оцінювання ефективності та

вибору автоматизованих інформаційних систем при нечітких умовах. Запроектовано програмне забезпечення розробленої математичної моделі, що має можливість включення спеціальних критеріїв оцінювання, і його можна використовувати у будь-якій сфері застосування для оцінювання та вибору найефективніших АІС

при придбанні і впровадженні. Перспективи подальших досліджень – апробація і навчання розробленої моделі шляхом втілення програмного забезпечення у web додаток, що буде корисним інструментом для організацій при виборі найефективнішої на ринку АІС .

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Маляр М.М. Математичне забезпечення для автоматизованої системи підтримки прийняття рішень у кредитуванні підприємств з використанням нечіткої логіки / М.М. Маляр, В.В. Поліщук // Всеукраїнська науково-практична конференція «В. М. Глушков – піонер кібернетики». – Київ, 2014. – С.226-227. - ISBN 978-966-622-664-1.
2. V. Polishchuk Effectiveness evaluation model and selection of automated information systems for improving safety of enterprises / V. Polishchuk // Košická bezpečnostná revue, Košice, 2015. –2/2015/-P.275-279. –ISSN1338-4880
3. Маляр М.М. Підхід оцінювання неоднорідних альтернатив у задачах управління проектами / М.М. Маляр, В.В. Поліщук // II Міжнародна науково-практична конференція «Інформаційні технології та взаємодії». – Київ, 2015. – С.144-146.
4. Поліщук В.В. Актуальність автоматизації процесу прийняття рішень щодо оцінки кредитоспроможності підприємств// Друга Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток сучасної освіти і науки: результати, проблеми, перспективи». – Дрогобич: Просвіт, 2014. – С.162-163.
5. Маляр Н. Н. Двухуровневая модель нечеткого рационального выбора / Н. Н. Маляр, В.В. Полищук // ITHEA International Journal “Problem of Computer Intellectualization”, Kyiv-Sofia 2012. – P.242-248. - ISBN 978-966-02-6529-5.
6. M. M. Malyar Multicriterion choice problem for enterprises to crediting / M. M. Malyar, V.V. Polishchuk // ITHEA International Journal “Information Theories and Applications”, Vol.19,Number 3, 2012. – P.241-248. - ISSN 1310-0513.
7. International Organization for Standardization [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=35733

REFERENCES

1. Malyar, M.M., & Polishchuk, V.V. (2014). Matematichne zabezpechennya dlya avtomatizovanoi sistemi pidtrimki priynyattya rishen u kredituvanni pidpriemstv z vikoristannyam nechitkoi logiki [Mathematical software for automated decision support system in lending to companies using fuzzy logic]. Vseukrainska naukovo-praktichna konferentsiya «V. M. Hlushkov – pioner kibernetiky» – Ukrainian scientific-practical conference «V.M. Glushkov - a pioneer of cybernetics». (pp. 226-227). Kiev. - ISBN 978-966-622-664-1. [in Ukrainian].
2. Polishchuk, V.V. (2015). Effectiveness evaluation model and selection of automated information systems for improving safety of enterprises. V. V. Polishchuk, Košická bezpečnostná revue, (Vols. 2/2015), (pp. 275-279). Košice. – ISSN 1338-4880.
3. Malyar, M.M., & Polishchuk, V.V. (2015). Pidkhid otsinyuvannya neodnorodnykh al'ternatyv v zadachakh upravlinnya proektamy [Evaluation approach is heterogeneous alternatives in project management problems]. II Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiya «Informatsiyni tekhnolohiyi ta vzayemodiyi» – II International scientific and practical conference «Information technologies and interaction». (pp. 144-146). Kiev. [in Ukrainian].
4. Polishchuk, V.V. (2014). Aktualnist avtomatyzatsiyi protsesu pryynyattya rishen shchodo otsinky kredytopromozhnosti pidpryemstv [Relevance of automation of decision making on credit scoring companies]. II Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiya «Rozvytok suchasnoyi osvity i nauky: rezultaty, problemy, perspektyvy» – II International scientific and practical conference «Development of modern education and science: results, problems and prospects». (pp. 162-163). Drohobych: Prosvit. [in Ukrainian].
5. Malyar, M.M., & Polishchuk, V.V. (2012). Dvukhurovnevaya model nechetkogo ratsionalnogo vybora [The two-level model of fuzzy rational choice] ITHEA International Journal “Problem of Computer Intellectualization”. (pp. 242-248). Kyiv-Sofia - ISBN 978-966-02-6529-5. [in Russian].
6. Malyar, M.M., & Polishchuk, V.V. (2012). Multicriterion choice problem for enterprises to crediting. M. M. Malyar (Eds.), ITHEA International Journal “Information Theories and Applications”, (Vols.19, Number 3), (pp. 241-248). - ISSN 1310-0513.
7. International Organization for Standardization. iso.org. Retrieved from http://www.iso.org/iso/catalogue_detail.htm?csnumber=35733.

Одержано 02.02.2016 р.

Попова Н.В.

МАРКЕТИНГ ДОВІРИ ЯК СУЧАСНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

В статті розглядаються теоретико-методологічні аспекти розвитку маркетингу довіри на прикладі підприємств транспортно-логістичної системи. Визначені принципи впровадження маркетингу довіри. Виділені основні результати та вигоди, які матиме підприємство від впровадження маркетингу довіри в умовах VUCA-світу. Розглянуті особливості застосування інструментів маркетингу в умовах реалізації концепції маркетингу довіри, а також етапи розвитку довірчих відносин зі споживачами та іншими стейкхолдерами. Запропонована концептуальна модель розвитку маркетингу довіри, реалізація якої дозволить підприємствам транспортно-логістичної системи підвищити ефективність діяльності в умовах VUCA-світу.

Ключові слова: маркетинг довіри, довіра, принципи маркетингу довіри, підприємства транспортно-логістичної системи, стейкхолдери, VUCA-світ.

Постановка проблеми. Довіра в сучасному світі є ключовим фактором розвитку бізнесу та взаємовідносин між підприємством, партнерами і споживачами. Вона надає нові можливості у стосунках, співпраці за рахунок отримання певних переваг та кредиту довіри. Велике значення вона має для побудови довгострокових взаємовигідних відносин підприємств транспортно-логістичної системи (ТЛС) зі споживачами, партнерами та усіма зацікавленими сторонами (стейкхолдерами), так як транспорт є зв'язуючим ланцюгом між суб'єктами взаємодії. Від його роботи залежить ефективність, надійність, ритмічність роботи підприємств. Розвиток транспортно-логістичної системи впливає на ефективність економіки регіонів та країни в цілому.

В сучасних умовах, коли світ характеризується мінливістю (volatility), невизначеністю (uncertainty), складністю (complexity) та багатозначністю (ambiguity) і отримав назву VUCA-світу, розвиток нової парадигми маркетингу – маркетингу довіри, дозволить підприємствам ТЛС бути більш конкурентоспроможними за рахунок використання переваг, які надає довіра, тим самим впливаючі на інші галузі економіки. Тому проблема розвитку маркетингу довіри на підприємствах ТЛС є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам розвитку маркетингу довіри присвячені роботи як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. В його основі лежить поняття довіри, яке Ф. Фукуяма [3] розглядає як моральну систему, що не завжди піддається

явному розгляду. На важливу роль довіри у бізнесі звертали увагу А.В. Белянін [1], Р. Блом, Х. Мелін, А. Сарно, І. Сарно [2], В.М. Геєць [5], Р.Х. Іванова [7], М. Загула та Д. С. Кеннеді [15], С. Кові [9], Ф. Котлер [8], З.М. Морган і Ш.Д. Хант [10], Дж. О'Шонессі [13] та ін. Розвиток маркетингу довіри розглядали С. Годін [4], М.М. Ілляшенко [6], В.М. Наумов [11; 12], Г. Урбан [14] та ін. Однак, як показав аналіз наукових джерел, проблема розвитку маркетингу довіри пов'язана з тим, що він ще не сформувався у закінчену концепцію. Так, потребують уваги питання, пов'язані з розвитком теоретико-методологічних основ маркетингу довіри, підходів до використання інструментів та технологій маркетингу довіри, оцінки рівня довіри.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розвиток концептуальних основ маркетингу довіри на підприємствах транспортно-логістичної системи в умовах VUCA-світу.

Опис основного матеріалу дослідження. Маркетинг довіри – це концепція, в основі якої лежить створення довіри між підприємством та стейкхолдерами за допомогою маркетингових інструментів, технологій, дій з метою побудови довгострокових стійких взаємовідносин та отримання додаткової цінності і вигод усіма стейкхолдерами [авторське визначення].

Розвиток маркетингу довіри потребує визначення його принципів, особливостей застосування інструментів маркетингу, визначення технологій, які дозволяють формувати довірчі відносини зі споживачами та стейкхолдерами, а також методів, що сприятимуть досягненню запланованих результатів. Формування маркетингу довіри проходить певні етапи, пов'язані з розвитком довіри. Їх реалізація потребує маркетингових дій, має певні результати та передбачає оцінку

© **Попова Надія Василівна**, к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків, тел.: +380677888213, e-mail: pnv-15@ukr.net

отриманих результатів. На рис. 1 представлена концептуальна модель розвитку маркетингу довіри, яка включає вказані складові.

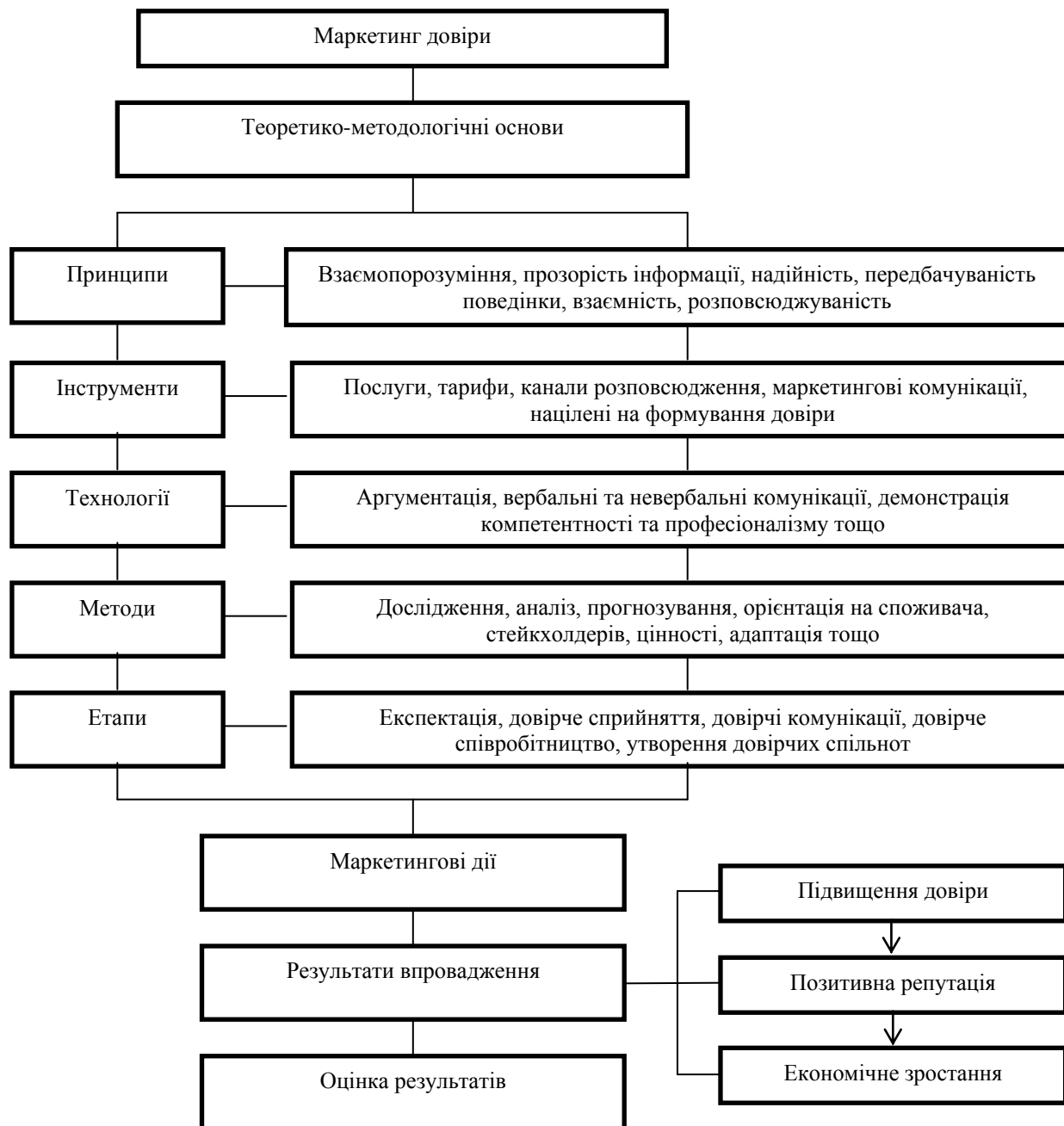


Рис. 1. Концептуальна модель розвитку маркетингу довіри*

* Авторська розробка

Розглянемо реалізацію запропонованої концептуальної моделі на прикладі підприємств транспортно-логістичної системи в умовах VUCA-світу. Перш за все, визначимо принципи, які дають можливість побудувати ефективний маркетинг довіри та отримати додаткову цінність і вигоди підприємствам транспортно-логістичної системи та їх стейкхолдерами. Це такі принципи:

– досягнення взаєморозуміння між підприємством та стейкхолдерами на основі діалогу. Взаєморозуміння є основою довіри, тому діалог улюбій формі зі споживачами та іншими стейкхолдерами дозволить підприємствам виявити проблеми і можливості

їх вирішення. Так, підприємства ТЛС повинні налагоджувати діалог улюбій формі з вантажопостачальниками та вантажоотримувачами, підприємствами різних видів транспорту та логістичними компаніями при мультимодальних та інтермодальних перевезеннях, з постачальниками та іншими стейкхолдерами;

– надання прозорості та достовірної інформації відносно важливих для споживачів і інших стейкхолдерів відомостей. Це обумовлено тим, що довіра виникає там, де є прозорість інформації відносно товару або послуг, ціни та інших важливих компонентів для прийняття

рішення про співпрацю. Підприємства ТЛС повинні використовувати всі можливості для надання прозорої інформації про тарифи, виробничі можливості, кваліфікацію персоналу, технічне оснащення, схеми перевезення, задіяних у виконанні замовлення інших підприємств тощо;

– надійність підприємства у взаємовідносинах зі споживачами та іншими стейкхолдерами. Довіра є наслідком надійності у виконанні взятих на себе зобов'язань, які ґрунтуються на адекватності обіцянок і реальних можливостей підприємства. Надійність підприємства, у свою чергу, залежить від надійності обраних партнерів. Вона дозволяє мати високу репутацію, визнання оточуючого бізнес-середовища та надає впевненості у діях підприємствам ТЛС, які повинні кожним замовленням, кожною домовленістю підтверджувати свою спроможність виконувати взяті на себе зобов'язання;

– передбачуваність поведінки підприємства та стейкхолдерів. Довіра у бізнес-середовищі виникає тоді, коли між сторонами взаємодії в умовах мінливості, невизначеності, складності та багатозначності розвитку ситуацій партнери можуть прогнозувати поведінку один одного. Така передбачуваність стає можливою, завдяки певній репутації підприємства ТЛС та витікає з його надійності, прозорості та тривалості ринкових відносин зі споживачами та іншими стейкхолдерами;

– націленість усіх маркетингових стратегій підприємства на виникнення та розвиток довіри. На відмінність від стратегій традиційного маркетингу, які націлені на просування послуг підприємства на ринку, або стратегій маркетингу взаємодії, які націлені на побудову CRM-систем і розвиток взаємовідносин зі споживачами, стратегії підприємств ТЛС повинні бути націлені на розвиток довіри;

– клієнтоорієнтованість та врахування інтересів усіх стейкхолдерів. В основу формування довіри підприємствам ТЛС потрібно покласти принцип, який означає, що успішні відносини повинні бути в рівній мірі цінні для усіх сторін співпраці, а не тільки підприємства;

– впровадження реальних дій, які приносять користь та збільшують цінність послуг для споживачів та інших стейкхолдерів, що в подальшому викликає у них зацікавленість у співпраці. Це пов'язане з тим, що довіра формується поступово, зростаючи з часом, тому підприємствам ТЛС укріплювати довіру потрібно реальними діями, які будуть оцінені стейкхолдерами;

– демонстрація компетентності та професіоналізму. Довіру легше завоювати, якщо підприємство демонструє компетентність та

професіоналізм у роботі зі споживачами та іншими стейкхолдерами, тому потрібно добре знати свій цільовий ринок, потреби споживачів, їх специфіку, а також ефективно співпрацювати з партнерами та адаптувати можливості підприємств ТЛС до них;

– побудова ефективних комунікацій зі споживачами та іншими стейкхолдерами. Використання підприємствами ТЛС таких інструментів, як статті, відгуки, блоги, соціальні мережі, виступи керівництва мають хороші перспективи та сприяють виникненню довіри;

– взаємність у розвитку довіри. Довіра робить взаємозв'язки більш плідними та служить основою для відповідної довіри. Це стосується не тільки зовнішніх відносин, а й довіри між менеджментом та персоналом, менеджментом та акціонерами. Для підприємств ТЛС цей принцип означає зворотній ефект відносно маркетингових дій по формуванню довіри або ефект у вигляді зворотного формування довіри з боку споживачів та інших стейкхолдерів;

– поширення довіри на основі формування першого кола довірителів. Довіра має такі наслідки, як поступове розповсюдження, тому довіра одного або декількох суб'єктів до підприємства породжує довіру інших суб'єктів, які або взаємодіють з тими, хто довіряє даному підприємству, або між ними існують довірчі відносини, або вони є авторитетними для цих суб'єктів. Тож для підприємств ТЛС формування довіри на основі маркетингових дій серед першого кола споживачів та інших стейкхолдерів є важливим етапом у формуванні репутації.

Маркетинг довіри використовує ті ж інструменти, що і традиційний маркетинг, але їх застосування має свою специфіку. Розглянемо її стосовно підприємств транспортно-логістичної системи. Так, привабити споживача можна певними послугами, які йому потрібні. Але, з точки зору подальшої співпраці, важливим є утримання споживача за рахунок виникнення взаємної довіри між клієнтом та підприємством. Особливе значення відношення довіри мають на ринку B2B, де кількість споживачів певної послуги обмежена і, як правило, позитивна та негативна інформація про підприємство та клієнтів поширюється швидко. Довіра до підприємства виникає, перш за все, за рахунок надання якісних транспортно-логістичних послуг. Не можна довіряти підприємству, яке надає неякісні послуги. В таких умовах споживач починає звертатися до інших постачальників, і втрачену довіру або можливість її виникнення, підприємству складно буде відновити.

Справедлива ціна на послуги теж має значення для формування відносин довіри. Так, ціна для споживача є, з одного боку, показником

якості, з другого – ніхто не готовий платити більшу ціну за надмірну якість. Таким чином, довіра до ціни формується за рахунок розуміння її адекватності. Витрати на транспортно-логістичні послуги підприємств різних сфер економіки є складовою, від якої залежить кінцева вартість їх товарів або послуг, тому формування адекватних цін на транспортно-логістичні послуги, які є прозорими та справедливими, сприяють виникненню довірчих відносин та довгостроковому співробітництву.

Розглядаючи зручність отримання транспортно-логістичної послуги, потрібно відмітити, що складності у замовленні або отриманні послуги не сприяють формуванню довіри. Це пов'язане, по-перше, з втрачанням можливостей у формуванні взаємовідносин як таких, бо потенційний споживач не зможе скористатися послугами даного підприємства; по-друге, при виникненні повторної потреби і першому негативному досвіді доступу до послуг за умов конкурентності ринку він, скоріше за все, при подальшій необхідності буде шукати альтернативні варіанти задоволення своїх потреб у конкурентів, ніж формувати подальші взаємовідносини з підприємством. Тому для підприємств ТЛС питання формування каналів розповсюдження, які дають можливість якісного доступу до послуг, є одним з важливих умов зародження і підтримки відносин довіри зі споживачами.

Важливе значення для побудови відносин зі споживачами на основі довіри мають маркетингові комунікації. Завдання маркетингових комунікацій в умовах сучасного світу – допомогти знайти необхідну інформацію, яку шукає споживач, та викликати довіру до підприємства. Регулярне представлення потрібного контенту, надання прозорої інформації, проведення PR кампаній, комунікації за допомогою ЗМІ (написання статей, ведення блогів, розміщення фотографій, відео, офіційних документів тощо), використання SEO, SMM, інтерактивна реклама в інтернеті, особистий продаж тощо закладають фундамент довіри та формують лояльність до підприємства.

В умовах VUCA-світу розвиток підприємств ТЛС багато в чому залежить від підготовленості персоналу, його вміння комунікувати, викликати довіру як зовні, так і у межах підприємства. Бізнес сьогодні – це командна робота, і від того, на скільки команда підготовлена до роботи в сучасних умовах, залежить її успіх. Тому одне з основних завдань системи внутрішнього маркетингу підприємств ТЛС є підготувати персонал та керівництво до роботи в команді для досягнення довіри споживачів та їх задоволення від співпраці з підприємством. Це потребує формування відповідної корпоративної культури,

що включає довіру у міжособистісних відносинах працівників підприємства та по відношенню до керівництва. Технології розвитку таких відносин ґрунтуються на сукупності технік, які можуть бути використані при навчанні персоналу, в тому числі техніки аргументації, вербальної та невербальної комунікації, демонстрації компетентності та професіоналізму тощо.

Маркетинг довіри спирається на такі методи, як дослідження ринку для виявлення проблем та можливостей у формуванні довіри між підприємством, споживачами та іншими стейкхолдерами, аналіз ситуації та шляхів формування довіри, прогнозування поведінки споживачів та інших стейкхолдерів щодо впровадження маркетингових дій, націлених на формування довіри, та їх наслідків, навчання персоналу відносно орієнтації на споживачів та стейкхолдерів, надання транспортно-логістичних послуг з урахуванням цінностей усіх зацікавлених сторін та адаптація діяльності підприємства до розвитку в умовах нової парадигми маркетингу – маркетингу довіри.

Розвиток маркетингу довіри на підприємствах ТЛС в умовах VUCA-світу потребує цілеспрямованих дій, які спираються на положення теорії довіри. Вона розглядає довіру як динамічний процес, який змінюється у часі і просторі і проходить фази (етапи розвитку) експектації, довірчого сприйняття, довірчих комунікацій, довірчого співробітництва, утворення довірчих спільнот. Розглянемо, як співвідносяться ці фази з розвитком маркетингу довіри на підприємствах ТЛС.

На фазі експектації підприємства ТЛС за допомогою маркетингових комунікацій налагоджують діалог з потенційними споживачами транспортно-логістичних послуг. Це можуть бути як реклама в різних її формах, так і PR, особистий продаж або прямий маркетинг. На фазі довірчого сприйняття споживачі та інші стейкхолдери оцінюють підприємство ТЛС по першому враженню на основі доступної інформації, репутації, наявності рекомендацій, відгуків від споживачів, поведінки персоналу, його компетентності та професіоналізму, якості реклами, наявності та привабливості сайту, розташування та вигляду офісу тощо, а також визначають якості, які сприятимуть формуванню довіри або недовіри до підприємства.

Щоб домогтися ефективної довірчої комунікації, персоналу підприємства потрібно сформувати гнучку парадигму мислення, яка дозволить проникнути в потреби та цінності споживача та інших стейкхолдерів і осмислити їх точку зору. Ефективна комунікація сприяє довірчому співробітництву, яке потрібно

формуванню та підтримувати на основі компетентності, професіоналізму, чесності, надійності, передбачуваності, поваги до клієнтів та інших стейкхолдерів. Довірче співробітництво, у свою чергу, сприяє утворенню довірчих спільнот, що означає для підприємства створення груп лояльних споживачів, відносини з якими будуються на основі взаємної довіри, а також утворення довірчих відносин між партнерами та іншими стейкхолдерами.

Результатами впровадження маркетингу довіри для підприємств ТЛС є підвищення рівня довіри з боку споживачів та інших стейкхолдерів, формування позитивного іміджу та стійкої репутації, а також економічне зростання за рахунок збільшення доходів та прибутку. Все це дає певні вигоди і підприємству, і стейкхолдерам. Так, формування довгострокових відносин з партнерами та споживачами в умовах VUCA-світу надає стійкості бізнесу. Знижуються ризики діяльності підприємства за рахунок передбачуваності поведінки суб'єктів взаємодії. Підприємство отримує кредит довіри у часі та більш вигідні умови при фінансових взаємовідносинах. Це, у свою чергу, дає можливість знизити витрати підприємства та отримати більший рівень прибутку за рахунок отримання переваг у цінах і якості товарів та послуг. Висока репутація підприємства надає можливість залучати інвестиції та розвивати бізнес. А так як головним інвестором любого бізнесу є споживач, то результатом розвитку маркетингу довіри є

збільшення кількості лояльних споживачів і, відповідно, зростання доходів підприємства.

Оцінка результатів та вигод від впровадження маркетингу довіри потребує, в першу чергу оцінки рівня довіри. Існують різні підходи до цієї процедури. Визначити рівень довіри можна на основі опитування споживачів і партнерів за результатами співпраці, а також за допомогою кількісних методів, які потребують розрахунку показника довіри.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, нова парадигма маркетингу – маркетинг довіри має велике значення для ефективного функціонування підприємств транспортно-логістичної системи та формування довгострокової їх співпраці з підприємствами різних сфер економіки, споживачами та іншими стейкхолдерами. В основі розвитку маркетингу довіри лежать принципи взаєморозуміння, прозорості і достовірності інформації, надійності, передбачуваності поведінки, взаємності та розповсюдженості довіри. Дотримання цих принципів, розуміння етапів формування довіри і особливостей застосування інструментів маркетингу, а також положень, що дозволяють побудувати ефективний маркетинг довіри, створюють умови для успішного ведення бізнесу в умовах VUCA-світу.

Подальші дослідження та розробки в галузі маркетингу довіри потребують більш глибокого визначення технологій та інструментів його формування, моделювання впливу факторів на рівень довіри та визначення методичних підходів до оцінки рівня довіри.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белянин А. В. Доверие в экономике и общественной жизни / А. В. Белянин, В. П. Зинченко. – М. : Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 164 с.
2. Блом Р. Социальный капитал доверия и менеджериальные стратегии / Р. Блом, Х. Мелин, А. Сарно, И. Сарно // Мир России. – 2005. – № 2. – С. 126–159.
3. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ» : ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
4. Годин С. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя / Сет Годин. – М. : Альпина Паблишер, 2008. – 256 с.
5. Геєць В. М. Взаємодія довіри і розвитку / В. М. Геєць // Економічна теорія. – № 3. – 2002. – С. 3–16.
6. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 536 с.
7. Иванова Р. Х. Доверие как ключевой фактор партнерства в бизнесе / Роза Хамитовна Иванова // Проблемы экономики. – 2010. – №1. – С. 51–55.
8. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга : отвечает Филип Котлер / Филип Котлер ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 224 с.
9. Кови С. Скорость доверия. То, что меняет все / Стивен Кови мл., Ребекка Р. Меррилл. – М. : Альпина Паблишер, 2015. – 432 с.
10. Морган Р. М. Теория приверженности и доверия в маркетинге взаимоотношений / Р. М. Морган, Ш.Д. Хант // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – № 2. – С. 73–110.
11. Наумов В. Н. Маркетинг доверия: теоретические парадигмы повышения эффективности взаимодействия рыночных структур / В. Н. Наумов // Стратегии развития инструментов коммерции : монография / [И. А. Аренков и др. ; науч. ред. : И. Д. Афанасенко, Л. А. Мясникова] ; М-во образования и науки Российской Федерации. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2010. – 347 с.
12. Наумов В. Н. Маркетинг доверия: теория, принципы, практическое применение / В. Н. Наумов //

Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2010. – № 2. – С. 98–108.

13. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси. – СПб. : Питер, 2002. – 864 с.

14. Урбан Г. Не просто отношения – защита. Источники доходов в эпоху власти клиента / Глен Урбан. – М. : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 274 с.

15. Zagula M. No B.S. Trust Based Marketing: The Ultimate Guide to Creating Trust in an Understandably Un-trusting World / Matt Zagula, Dan S. Kennedy. – NY. : Entrepreneur Press, 2012. – 240 p.

REFERENCES

1. Belyanin, A. V., & Zinchenko V. P. (2010). *Doverie v ekonomike i obschestvennoy zhizni* [Confidence in the Economy and Public Life]. Moscow: Fond "Liberalnaya missiya". [in Russian]

2. Blom, R., Melin, H., Sarno, A., & Sarno, I. (2005). *Social'nyj kapital doverija i menedzherial'nye strategii* [The Social Capital of Trust and the Managerial Strategy]. *Mir Rossii* [World Russia]. 2, 126-159. [in Russian]

3. Fukuyama, F. (2004). *Doverie: sotsialnyie dobrodeteli i put k protsvetaniyu: Per. s angl.* [The Social Virtues and the Creation of Prosperity]. Moscow: LTD "Izdatelstvo ACT" : ZAO NPP "Ermak". [in Russian]

4. Godin, S. (2008). *Doveritelnyiy marketing. Kak iz neznakomtsa sdelat druga i prevratit ego v pokupatelya* [Permission Marketing: Turning Strangers into Friend, and Friends into Customers]. Moscow: Alpina Publisher. [in Russian]

5. Heiets, V. M. (2002). *Vzaiemodiya doviry i rozvytku* [Trust and Cooperation Development]. *Ekonomichna teoriya* [Economic Theory]. 3, 3-16. [in Ukrainian]

6. Illiashenko, S. M. (Eds.). (2012). *Innovatsii i marketynh – rushivni syly ekonomichnoho rozvytku: monohrafiia* [Innovation and Marketing - the Driving Force of Economic Development: monograph]. Sumy: TOV "Drukarskyi dim "Papyrus". [in Ukrainian]

7. Ivanova, R. H. (2010). *Doverie kak klyuchevoy faktor partnerstva v biznese* [Trust is a Key Factor in Business Partnership]. *Problemy jekonomiki* [Economy Problems]. 1, 51-55. [in Russian]

8. Kotler, P. (2006). *300 klyuchevyih voprosov marketinga : otvechaet Filip Kotler* [300 key marketing issues: responsible Philip Kotler]. Moscow: ZAO "Olimp-Biznes". [in Russian]

9. Covey ml., S., & Merrill, R. (2015). *Skorost doveriya. To, chto menyaet vse* [The Speed of Trust: The One Thing that Changes Everything]. Moscow: Alpina Publisher. [in Russian]

10. Morgan, R. M., & Hunt, Sh. D. (2004). *Teoriya priverzhennosti i doveriya v marketinge vzaimootnosheniy* [The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing]. *Rossiiskij zhurnal menedzhmenta*. 2 (2), 73-110. [in Russian]

11. Naumov, V. N. (2010). *Marketing doveriya: teoreticheskie paradigmyi povyisheniya effektivnosti vzaimodeystviya ryinochnyih struktur* [Marketing trust: theoretical paradigms increase the efficiency of interaction of market structures]. *Arenkov, I. A. (Eds.), Strategii razvitiya instrumentov kommertsii: monografiya* [Strategy development tools commerce: monograph]. St. Petersburg: Izd-vo Sankt-Peterburgskogo gos. un-ta ekonomiki i finansov. [in Russian]

12. Naumov, V. N. (2010). *Marketing doveriya: teoriya, printsipyi, prakticheskoe primeneniye* [Confidence Marketing: theory, principles, practical application]. *Marketing i marketingovye issledovaniya* [Marketing and Market Research]. 2, 98-108. [in Russian]

13. O`Shonessi, D. (2002). *Konkurentnyiy marketing: strategicheskii podhod* [Competitive marketing: strategic approach]. St. Petersburg: Piter. [in Russian]

14. Urban, G. (2007). *Ne prosto otosheniya – zaschita. Istochniki dohodov v epohu vlasti klienta* [Don't Just Relate – Advocate. A Blueprint for Profit in the Era of Customer Power]. Moscow: Balans Biznes Buks. [in Russian]

15. Zagula, M., & Kennedy D. S. (2012). *Trust Based Marketing: The Ultimate Guide to Creating Trust in an Understandably Un-trusting World*. NY: Entrepreneur Press.

Одержано 11.03.2016 р.

Риф'як Р.Р.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ АВТОМОБІЛЬНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

В статті здійснено діагностику структури та динаміки розвитку ринку автомобілів України впродовж 2010-2014 рр. Запропоновано методичний підхід, який передбачає визначення динаміки розвитку автомобільного ринку в розрізі автомобільних марок; оцінку структури роздрібного продажу автомобілів у регіональному зрізі; визначення рівня монополізації та концентрації на автомобільному ринку; визначення частки сукупних продажів автомобілів в Україні, що показує монополістичність ринку; визначення рівня конкурентоспроможності на автомобільному ринку України. Практична реалізація даного методичного підходу дозволила встановити, що ринок автомобілів в Україні перебуває на стадії уповільнення темпів розвитку. Це насамперед відобразилося на кількості продажів автомобілів. За досліджуваний період на внутрішньому товарному ринку відбулась зміна пріоритетів споживачів з дешевих автомобілів до більш якісних, про що свідчить ТОП-5 продажів у 2015 р. Позитивом є і те, що ринок автомобілів в Україні є не монополістичний, а конкурентний.

Ключові слова: ринок автомобілів, внутрішній ринок, динаміка розвитку, монополізація, методичний підхід.

Постановка проблеми. Донедавна автомобільний ринок України динамічно розвивався, проте з початком військової агресії на сході України економіка держави значно впала, що і призвело до падіння попиту та пропозиції на усі товарні групи, не пов'язані з військовими потребами, на внутрішньому ринку України. У таких умовах поведінка споживачів на автомобільному ринку також змінилася, змінилося їх ставлення до покупок автомобілів загалом і окремих брендів зокрема. Тому важливо, щоб суб'єкти автомобільного ринку постійно моніторили попит споживачів та аналізували стан автомобільного ринку задля своєчасного реагування на будь-які зміни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем функціонування та розвитку сфери торгівлі загалом та автомобілями зокрема зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: В. Апопій, Г. Башнянин, Я. Гончарук, Ю. Дайновський, В. Єлейко, В. Загорський, І. Коломієць, В. Марцин, Б. Мізюк, К. Палагута, А. Садеков, Л. Саркісян, М. Федотова, Ф. Хміль, В. Шевчук, О. Шубін. Водночас динамічні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища диктують нові умови функціонування ринку автомобілів та потребують докладного їх вивчення.

Формулювання цілей статті. Цілі статті полягають у формуванні методичного підходу до аналізу ринку автомобілів в Україні та його практична реалізація, виявлення основних тенденцій та чинників функціонування ринку автомобілів у посткризовий період.

Опис основного матеріалу дослідження.

У сучасній економічній літературі є багато показників, індикаторів і критеріїв, за допомогою яких можна проаналізувати стан цього ринку. У цьому дослідженні використано ті методи, які дозволили виявити як слабкі, так і сильні сторони автомобільного ринку та дали можливість пошуку нових шляхів його розвитку. Дослідження автомобільного ринку України проведено за наступними етапами: – визначення динаміки розвитку автомобільного ринку в розрізі автомобільних марок; – оцінка структури роздрібного продажу автомобілів у регіональному зрізі; – визначення рівня монополізації та концентрації на автомобільному ринку за допомогою індексу Херфіндаля-Хіршмана; – визначення частки сукупних продажів автомобілів в Україні, що показує монополістичність ринку, за використанням методу розрахунку частки фіксованої кількості товарів, а саме автомобілів; – визначення рівня конкурентоспроможності на автомобільному ринку України на основі зіставлення рангів торгівлі автомобільними марками на внутрішньому ринку за допомогою коефіцієнта Розенблота.

Аналіз попиту споживачів на ринку нових легкових автомобілів упродовж 2010-2014 років засвідчив значні зміни у вподобаннях українців. Так, ті марки автомобілів, що у 2010 р. займали перші місця, у 2014 р. перемістились у другу десятку. Український виробник «АвтоВАЗ», який у 2010 р. займав перше місце по продажу на автомобільному ринку з часткою 15,3%, у 2014 р. уже був на 12 місці з часткою 2,6%. Тобто він втратив 12,7% ринку за 5 років. Серед імпортних марок свої місця в рейтингу втратили «Chery» (з 6 місця у 2010 р. до 28 місця у 2014 р. (-3,9%)), «Chevrolet» (з 5 до 22 місця відповідно (-3,8%)) та «Mitsubishi» (з 7 до 14 місця відповідно (-2,6%)). «Hyundai» також втратив 3% ринку, однак на

рейтингу це майже не позначилося. Натомість за цей період деяким іномаркам вдалося завоювати український ринок. Так, «Geely» суттєво піднявся у рейтингу – з 14 місця у 2010 р. до 2 у 2014 р. (збільшення частки ринку на 7,1%). «Toyota» показала зростання на 4,3% (з 4 на 1 місце), «Volkswagen» – на 2,6% (з 13 на 5 місце), «Nissan» – на 1,5% (з 12 на 8 місце) тощо. Зміна операторів і наповнення українського ринку автомобілів

іншими марками відбулося завдяки продуманій маркетинговій політиці їх автотрейдерів і дистриб'юторів. Тобто відбулося зміщення попиту з автомобілів українського та російського виробництва на імпорتنі.

У 2015 р. кількість зареєстрованих продажів легкових автомобілів знизилась порівняно з 2014 р. на 52% і склала 46 546 авто (рис. 1).

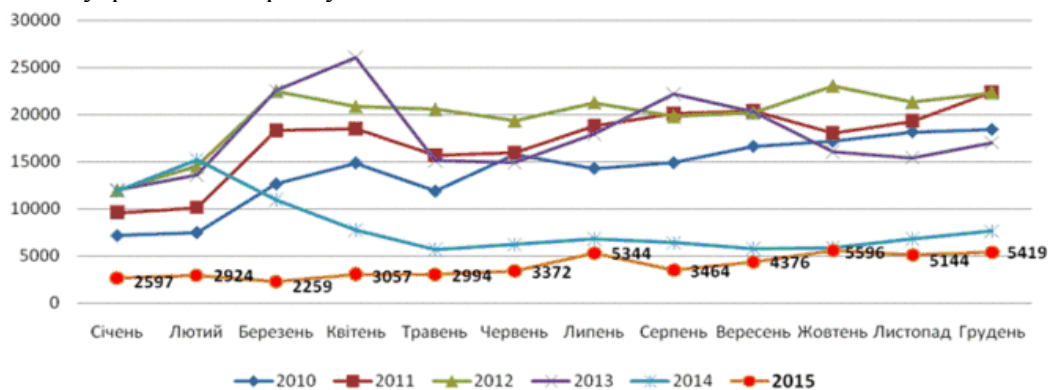


Рис. 1. Динаміка продажів нових легкових автомобілів в Україні, шт.*

* Розраховано автором за даними [1]

Виявлено, що за кількістю проданих автомобілів найпопулярнішим брендом 2015 р. була японська Toyota (4903 штук), зокрема за рахунок постачань автомобілів Міністерству внутрішніх справ України за «кіотські» кошти, однак все ж це на 52% менше порівняно з 2014 р. На другій сходинці розташувався французький автобренд Renault. Річний обсяг продажів цих автомобілів у 2015 р. склав 4215 шт., що на 20% менше ніж у 2014 р. Автомобілі Запорізького автомобільного заводу з показником 2868 проданих ЗАЗів (мінус 64% до 2014 р.) опинились на третьому місці. Четверту сходинку українського рейтингу посів Nissan з обсягом продажів у 2659 авто. Від свого минулорічного результату Nissan відстав на 44%. Замикає ТОП-5 2015 року Ford – 2608 продажів (падіння на 42% до 2014 р.). У 2015 р. на ринку нових легкових автомобілів найпопулярнішою моделлю стала Renault Logan. Так, за рік в Україні було зареєстровано 1639 первинних продажів нових Renault Logan [2].

Оцінка структури продажів автомобілів у регіональному розрізі засвідчила, що в 2014 р. регіонами-лідерами за обсягами роздрібного продажу всіх автомобілів, які включають три групи транспортних засобів: перша – легкові пасажирські автотранспортні засоби; друга – спеціалізовані автотранспортні засоби (автомобілі швидкої медичної допомоги, мікроавтобуси, позашляховики вагою не більше 3,5 т); третя – вантажні автомобілі, автомобільні тягачі, причепа, напівпричепа, автобуси та туристичні транспортні засоби, є Волинська область (17438 шт) і м. Київ (15512 шт), або 18,9% та 16,8% відповідно у загальному обсязі роздрібного

продажу автомобілів України. Натомість незначна частка належить Житомирській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Херсонській, Черкаській, Чернігівській та Чернівецькій областям, а сумарне їх значення становить 16,2%. Порівняно з 2010 р. бачимо, що зростання продажу всіх типів автомобілів відбулося лише у Волинській (9,9%), Дніпропетровській (2,2%), Харківській (2,2%) областях і м. Києві (1,5%). У всіх інших регіонах України спостерігається спадна тенденція.

У розрізі наведених груп автомобілів було визначено, що серед регіонів-лідерів з продажу легкових автомобілів є ті ж регіони, що й у реалізації всіх автотранспортних засобів, Волинська область 19,2%, м. Київ 18% в загальній структурі продажу легкових транспортних засобів (рис. 2). Також до них ще можна зарахувати Дніпропетровську та Харківську області, частка яких становила 8,5% та 6,24% відповідно. У всіх інших регіонах вона становила від 0,7% у Луганській до 4,7% в Одеській області.

Дещо інша ситуація прослідковується по реалізації спеціалізованих автомобілів. Так, у 2014 р. найбільше їх було реалізовано у Вінницькій, Волинській, Дніпропетровській, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Харківській і Хмельницькій областях, частка яких загалом становила 94,8% від усіх продажів цих транспортних засобів. Порівняно до 2010 р. найбільше зростання спостерігається у Львівській (9,1%) і Хмельницькій (26,1%) областях. Натомість значне падіння відбулося у Волинській області (51,8%).

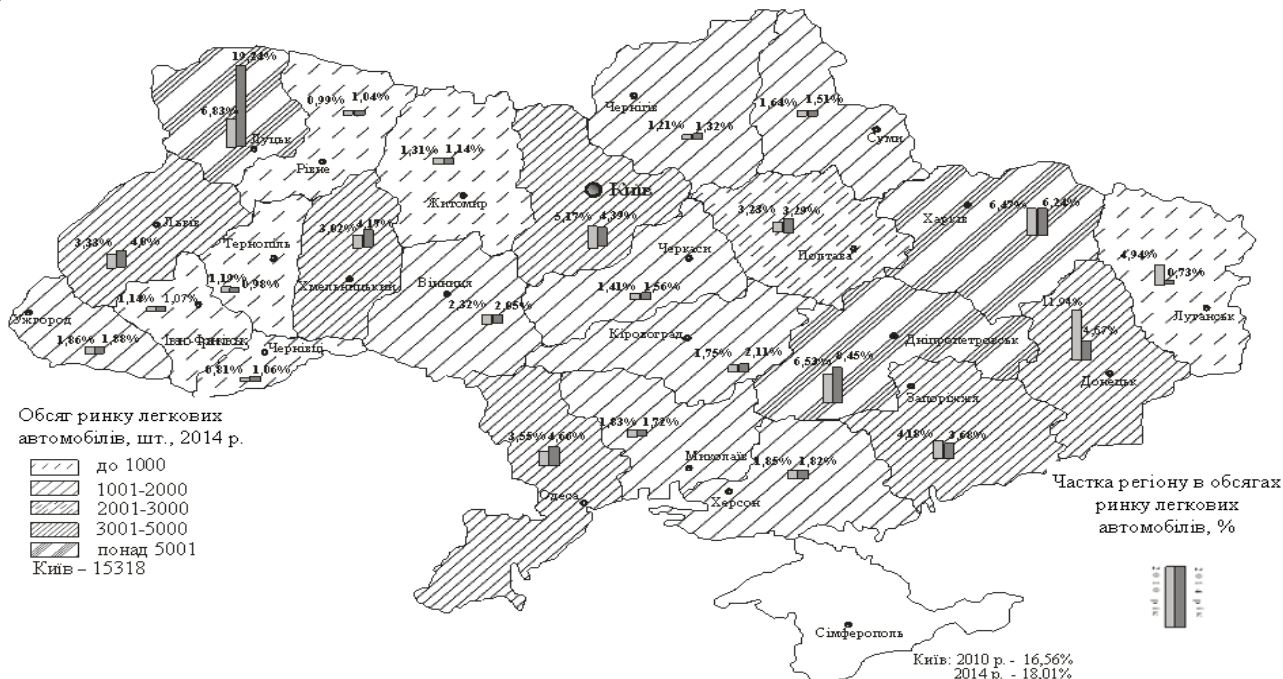


Рис. 2. Обсяги ринків легкових автомобілів (2014 р.), динаміка частки регіону в продажі легкових автомобілів (2010-2014 рр.)^{1*}

¹Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

* Складено автором на основі [1, 2]

Серед регіонів-лідерів з реалізації автомобілів третьої групи варто виділити Закарпатську та Львівську області, частки яких становлять 15,2% і 17,1% відповідно. У всіх інших регіонах відбулися незначні темпи зростання. Щодо порівняння з 2010 р., то ми бачимо, що значне зростання не зафіксовано в жодному регіоні, але натомість Вінницька область втратила свої позиції, зменшивши обсяги продажу цього виду автотранспортних засобів на 37,1%.

Проаналізувавши структуру роздрібного продажу автомобілів впродовж 2010-2014 рр., можемо говорити про значне зниження продажів автомобілів. Основними причинами цього можуть бути як такі ж негативні тенденції розвитку автомобільного ринку у світі, так і внутрішні чинники, а саме: військові дії на сході України; знецінення вітчизняної валюти, що призвело до

значних курсових коливань; очікування вступу в дію економічної частини підписаної Угоди про асоціацію між Україною та країнами-членами ЄС (зона вільної торгівлі почала діяти з 1 січня 2016 р.), що тягне за собою виконання умов, прописаних в Угоді (невідповідність стандарту Євро-5) тощо.

Наступним етапом дослідження автомобільного ринку є визначення рівня монополізації та його концентрації, що можна здійснити за допомогою індексу Херфіндаля-Хіршмана [4]. Чим ближчим є коефіцієнт концентрації до 0, тим більше збігається розподіл товарообороту з розподілом фактичної ознаки, і тим тісніше вони пов'язані. Коефіцієнт концентрації показує ступінь концентрації певних індикаторів стану споживчого ринку в межах України (рис. 3.) [5].

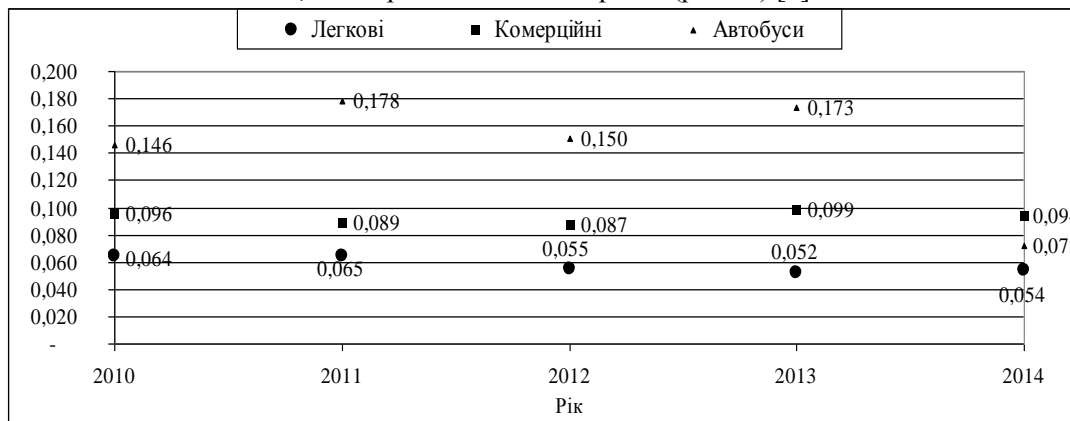


Рис. 3. Динаміка рівня концентрації ринку автомобілів за 2010-2014 рр.*

* Розрахунки автора на основі [2].

Результати розрахунку показали, що ринок легкових автомобілів є неконцентрованим, оскільки показник менший від мінімально визначеного (0,1). Натомість ринок комерційних автомобілів є вже більше наближений до показника 1, що означає його помірну концентрацію, особливо це простежується у 2010 р., 2013 р. і 2014 р. Ринок автобусів у 2010 р., 2012 р. і 2013 р. характеризується помірною концентрацією. Тільки у 2011 р. з показником 1,18 ринок автобусів був висококонцентрованим. А уже в 2014 р. ринок є неконцентрований.

Для того щоб визначити частку сукупних продажів автомобілів в Україні, що показує монополію ринку, використано метод розрахунку частки фіксованої кількості товарів. Групування автомобілів здійснюється за методом індексу концентрації кількох (3, 4, 5), що становлять собою частку найбільших постачальників, що діють на ринку, у загальному обсязі ринку України [6].

Також методи розрахунку частки фіксованої кількості товарів (автомобілів) і визначення конкуренції ринку за допомогою індексу

Херфіндаля-Хіршмана дають можливість проаналізувати монополізований ринок, визначити основні тенденції у розвитку його структури, одержувати прогнозні оцінки та визначити пріоритетні напрями антимонопольної політики.

Згідно з законодавством України становище є монополію, якщо: коефіцієнт концентрації одного об'єкта перевищує 35%, і не буде доведено, що на ринку він зазнає високої конкуренції; коефіцієнт концентрації трьох об'єктів перевищує 50%, і не буде доведено, що на ринку вони зазнають високої конкуренції; коефіцієнт концентрації п'яти об'єктів перевищує 70% і не буде доведено, що на ринку вони зазнають високої конкуренції [7].

Щоб визначити частку фіксованої кількості марок легкових автомобілів, ми згрупували марки автомобілів за ознакою найбільшої частки в загальному показнику, спочатку три марки автомобілів, а далі чотири і п'ять (табл. 1). Таке групування дозволить визначити монополію тих чи інших марок на внутрішньому автомобільному ринку.

Таблиця 1

Групування марок легкових автомобілів за рівнем частки фіксованої кількості їх на ринку автомобілів 2010-2014 рр., (%)*

Категорії автомобілів						
Легкові			Комерційні		Автобуси	
Групи	Марки	%	Марки	%	Марки	%
1	2	3	4	5	6	7
2010 рік						
CR ₃	BA3 + 3A3 + HYUNDAI	32,7	GA3 + VOLKSWAGEN + FIAT	40,7	ETALON + GAZ + I-VAN	52,1
CR ₄	BA3 + 3A3 + HYUNDAI + TOYOTA	38,9	GA3 + VOLKSWAGEN + FIAT + 3A3	50,7	ETALON + GAZ + I-VAN + BOGDAN	62,0
CR ₅	BA3 + 3A3 + HYUNDAI + TOYOTA + CHEVROLET	44,2	GA3 + VOLKSWAGEN + FIAT + 3A3 + OPEL	56,5	ETALON + GAZ + I-VAN + BOGDAN + RUTA	71,6
2011 рік						
CR ₃	BA3 + HYUNDAI + 3A3	33,6	GA3 + VOLKSWAGEN + FIAT	42,7	ETALON + RUTA + GAZ	61,3
CR ₄	BA3 + HYUNDAI + 3A3 + TOYOTA	39,8	GA3 + VOLKSWAGEN + FIAT + RENAULT	50,7	ETALON + RUTA + GAZ + PAZ	70,4
CR ₅	BA3 + HYUNDAI + 3A3 + TOYOTA + RENAULT	45,3	GA3 + VOLKSWAGEN + FIAT + RENAULT + CITROEN	56,3	ETALON + RUTA + GAZ + PAZ + BOGDAN	78,8
2012 рік						
CR ₃	HYUNDAI + BA3 + 3A3	25,5	GA3 + FIAT + VOLKSWAGEN	41,7	ETALON + PAZ + I-VAN	55,1
CR ₄	HYUNDAI + BA3 + 3A3 + KIA	32,3	GA3 + FIAT + VOLKSWAGEN + RENAULT	51,5	ETALON + PAZ + I-VAN + GAZ	67,4
CR ₅	HYUNDAI + BA3 + 3A3 + KIA + VOLKSWAGEN	38,9	GA3 + FIAT + VOLKSWAGEN + RENAULT + FORD	57,9	ETALON + PAZ + I-VAN + GAZ + RUTA	75,4
2013 рік						
CR ₃	HYUNDAI + 3A3 + GEELY	24,4	FIAT + VOLKSWAGEN + GA3	45,6	ETALON + PAZ + RUTA	59,5
CR ₄	HYUNDAI + 3A3 + GEELY + TOYOTA	31,6	FIAT + VOLKSWAGEN + GA3 + RENAULT	55,6	ETALON + PAZ + RUTA + I-VAN	69,0

1	2	3	4	5	6	7
CR ₅	HYUNDAI + 3A3 + GEELY + TOYOTA + KIA	37,8	FIAT + VOLKSWAGEN + ГАЗ + RENAULT + FORD	62,1	ETALON + PAZ + RUTA + I-VAN + GAZ	76,1
2014 рік						
CR ₃	TOYOTA + GEELY + 3A3	28,5	VOLKSWAGEN + FIAT + RENAULT	42,7	ETALON + ATAMAN + RUTA	38,6
CR ₄	TOYOTA + GEELY + 3A3 + HYUNDAI	34,2	VOLKSWAGEN + FIAT + RENAULT + ГАЗ	55,0	ETALON + ATAMAN + RUTA + I-VAN	46,6
CR ₅	TOYOTA + GEELY + 3A3 + HYUNDAI + VOLKSWAGEN	39,8	VOLKSWAGEN + FIAT + RENAULT + ГАЗ + FORD	62,6	ETALON + ATAMAN + RUTA + I-VAN + GAZ	54,2

* Складено автором на основі [7]

Розрахунок показав, що впродовж 2010-2014 рр. простежується тенденція до зміни структури груп. Тобто якщо до CR₃ легкових автомобілів у 2010-2012 рр. входили такі марки автомобілів, як «ВАЗ», «3А3», «Hyundai», то у 2013 р. «ВАЗ» змінила «Geely», а в 2014 р. «Hyundai» – «Toyota». Тобто кожного року на автомобільному ринку відбуваються зміни щодо попиту споживачів на ту чи іншу марку автомобіля. За результатами проведеного аналізу по трьох марках легкових автомобілів у досліджуваній період наближеними до монопольного значення були 2010 та 2011 рр. Однак з 2012 р. «ВАЗ» втратив свої позиції на ринку, що і відобразилося при розрахунку монопольності, де сукупність цих трьох марок автомобілів на ринку знизилась до 25,5%.

Розрахунок монопольності комерційних автомобілів за трьома марками, показав, що за весь досліджуваний період на ринку не було монопольної ситуації. У 2010-2013 рр. до цих трьох марок автомобілів належали «ГАЗ», «Volkswagen» і «Fiat», міняючись кожного року тільки місцями, а в 2014 р. автомобіль «ГАЗ» на ринку замінив «Renault» і в сукупності з двома іншими марками автомобілів також не мав монопольного становища.

Протилежна ситуація простежується на ринку автобусів. З 2010 р. по 2013 р. тут має місце монополізація. Основним монополістом був «Etalon», а до нього в різні роки долучалися «GAZ», «PAZ», «Ruta», «Ataman» або «I-VAN». Найбільший рівень монополізації був зафіксований в 2011 р., який склав 61,3% (формувався марками Etalon, GAZ, Ruta). Проте уже в 2014 р. на ринку зафіксовано конкуренцію, а такі автобусні марки, як «Etalon», «Ataman» і «Ruta», цього року зайняли лише 38,6% ринку.

Групування за чотирма та п'ятьма марками автомобілів не показало монопольності на ринку.

Отже, ринок автомобілів по всіх групах є динамічним і змінним, а український споживач

потребує все нових, якісних і конкурентоспроможних видів марок автомобілів. Варто звернути увагу, що вже з 2014 р. автомобільний ринок по всіх категоріях марок автомобілів, відповідно до розрахунків став конкурентний.

Низький рівень монополізованості та високий рівень конкурентності автомобільного ринку автомобілів підтверджує і розрахунок коефіцієнта Розенблюта, який показав, що для автомобільного ринку показник чистої конкуренції (мінімальне значення) має дорівнювати 0,031, максимальне значення – 1. Проведений аналіз показав, що індекс конкурентності автомобільного ринку склав: 2010 р. – 0,063; 2011 р. – 0,064; 2012 р. – 0,058; 2013 р. – 0,055; 2014 р. – 0,050. Можна стверджувати, що за весь досліджуваний період автомобільний ринок був конкурентний.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що на сьогодні ринок автомобілів в Україні перебуває на стадії уповільнення темпів розвитку. Це насамперед відобразилося на кількості продажів автомобілів. Однак варто зауважити, що за досліджуваний період на внутрішньому товарному ринку відбулась зміна пріоритетів споживачів з дешевих автомобілів до більш якісних, про що свідчить ТОП-5 продажів у 2015 р. Позитивом є і те, що ринок автомобілів в Україні є не монопольний, а конкурентний, що також надає споживачу вибір при покупці автомобіля. Водночас результати проведених досліджень є підставою для вироблення напрямків його стабілізації, а далі і активізації розвитку на найближчу перспективу. Вважаємо, що подальші дослідження окреслених проблем повинні спрямовуватись на вироблення стратегічних засад та конкретизації механізмів розвитку внутрішнього ринку автомобілів в умовах активізації євроінтеграційних процесів в Україні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Новини. Асоціація автовиробників України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrautoprom.com.ua/uk/category/news>
2. За рік в Україні зареєстровано 46 546 продажів нових легкових автомобілів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrautoprom.com.ua/za-god-v-ukraine-zaregistrirovano-46-546-prodazh-novykh-legkovykh-avtomobilej>
3. Продаж автотранспортних засобів підприємствами за 2014 рік - Експрес випуск. – 22.05.2015 , № 227/0/08.1vn-15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Ринки реального сектора економіки України : структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – С. 51.
5. Попадинець Н.М. Внутрішній ринок продукції лісової промисловості України: підходи до оцінювання та напрями розвитку / Н.М. Попадинець // Регіональна економіка. – 2013. – №1 (67). – С. 201-210.
6. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки : теорія, практика, напрями регулювання : [монографія] / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – С. 95.
7. Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02>

REFERENCES

1. Novyny. Asotsiatsiia avtovyrobnykiv Ukrainy [News. The Association of car producers of Ukraine]. Retrieved from <http://ukrautoprom.com.ua/uk/category/news> [in Ukrainian].
2. Za rik v Ukraini zareiestrovano 46 546 prodazhiv novykh lehkovykh avtomobiliv [In one year in Ukraine there have been registered 46,546 sales of new passenger cars]. Retrieved from <http://ukrautoprom.com.ua/za-god-v-ukraine-zaregistrirovano-46-546-prodazh-novykh-legkovykh-avtomobilej> [in Ukrainian].
3. Prodazh avtotransportnykh zasobiv pidpriemstvamy za 2014 rik - Ekspres vypusk. 22.05.2015, № 227/0/08.1vn-15 [The sale of vehicles by the enterprises in 2014 - Express edition. 22.05.2015, № 227/0/08.1vn-15]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
4. Tochylin V.O., Ostashko T.O. & Pustovojt O.V. (2009). Rynky real'noho sektora ekonomiky Ukrainy: strukturno-institutsional'nyj analiz [The markets of the real sector of the economy of Ukraine: structural and institutional analysis]. Kyiv, National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
5. Popadynets' N.M. (2013). Vnutrishnij rynek produktsii lisovoi promyslovosti Ukrainy: pidkhody do otsiniuvannia ta napriamy rozvytku [Domestic market of forest industry in Ukraine: approaches to assessment and development directions]. Rehional'na ekonomika – Regional Economy, 1 (67), 201-210 [in Ukrainian].
6. Ihnatiuk A.I. (2010). Haluzevi rynky: teoriia, praktyka, napriamky rehuliuвання [Branch markets: theory, practice, management trends]. Kyiv: NNTs IAE [in Ukrainian].
7. Pro zatverdzhennia Metodyky vyznachennia monopol'noho (dominuiuchoho) stanovyscha sub'iektiv hospodariuvannia na rynku [On the approval of the methodology for determining monopoly (dominant) position of business entities on the market]. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0317-02> [in Ukrainian].

Одержано 09.03.2016 р.

Саух І.В.

МЕТОДИЧНИЙ СУПРОВІД СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ КАДРОВОГО ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена розробці методичного супроводу стратегічного аналізу організаційного та кадрового забезпечення потенціалу туристичних підприємств в межах концепції динамічних здатностей. Автором визначено недоліки ресурсного підходу, спрямованого на аналіз внутрішніх можливостей та ресурсів підприємства, що обумовило трансформацію традиційних методичних та прикладних аспектів стратегічного аналізу. Уточнення поняття динамічних здатностей (властивостей) та ключових компетенцій надало можливість запропонувати методичний супровід стратегічного аналізу кадрового та організаційного забезпечення потенціалу підприємств в межах концепції динамічних здатностей, що базується на методиці бальної оцінки. Запропоновану методичку апробовано на туристичних підприємствах, що дозволило сформулювати їх інтегральні показники та визначити рейтинги кадрового та організаційного потенціалу.

Ключові слова: стратегічний аналіз, кадрове забезпечення, організаційне забезпечення, потенціал, туристичні підприємства, динамічні здатності, ключові компетенції, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Перші дослідження в галузі стратегічного менеджменту та аналізу були націлені на одержання конкурентних переваг за рахунок взаємодії факторів зовнішнього середовища та сформованої підприємством стратегії. З початку 90-х років ХХ століття активізувались дослідження в галузі ресурсного підходу, спрямовані на аналіз внутрішніх можливостей та ресурсів підприємства. Однак в умовах сучасного динамічного середовища ресурсна концепція не може надати обґрунтованих відповідей на низку питань наявних джерел конкурентних переваг підприємств, що вимагає трансформації традиційних методичних та прикладних аспектів стратегічного аналізу. На особливу увагу при проведенні аналізу конкурентних переваг заслуговує організаційне та кадрове забезпечення потенціалу туристичних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Недоліки ресурсної концепції при проведенні стратегічного аналізу потенціалу підприємств досліджували у своїх наукових працях Бек Н. [1], Катькало В. [4], Орехова С. [6], Тамбовцев В. [10], Саричев А. [8], Скобкін С. С. [9] та багато інших авторів, відзначаючи необхідність доопрацювання його в напрямку розвитку комбінаційних теорій стратегічного аналізу та менеджменту. Є очевидним, що здатність підприємства застосовувати конфігурації різноманітних активів, поєднувати ресурси зі знаннями є основою його конкурентоспроможності в сучасному світі.

Однак в наукових джерелах спостерігається диференційований підхід до методичного супроводу стратегічного аналізу організаційного та кадрового забезпечення діяльності підприємств, що доводить актуальність теми дослідження і визначає цільову спрямованість статті.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка методичного супроводу стратегічного аналізу організаційного та кадрового забезпечення потенціалу туристичних підприємств в межах концепції динамічних здібностей. Поставлена мета обумовила вирішення таких завдань: 1) уточнити поняття динамічних здібностей (властивостей) та ключових компетенцій; 2) запропонувати методичний супровід стратегічного аналізу кадрового та організаційного забезпечення потенціалу в межах концепції динамічних здатностей; 3) визначити рейтингову оцінку туристичних підприємств за критерієм кадрової та організаційної складових потенціалу протягом 2008-2014 рр.

Опис основного матеріалу дослідження. Об'єктом дослідження у статті обрано господарську діяльність туристичних підприємств. Вони спроможні розвивати власний фінансовий потенціал лише при наявності висококваліфікованих фахівців, що обізнані з умовами ринку та спроможні надавати конкурентоспроможні послуги. В свою чергу, конкурентоспроможність визначається рівнем накопиченого кадрового та організаційного потенціалів. В контексті визначення стратегічних ресурсів знання, здібності, досвід, високоякісний менеджмент виступають стратегічним ресурсом туристичного підприємства, які відповідають умовам унікальності.

Особливу інтегративну функцію в накопиченні стратегічних ресурсів туристичного

підприємства відіграє менеджмент. Тому не випадково основою професійної туристичної освіти у світі став менеджмент як напрям, що в максимальному ступені здатний реалізувати системоутворюючу функцію туризму.

Бойко М.Г. стверджує, що туристичні продукти в умовах динамічного середовища ускладнюються, а значення елементів ланцюжка цінності, що ґрунтується на накопичених на підприємстві знаннях та здібностях, стає визначальним у контексті забезпечення конкурентних переваг [2, с. 20]. Розвиток потенціалу туристичних підприємств автор вбачає у наявності доступу до сукупності унікальних, важких для копіювання здібностей, компетенцій та квазі-активів [там же]. Критичне ставлення до ресурсної концепції обумовило виникнення нового терміну – динамічні здібності, здатності, можливості, які пояснюють зміст стратегічних ресурсів у межах динамічної (процесної) концепції. Зокрема, кадровий потенціал у межах останньої концепції розуміють як навчання персоналу, їх досвід, знання, компетенції, взаємодію з іншими працівниками; організаційний потенціал – як системи звітності, планування, контролю та ієрархічні взаємозв'язки на підприємстві.

При дослідженні такої складової фінансового потенціалу, як кадрова та організаційна, необхідно відзначити, що в межах процесного підходу до дослідження поняття потенціалу виникли такі споріднені терміни, як «здатності», «компетенції», «можливості», «організація». Уточнення цих термінів є необхідним при здійсненні стратегічного аналізу, оскільки його об'єкт повинен бути чітко ідентифікованим.

Поняття «відмінні організаційні компетенції фірми» вперше було сформульовано у 1950-і рр. Ф. Селзніком [13]. Динамічними є «здатності фірми до інтегрування, створення і реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для відповідності швидкозмінливому середовищу» [13]. В прикладному аспекті основою динамічних здатностей є конкретні вміння, процеси, процедури, організаційні структури, правила. Під динамічними властивостями (здатностями) Р. Грант розуміє організаційні дії та процедури, за допомогою яких менеджмент управляє ресурсною базою та потенціалом організації для формування та реалізації стратегій [11]. Як стверджує Прахалад К. [7], справжні джерела конкурентних переваг слід шукати у здатності керівництва компаній консолідувати технології та виробничі навички в компетенції, які наділяють підприємства потенціалом швидкої адаптації до можливих змін зовнішнього середовища. На відміну від вищезазначеної позиції К. Прахалада, Санчес Р. [12] ототожнює компетенції з

потенціалом фірми у підтриманні механізму координації розташування активів, що сприятиме досягненню цілей. В такому трактуванні здатності є певним алгоритмом дій підприємства щодо використання його ресурсів, що дозволяє віднести останні до важливих складових нематеріальних активів.

Наведені поняття досить легко пояснити саме в межах процесного підходу. Якщо процес – це послідовність подій, то «джерелами» таких подій є окремі індивіди, суб'єкти дій та взаємодій, які породжують події [10]. Кадрову та організаційну складові фінансового потенціалу в такому випадку необхідно розглядати інтегровано. Досить важливим є те, що результати стратегічного аналізу ресурсної складової фінансового потенціалу інтерпретуються саме суб'єктами прийняття рішень (менеджерами, фінансовими аналітиками тощо).

З позиції ресурсної концепції також можна пояснити поняття організаційних компетенцій та здатностей. Властива підприємствам неоднорідність досягається шляхом поєднання унікальних ресурсів та організаційних здатностей, які, будучи джерелом економічних рент, визначають конкурентні переваги окремих фірм. В межах галузі або стратегічної групи результати фірми повинні бути захищені факторами, які ускладнюють для суперників копіювання її переваг. Особливо сильними такі «механізми ізоляції» організаційного походження, які вбудовані в управлінські рутини, процеси та культуру фірми [4, с. 9-10].

Динамічні здатності кадрового потенціалу в межах ресурсного підходу можна назвати інтелектуальним потенціалом фірми. На наш погляд, таке трактування має право на існування, оскільки в умовах високої конкуренції однією з важливих передумов забезпечення конкурентоспроможності та лідерства в галузі є організаційні здатності та управління знаннями.

Аналогічним за тлумаченням до динамічних здатностей терміном виступає термін «ключова компетенція». Зокрема в професійний обіг він був введений Прахаладом та Хамелом [7]. Автори стверджували на підставі аналізу досвіду управління різних компаній світу, що важливими конкурентними перевагами є здатності менеджмента консолідувати зосереджені в корпорації технології, виробничі навички та компетенції, що надає можливість їм швидко адаптувати потенціал до динамічних умов зовнішнього середовища [7].

Під динамічними здатностями (властивостями) будемо розуміти стратегічні приховані ресурси кадрового та організаційного характеру, спрямовані на реалізацію та розвиток внутрішнього фінансового потенціалу підприємства, який є основою отримання

майбутніх конкурентних переваг, одержаних в результаті накопичення знань та досвіду.

Аналізуючи процес становлення туристичної галузі в умовах ринку, слід відзначити, що вона пройшла етап кількісного зростання (що виражається у зростанні кількості туристичних підприємств на різноманітних географічних ринках) та етап якісного зростання (виражається у прагненні до покращення споживчих властивостей туристичного продукту, підвищення якості обслуговування клієнтів, диференціації наданих послуг). Перехід до якісного етапу зростання обумовив необхідність збільшення конкурентних переваг суб'єктів туристичного бізнесу за рахунок унікальних здатностей та ресурсів. Ми повністю погоджуємось, що «знання та досвід сьогодні є важливим стратегічним ресурсом будь-якого підприємства» [9].

Ключовими факторами успіху підприємства з позиції формування кадрової політики є: 1) наявність кваліфікованих кадрів; 2) досвід персоналу у певній галузі; 3) здатність до розробки та впровадження інновацій; 4) наявність системи підготовки та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до стратегічних цілей діяльності [5, с. 48]. Тому перед освітою в туристичній галузі постають завдання підготовки кадрів, здатних приймати управлінські рішення та розробляти фінансову стратегію в умовах невизначеності, складності та мінливості зовнішнього середовища.

Оцінюючи організаційний потенціал туристичного підприємства, необхідно провести аналіз діяльності організаційних структур (норми, правила, процедури, розподіл прав та обов'язків, ієрархія підлеглих, процеси комунікації на підприємстві тощо). Організаційний потенціал можна розуміти і як здатність менеджменту створити ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу. Ключовими чинниками успіху у галузі в контексті реалізації організаційного потенціалу підприємства Н. Краснокутська вважає [5, с. 49]: 1) досконалі інформаційні системи; 2) високу швидкість виведення товарів на ринок; 3) високу швидкість проходження управлінських рішень; 4) використання Internet та здійснення електронної комерції; 5) високий рівень кваліфікації менеджерів. Водночас автор не розрізняє інформаційний та організаційний потенціал, включаючи елементи інформаційного до складу організаційного. В нашому дослідженні відокремлено ці два види потенціалу.

При проведенні стратегічного аналізу ресурсного потенціалу складно використовувати формалізовані методи оцінки (математичні). Методику стратегічного аналізу кадрової та

організаційної складових фінансового потенціалу більш доцільно будувати на базі експертних методів.

Дискусійним є питання вибору параметрів та критеріїв для оцінки кадрового потенціалу як складової фінансового потенціалу підприємства. Досить часто під критеріями аналізу кадрового потенціалу визначають параметри фахівців, яким він повинен відповідати: 1) освіта; 2) професійна кваліфікація; 3) професійні уподобання та нахил; 4) психометричні характеристики; 5) уміння, пов'язані з роботою [3, с. 145]. Ми погоджуємось, що частково ці критерії можуть використовуватись при здійсненні стратегічного аналізу. Однак динамічний стратегічний аналіз потребує їх адаптації з врахуванням одержання підприємством довгострокових конкурентних переваг.

Критерії для стратегічного аналізу кадрового та організаційного потенціалу в межах концепції динамічних здатностей необхідно формувати в залежності від їх структури. Запропоновано виділяти такі складові кадрового потенціалу: 1) освітній; 2) кваліфікаційний; 3) мотиваційний; 4) організаційний; 5) творчий. Відповідно під організаційним потенціалом будемо розуміти: динамічні здатності управлінського персоналу до: постановки стратегічних цілей та впровадження інновацій; здатності до адміністрування та координації дій окремих працівників та структурних підрозділів підприємства; здатності та відповідний рівень кваліфікації для можливості проведення стратегічного фінансового аналізу діяльності підприємства; здатності контролювати та мотивувати працівників підприємства.

В залежності від виділених складових запропоновано такі якісні критерії для проведення стратегічного аналізу кадрового та організаційного потенціалів (табл. 1).

Алгоритм оцінювання кадрового та організаційного потенціалів як складових фінансового потенціалу туристичного підприємства включає такі етапи: формування переліку критеріїв аналізу зазначених складових фінансового потенціалу підприємства; вибір методу стратегічного аналізу; розрахунок інтегральних показників кадрового та організаційного потенціалу підприємства із застосуванням методики бальної оцінки; ідентифікація рівня кадрової і організаційної складової фінансового потенціалу туристичного підприємства шляхом формування граничних (еталонних) діапазонів та визначення рейтингу підприємств, що аналізуються; розробка фінансової стратегії розвитку туристичних підприємств та підготовка пропозицій щодо подальшого розвитку кадрової та організаційної складових фінансового потенціалу.

Таблиця 1

Критерії для стратегічного аналізу кадрового та організаційного забезпечення потенціалу в межах концепції динамічних здатностей*

Критерії для стратегічного аналізу кадрового потенціалу	Критерії для стратегічного аналізу організаційного потенціалу
1.1. Наявність професійної (економічної) освіти у працівників підприємства (освітній потенціал)	2.1 Компетентність фінансових менеджерів підприємства (або суб'єктів, що управляють фінансами) у постановці стратегічних цілей та впровадженні інновацій
1.2. Наявність досвіду роботи (кваліфікаційний потенціал)	2.2 Здатність до адміністрування та координації
1.3. Підвищення кваліфікації протягом останніх 5 років (мотиваційний потенціал)	2.3 Здатність до роботи з отриманою із зовнішніх та внутрішніх джерел інформацією (включаючи здатності до проведення стратегічного аналізу)
1.4. Вміння самоорганізуватись (потенціал самоорганізації)	2.4 Здатність забезпечити зростання іміджу та його відповідності стандартам надання туристичних послуг
1.5. Творчий потенціал (креативність працівників)	2.5. Контроль та мотивація

* Розроблено автором

Для більшої точності отриманих результатів є доцільним ввести вагові коефіцієнти. Формула для визначення бальної оцінки з врахуванням величини вагових коефіцієнтів матиме вигляд:

$$B = \sum B_{ij} * W_j \quad (1),$$

де B_{ij} – фактичне значення бальної оцінки i -го критерію, встановленої експертами;

W_j – ваговий коефіцієнт для кожного критерію оцінки.

Шляхом опитування керівників та провідних спеціалістів туристичних підприємств вагові коефіцієнти було встановлено у таких розмірах (табл. 2).

Таблиця 2

Вагові коефіцієнти для визначених критеріїв оцінки кадрового та організаційного потенціалу як складових фінансового потенціалу*

Критерії для аналізу кадрового потенціалу	Вагові коефіцієнти (W)	Критерії для аналізу організаційного потенціалу	Вагові коефіцієнти (W)
Наявність професійної (економічної) освіти у працівників підприємства (освітній потенціал)	W1= 0,2	Компетентність фінансових менеджерів підприємства (або суб'єктів, що управляють фінансами) у постановці стратегічних цілей та впровадженні інновацій	W1= 0,2
Наявність досвіду роботи (кваліфікаційний потенціал)	W2= 0,3	Здатність до адміністрування та організації	W2= 0,1
Підвищення кваліфікації протягом останніх 5 років (мотиваційний потенціал)	W3= 0,3	Здатність до роботи з отриманою із зовнішніх та внутрішніх джерел інформацією (включаючи здатності до проведення стратегічного аналізу)	W3= 0,3
Вміння самоорганізуватись (потенціал самоорганізації)	W4= 0,1	Здатність забезпечити зростання іміджу та його відповідності стандартам надання туристичних послуг	W4= 0,1
Творчий потенціал (креативність працівників)	W5= 0,1	Контроль та мотивація	W5= 0,3

* Сформовано автором шляхом опитування керівників туристичних підприємств

Додатково для туристичних підприємств можна виділити такі динамічні здатності: здатність до реалізації унікальних технологій в процесі надання туристичних послуг, їх просування та позиціонування на ринку; здатність забезпечити високу ефективність функціонування підприємств за рахунок оптимального використання фінансових

ресурсів; здатність забезпечити зростання іміджу та його відповідності стандартам надання туристичних послуг; комунікабельність в різних соціальних групах, вміння працювати в командах, в різних ситуаціях; здатність до роботи з отриманою із зовнішніх та внутрішніх джерел інформацією тощо.

Рейтингова оцінка п'яти туристичних підприємств за критерієм кадрової та організаційної складовими фінансового потенціалу протягом 2008-2014 рр. представлена в табл. 3 та табл. 4.

Таблиця 3

Рейтингова оцінка туристичних підприємств за критерієм кадрової складової фінансового потенціалу протягом 2008-2014 рр.

1		Волиньтурист	Полтаватурист	Львівтурист	Закарпаттурист	Рівнетурист
2		3	4	5	6	
2008	Рейтингова оцінка	3,2	3,0	2,6 ²	2,6 ²	3,3 ¹
	Місце в рейтингу	2	3	4	4	1
2009	Рейтингова оцінка	3,5 ¹	3,3	2,9 ²	2,9 ²	3,4
	Місце в рейтингу	1	3	4	4	2
2010	Рейтингова оцінка	3,7	3,3	2,9 ²	3,1	4,1 ¹
	Місце в рейтингу	2	3	5	4	1
2011	Рейтингова оцінка	4,3	3,3	2,9 ²	3,1	4,2 ¹
	Місце в рейтингу	2	3	5	4	1
2012	Рейтингова оцінка	4,5 ¹	3,3	2,9 ²	3,3	4,3
	Місце в рейтингу	1	3	4	3	2
2013	Рейтингова оцінка	4,5 ¹	3,5	2,9 ²	3,3	4,3
	Місце в рейтингу	1	3	5	4	2
2014	Рейтингова оцінка	4,5 ¹	3,7	2,9 ²	3,3	4,3
	Місце в рейтингу	1	3	5	4	2

¹ найкраще значення інтегрального показника туристичного підприємства у відповідному році

² найгірше значення інтегрального показника туристичного підприємства у відповідному році

* Розроблено автором

Таблиця 4

Рейтингова оцінка туристичних підприємств за критерієм організаційної складової фінансового потенціалу протягом 2008-2014 рр.

1		Волиньтурист	Полтаватурист	Львівтурист	Закарпаттурист	Рівнетурист
2		3	4	5	6	
2008	Рейтингова оцінка	4,0 ¹	3,5	2,9 ²	3,2	3,6
	Місце в рейтингу	1	3	5	4	2
2009	Рейтингова оцінка	3,3	3,2	2,5 ²	3,6 ¹	3,0
	Місце в рейтингу	2	3	5	1	4
2010	Рейтингова оцінка	4,4 ¹	3,6	3,6	3,4 ²	4,4
	Місце в рейтингу	1	2	2	3	1
2011	Рейтингова оцінка	4,5 ¹	3,8	3,6	3,4 ²	4,4
	Місце в рейтингу	1	3	4	5	2
2012	Рейтингова оцінка	4,5 ¹	3,8	3,6	3,4 ²	4,5 ¹
	Місце в рейтингу	1	2	3	4	1
2013	Рейтингова оцінка	4,5 ¹	3,8	3,7	3,4 ²	4,5 ¹
	Місце в рейтингу	1	2	3	4	1
2014	Рейтингова оцінка	4,5 ¹	3,8	3,7	3,4 ²	4,5 ¹
	Місце в рейтингу	1	2	3	4	1

¹ найкраще значення інтегрального показника туристичного підприємства у відповідному році

² найгірше значення інтегрального показника туристичного підприємства у відповідному році

* Розроблено автором

Використання запропонованої методики передбачає необхідність розробки граничних інтервалів, в межах яких може змінюватись інтегральний показник кадрового та організаційного потенціалів. Запропоновано таким чином інтерпретувати результати аналізу (табл. 5).

Таблиця 5

Інтерпретація результатів стратегічного аналізу кадрового та організаційного потенціалів як складових фінансового потенціалу туристичного підприємства*

Діапазон отриманих балів	Інтерпретація результатів стратегічного аналізу
0-1,6	Низький рівень реалізації потенціалу
1,6-3,2	Середній рівень реалізації потенціалу
3,3-5,0	Потенціал реалізований в повній мірі

* Розроблено автором

Проведений аналіз засвідчує, що стабільно високими значеннями рейтингу за критерієм кадрової складової фінансового потенціалу протягом 2008-2014 рр. відрізняються підприємства «Волиньтурист» та «Рівнетурист», що засвідчує значний рівень кадрового потенціалу цих компаній. Наведені дані засвідчують, що працівники зазначених підприємств проходили курси підвищення кваліфікації з фінансового менеджменту у туризмі та одержали відповідні свідоцтва. Це належним чином вплинуло на рівень компетенції фінансових менеджерів та можливість прийняття ефективних управлінських рішень в сфері управління фінансовими ресурсами. Слід пам'ятати, що на підприємствах існує потреба у навчанні, перепідготовці та підвищенні кваліфікації працівників. Загальна оцінка рівня кадрового потенціалу у складі фінансового варіюється у інтервалі [2,5; 4,5]. Оскільки максимальне можливе значення оцінки кадрового потенціалу – 5 балів, то у туристичних підприємств, діяльність яких є об'єктом аналізу, є значні резерви для покращення величини оцінки. Це підвищує значення стратегій, орієнтованих на кадровий потенціал.

Організаційний потенціал у складі фінансового має стабільно високі значення зважених експертних оцінок у підприємства «Волиньтурист» в інтервалі [4,0; 4,5]. Динаміка цього показника є позитивною, що свідчить про покращення організаційної структури підприємства, удосконалення внутрішніх організаційних регламентів, високий ступінь досягнення поставлених фінансових цілей підприємства. Водночас є резерви для удосконалення організаційної складової, що

пов'язано з нечіткою постановкою цілей розвитку фінансового потенціалу, недостатньою компетентністю вищої організаційної ланки управління, недосконалістю внутрішньої звітності. Найгірші показники організаційної складової фінансового потенціалу у туристичного підприємства «Львівтурист», які коливаються в інтервалі [2,5; 3,7]. Незважаючи на низькі рейтингові оцінки протягом 2008-2014 рр., це підприємство має тенденцію до зростання одержаних оцінок, що пов'язано з необхідністю покращення організаційної структури підприємства з метою протистояти зовнішнім загрозам підприємства.

Висновки і перспективи подальших наукових досліджень. Таким чином, застосування концепції динамічних здатностей дозволяє сформулювати науково-методичний підхід до стратегічного аналізу кадрового та організаційного потенціалів туристичного підприємства, який полягає у формуванні переліку критеріїв аналізу зазначених складових фінансового потенціалу підприємства; розрахунку інтегральних показників кадрового та організаційного потенціалу підприємства із застосуванням методики бальної оцінки; ідентифікації рівня кадрової та організаційної складової фінансового потенціалу туристичного підприємства шляхом формування граничних (еталонних) діапазонів та визначення рейтингу підприємств, що аналізуються. Використання запропонованого методичного підходу сприятиме розробці фінансової стратегії розвитку туристичних підприємств та підготовці пропозицій щодо подальшого розвитку кадрової та організаційної складових фінансового потенціалу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бек Н. Н. Динамический стратегический анализ: ориентация на устойчивость конкурентного преимущества компании в условиях динамизма и глобализации рынков / Н.Н. Бек, А.Е. Сарычев. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://publications.hse.ru/chapters/91189619>
2. Бойко М.Г. Феномен туризма: передумови формування ціннісно-орієнтованих аспектів управління / М.Г. Бойко // Вісник ДІТБ. - 2009. - № 13. - С. 19-25.
3. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посібник / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 224 с.
4. Катякало В.С. Еволюция теории стратегического управления / В.С. Катякало. - СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2008. - 548 с.
5. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н.С. Краснокутська. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 352 с.

6. Орехова С.В. Формирование конкурентных преимуществ фирмы через призму современной ресурсной теории / С.В. Орехова. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://orekhovasv.ru/stat_8.htm
7. Прахалад К.К. Ключевая компетенция корпорации / К.К. Прахалад, Г. Хамел // Вестник СПбГУ. - 2003. - № 3. – С. 18-46.
8. Сарычев А.Е. Оценка ресурсов и способностей компании в условиях динамизма внешней среды и глобализации / А.Е. Сарычев // Российское предпринимательство. — 2008. — № 7. - Вып. 2 (115). — С. 44-49. — [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/12440/>
9. Скобкин С. С. Компетентностный подход в развитии предприятий индустрии гостеприимства / С.С. Скобкин // Российское предпринимательство. - 2012. - №24 (222). - С.197-201.
10. Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – Том 8. - № 1. – С. 5-40.
11. Grant. R. Towards a knowledge-based theory of the firm // Strategic management Journal. - Summer special issue 17.
12. Sanches R. (ed.). Knowledge Management and Organizational Competence / R. Sanches.– Oxford University Press: Oxford. – 2001.
13. Selznick P. Leadership in Administration: A Sociological Interpretation. – Harper & Row: N.Y., 1957.

REFERENCES

1. Bek N. N. & Sarychev A. E. Dinamicheskij strategicheskij analiz: orientacija na ustojchivost' konkurentnogo preimushhestva kompanii v uslovijah dinamizma i globalizacii rynkov [Dynamic strategic analysis: orientation towards sustainable competitive advantages of the company in terms of dynamism and globalization of markets]. Retrieved from <http://publications.hse.ru/chapters/91189619> [in Russian].
2. Bojko M.H. (2009). Fenomen turizmu: peredumovy formuvannia tsinnisno-orientovanykh aspektiv upravlinnia [The phenomenon of tourism: prerequisites for the formation of value-oriented aspects of management]. Visnyk DITB – The Herald of Donetsk Institute of Tourism Business, 13, 19-25 [in Ukrainian].
3. Havva V.N. & Bozhko E. A. (2004). Potensial pidpriemstva: formuvannia ta otsiniuvannia [The potential of enterprise: formation and assessment]. Kyiv: Tsentr navchal'noi literatury [in Ukrainian].
4. Kat'kalo V.S. (2008). Jevoljucija teorii strategicheskogo upravlenija [The evolution of the theory of strategic management]. Saint Petersburg: Vysshaja shkola menedzhmenta SpbGU [in Russian].
5. Krasnokuts'ka N.S. (2005). Potensial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka [The potential of enterprise: formation and assessment]. Kyiv: Tsentr navchal'noi literatury [in Ukrainian].
6. Orehova S.V. Formirovanie konkurentnyh preimushhestv firmy cherez prizmu sovremennoj resursnoj teorii [The formation of competitive advantages of the company through the prism of the modern resource theory]. Retrieved from http://orekhovasv.ru/stat_8.htm [in Russian].
7. Prahalad K.K. & Hamel G. (2003). Ključevaja kompetencija korporacii [The key competence of a corporation]. Vestnik SPbGU – The Herald of Saint Petersburg State University, 3, 18-46 [in Russian].
8. Sarychev A.E. (2008). Ocenka resursov i sposobnostej kompanii v uslovijah dinamizma vneshnej sredy i globalizacii [The assessment of resources and abilities of the company under the conditions of dynamism of external environment and globalization]. Rossijskoe predprinimatel'stvo — Russian entrepreneurship, 7, Issue 2 (115), 44-49. Retrieved from <http://old.creativeconomy.ru/articles/12440/> [in Russian].
9. Skobkin S. S. (2012). Kompetentnostnyj podhod v razvitii predpriyatij industrii gostepriimstva [Competence approach to the development of enterprises of hospitality industry]. Rossijskoe predprinimatel'stvo - Russian entrepreneurship, 24 (222), 197-201 [in Russian].
10. Tambovcev V.L. Strategicheskaja teorija firmy: sostojanie i vozmozhnoe razvitie [Strategic theory of the company: current state and possible development]. Rossijskij zhurnal menedzhmenta – Russian Journal of Management, Vol. 8, 1, 5-40 [in Russian].
11. Grant. R. Towards a knowledge-based theory of the firm. Strategic management Journal. Summer special issue 17.
12. Sanches R. (ed.) (2001). Knowledge Management and Organizational Competence. Oxford: Oxford University Press.
13. Selznick P. (1957). Leadership in Administration: A Sociological Interpretation. New York: Harper & Row.

Одержано 25.01.2016 р.

Сомов Д.О.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглядається проблема адаптації з урахуванням впливу на неї особливостей структури та системи управління суб'єктів господарювання. Проаналізовані сучасні підходи до розуміння сутності адаптації підприємства. Виділені недоліки кібернетичного, системного та процесного підходів до адаптації підприємства. Запропоновано розглядати адаптацію підприємства як сукупність перманентних процесів адаптації, що відбуваються в різних підсистемах та на різних ієрархічних рівнях системи управління організацією. Показано взаємозв'язок адаптації з функціями регулювання та координації. Запропоновано організаційно-управлінський механізм процесу адаптації підприємства з урахуванням особливостей оперативного, тактичного та стратегічного видів управління підприємством.

Ключові слова: адаптація, організація, система, процес, кібернетичний підхід, структура управління, функції менеджменту.

Постановка проблеми. На діяльність суб'єктів господарювання впливають значна кількість екзогенних та ендогенних чинників, що поділяються на ті, які можна ідентифікувати та передбачити їх вплив, та на чинники невизначеності. Вплив першої групи чинників можна заздалегідь врахувати в діяльності підприємства, чинники невизначеності потребують оперативних заходів по факту прояву їх дії. Проте будь-які зміни умов функціонування викликають реакції підприємства з пристосування до їх впливу. Відповідно, процес адаптації постійно супроводжує функціонування суб'єктів господарювання і має прояв у різних формах і способах управління підприємством. Прогнозовані зміни піддаються аналізу та плануванню, невизначені потребують методів ситуаційного управління.

Здатність організації до адаптації виступає базовою умовою виживання в кризових ситуаціях та підґрунтям для підтримки сталого розвитку. Ігнорування узгодженості організаційних та зовнішніх чинників призводить до втрати динамічної рівноваги організації та зовнішнього середовища, що негативно впливає на функціонування та, навіть, на існування організації.

Адаптація в складній соціальній системі, якою є будь-яка організація, - це завжди цілеспрямований керований процес, який підтримується сукупністю управлінських рішень із залученням та раціональним розподілом необхідних для досягнення цілей адаптації ресурсів.

Тісний зв'язок і взаємодія процесів управління та адаптації в забезпеченні функціонування організації потребує дослідження з метою з'ясування конкретних механізмів взаємодії цих процесів для підвищення рівня керованості та ефективності заходів з адаптації підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість питання адаптації суб'єктів господарювання підтверджується значним інтересом до нього широкого кола закордонних та вітчизняних науковців.

Теоретичним поштовхом для розгляду проблем адаптації суб'єктів господарювання послугували пропозиції Ігора Ансоффа, який розглядав адаптацію через призму форм управління, виділивши реактивну, активну та планову його форми [1].

Використання системного підходу для дослідження адаптації було започатковано Акоффом Р. та отримало розвиток в роботах Р. Дафта, Д. Нельсона, Н. Еджера, К. Брауна, Н.В. Білошкурської, К. Орлової, Ж.Л. Крисько та інших.

Процесні та системні властивості адаптації підкреслюються Козаченко А.В., Пономаревим В.П., Ляшенко А.Н, Ячменьовою В.М., Алексєєвим С.Б. та іншими дослідниками.

Розробкою проблем адаптації в межах кібернетичного підходу займалися такі науковці, як Растрігін Л. А., Скуріхін В.І., Петренко В.Л., Тимохін В.М., Овечко А.В., Коляда Ю.В та ін.

Можна виділити також дослідження за окремими напрямками та видами адаптації: в управлінні персоналом (Єгоршин А.П., Мирошніченко Ю.В., Чорнобиль О.В. та інші), в соціальній сфері (Боярин Л.В., Завацька Н.Є., Разов П.В.), в економічній безпеці (Донець Л.І.) та інші напрямки.

Незважаючи на широко коло досліджень з проблем адаптації залишаються недостатньо

розкриті питання ролі та впливу системи управління на процес адаптації суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні взаємозв'язків та механізму взаємодії процесів загального управління та адаптації підприємства.

Опис основного матеріалу дослідження. Розглянемо найбільш поширені наукові підходи, які застосовуються для розкриття сутності адаптації організації.

Система управління за кібернетичним підходом ототожнюється із суб'єктом управління, процес управління відбувається шляхом керуючого інформаційного впливу на об'єкт управління каналами прямого зв'язку. Зворотній зв'язок застосовується для корекції дій суб'єктом управління. Відмінності моделей кібернетичної системи полягають у кількості каналів зворотного зв'язку, схемах передачі зворотного сигналу і наявності можливості зворотного зв'язку для всієї сукупності елементів, які включені в схему управління. Завдяки отриманій інформації по каналах зворотного зв'язку відбуваються коригуючі впливи суб'єкта управління, які передбачають можливість зміни параметрів, структури, алгоритмів дії системи та критеріїв її функціонування [2, с. 11, 13].

У такому різновиді адаптивних систем, які здатні до самонавчання, передбачається можливість зміни типу стратегії управління (варіанту поведінки системи) [3, с. 22].

Згідно кібернетичного підходу адаптація – це накоплення та використання інформації для досягнення оптимального, в деякому сенсі, стану або поведінки системи при початковій невизначеності в мінливих зовнішніх умовах [4].

Аналіз кібернетичного підходу для розкриття адаптації підприємства виявив низку обмежень та недоліків. По-перше, за кібернетичного підходу адаптивність системи забезпечується лише побудовою комунікаційної мережі передачі інформації в системі відповідної архітектури, яка передбачає наявність значної кількості зворотних зв'язків. По-друге, прийняття рішень в системі відбувається в єдиному центрі прийняття рішень. По-третє, не розглядається рівень здібностей осіб, які приймають рішення, та забезпеченість ресурсами, які необхідні для успішної адаптації. По-четверте, не беруться до уваги чинники неформальних комунікаційних зв'язків та чинники організаційної культури.

Значного розповсюдження набув розгляд проблеми адаптації підприємства з позицій системного підходу до управління.

Рассел Л. Акоффа визначає адаптивність в системному розумінні, як здатність системи модифікувати себе або навколишнє середовище

у випадках, коли зміни негативно впливають на систему, щоб відновити хоч би частину втраченої ефективності [5, с. 79-80].

В розумінні Р.Л. Акоффа адаптація є реакцією на внутрішні та зовнішні зміни таким чином, щоб зберегти або підвищити ефективність діяльності системи [5, с. 341].

Важливість системного підходу до адаптації полягає у тому, що вона є необхідна лише для відкритої системи, виникає при взаємодії чинників внутрішнього та зовнішнього середовища організації, які мають стохастичну природу.

Важливим доповненням в дослідженні адаптації за системним підходом є врахування когнітивних та раціонально-розумових особливостей прийняття рішення суб'єктами управління в організації, які можуть передбачати певні події та діяти на випередження з урахуванням властивостей системної взаємодії. Так Р. Дафт підкреслює, що адаптація – це властивість компанії інтерпретувати та перекладати сигнали зовнішнього середовища у нові поведінкові відповіді [6, с. 625]. Дослідники Д. Нельсон, Н. Еджер та К. Браун під адаптацією розуміють процес цілеспрямованої зміни в очікуванні або у відповідь на зовнішні подразники та стресові ситуації [7, с. 395].

Серед вітчизняних науковців також велика кількість прихильників розгляду проблеми адаптації саме з позиції системного підходу. Наприклад, Крисько Ж. під адаптацією розуміє здатність своєчасно проводити адекватні зміни для корекції діяльності підприємства у відповідності до вимог зовнішнього середовища [8, с. 38].

Досягнення динамічної рівноваги системи або узгодженості впливу екзогенних та ендогенних чинників при забезпеченні цілей організації є провідним мотивом використання саме системного підходу до пояснення сенсу адаптації.

Виділення критерія ефективності функціонування та досягнення мети, важливість якого підкреслена Р. Акоффом, не прямо припускається й іншими науковцями в розумінні доцільності процесу адаптації. Проте пряме виділення критерія ефективності надає можливість розмежувати процес адаптації з іншими процесами, які відбуваються в організації та мають подібну мету.

Пропонуємо такі види узагальнених цілей організації з прив'язкою до процесу, що їх забезпечує. По-перше, це підтримка функціонування на існуючому рівні ефективності та його підвищення шляхом оптимізації використання існуючого потенціалу організації. Дана мета є сферою відповідальності оперативного менеджменту на всіх рівнях

управління. По-друге, розвиток організації, формування та переформатування потенціалу організації для підвищення його ефективності. Дана мета є сферою відповідальності стратегічного управління, вагомість якої зростає від нижчого до вищого щабля управління. По-третє, виживання, яке забезпечується адаптацією підприємства до змін, які унеможливають ефективно забезпечити перші дві цілі. Збереження ефективності діяльності організації та можливостей його розвитку є основою для активізації адаптаційних процесів. Дана мета виступає у формі адаптивного управління у сфері оперативного та стратегічного менеджменту в залежності від необхідних масштабів адаптації підприємства.

Деякі з авторів, використовуючи системний підхід, фокусуються на пасивній поведінці організації. Так, Амеліна І.В. визначає адаптацію – як пристосування підприємства до умов зовнішнього оточення [9].

Аналогічне трактування адаптації надає С.Б. Алексєєв, який під нею розуміє процес розробки і реалізації дій, спрямованих на зміни внутрішнього середовища підприємства згідно з вимогами зовнішнього середовища [10].

Таке розуміння процесу адаптації вважаємо дещо вузьким, внаслідок того, що воно не передбачає активних форм адаптації середовища під власні інтереси організації, або зміну положення в середовищі із зони, яка негативно впливає, до зони із сприятливими умовами. Прикладами активних форм адаптації може слугувати перенесення виробничих потужностей до країн з меншим рівнем оплати праці або менш жорсткими вимогами екологічного законодавства, перенесення виробництва ближче до нового великого ринку, лобіювання прийняття сприятливих для компанії правових актів та розпоряджень органів виконавчої влади і т. ін.

В цілому, розгляд проблеми адаптації за кібернетичним та системним підходами має суттєві спільні недоліки, які полягають в тому, що підприємство розглядається цілісно, без глибокого розкриття структури системи та процесів, які на ньому відбуваються. Прямо або опосередковано передбачається наявність єдиного центру прийняття рішень, що значно відрізняється від фактичної організації, в якій наявна ієрархічна управлінська структура з розподілом функцій, ресурсів, повноважень та відповідальності.

Значний інтерес у фокусі безпосереднього здійснення адаптації на підприємстві представляє процесний підхід, який пов'язується із системним.

Взаємозв'язок складових процесу менеджменту, системного та процесного підходів можна побачити у визначенні, яке

запропонувала Орлова К., яка під адаптацією розуміє процес пристосування підприємства до зовнішніх мінливих умов, що включає в себе систему організаційно-економічних та соціальних регуляторів, передбачає зміни у структурі, управлінні та функціональних процесах, які протікають в організації, і має на меті забезпечення стійкості функціонування та розвитку соціально-економічної системи у довгостроковій перспективі [11].

Більш узагальнене визначення адаптації як процесу запропоноване в роботі [12], в якій під адаптацією розуміється процес цілеспрямованої зміни параметрів, структури і властивостей будь-якого об'єкта у відповідь на зміни, що відбуваються як у зовнішньому середовищі діяльності об'єкта, так і у середині нього.

Близьке за змістом трактування терміну адаптації з урахуванням параметру ефективності надає Ячменьова В.М, яка розкриває її як процес пристосування параметрів господарюючих суб'єктів і систем загалом до нових, невизначених умов зовнішнього середовища, який забезпечує підвищення ефективності їх функціонування [13].

Аналіз використання процесного підходу до пояснення сутності адаптації демонструє, що у представлених визначеннях науковці розглядають процес адаптації у формі загального пристосування організації в цілому до змін. Обмеженість цього підходу витікає із узагальненої до рівня організації в цілому структури дослідної системи. Деталізація структури системи за управлінською організаційною структурою демонструє, що процеси пристосування відбуваються на кожному рівні управління та за кожною функціональною сферою діяльності організації. Процес адаптації за цими складовими організаційної структури активуються різними групами чинників, потребують відмінних та специфічних заходів, можуть відбуватися паралельно та/або одночасно у декількох підрозділах, а самі процеси адаптації можуть знаходитися на різних стадіях їх реалізації. Кожна із підсистем має свої критерії ефективності функціонування, які відрізняються за своїм змістом та потребують узгодження в межах інтегрального критерію ефективності організації. Адаптація підприємства формує інтегральну спроможність до пристосування всіх складових системи управління на всіх її ієрархічних рівнях, яке супроводжується відповідними управлінськими рішеннями про розподіл та використання повноважень, відповідальності, інформації, ресурсів.

Проведений аналіз досліджень з проблем адаптації суб'єктів господарювання засвідчив недостатню увагу науковців до питання

здійснення процесу адаптації системою управління організації із врахуванням рівнів та форм менеджменту.

З урахуванням системного, кібернетичного, процесного підходів та чинників структури та

форм менеджменту представляємо механізм організаційно-управлінської адаптації підприємства (рис.1).

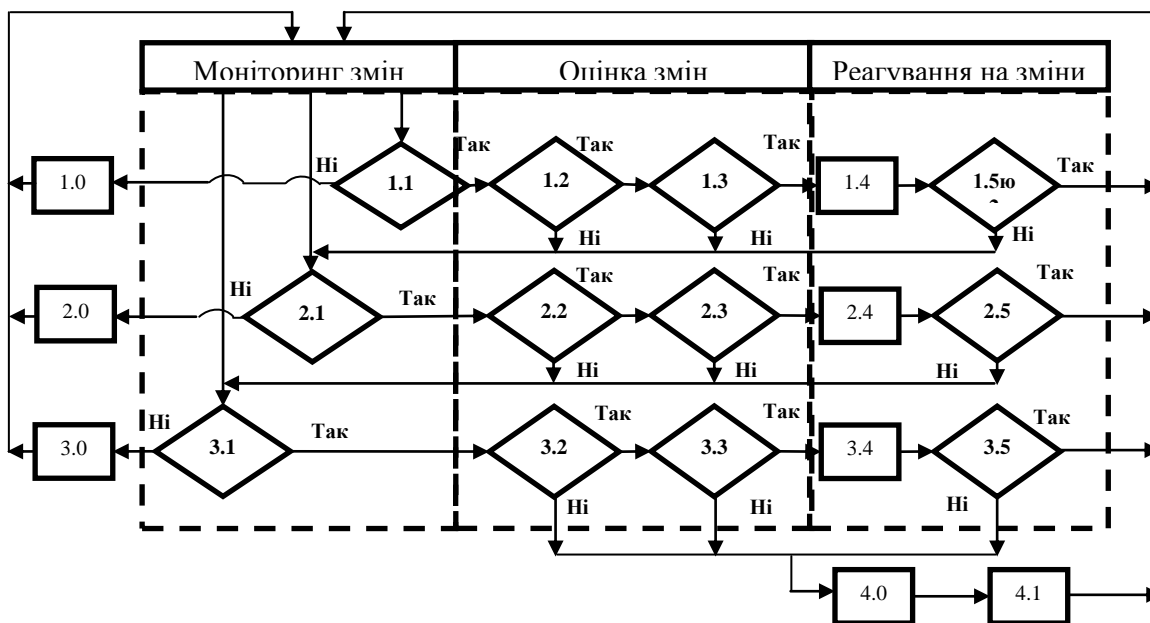


Рис. 1. Механізм організаційно-управлінської адаптації підприємства*

* Авторська розробка

Умовні позначення на рисунку 1 мають наступний зміст:

1.0 – Підтримка без змін існуючої діяльності організації на операційному рівні управління.

1.1 – Перевірка умови: наявні чи ні зміни параметрів та складових середовищ організації, що впливають на операційну діяльність організації?

1.2 – Перевірка умови: достатньо чи ні наявних резервів ресурсів, стандартів, процедур та правил на випадок адаптації до ідентифікованих незначних та/або нетривалих коливань параметрів середовищ підприємства, які впливають на операційний рівень його діяльності?

1.3 – Перевірка умови: чи відновлюється або підвищується ефективність операційної діяльності підприємства згідно прогнозу реалізації запланованих заходів, спрямованих на реакцію на ідентифіковані зміни?

1.4 – Використання стандартів, правил, процедур, резервів, які надані в розпорядження операційному рівню управління відповідної функціональної служби для реакції на тимчасові коливання параметрів та складових середовищ організації, що впливають на її діяльність на операційному рівні.

1.5 – Перевірка умови: чи реалізовані заходи, спрямовані на адаптацію до змін на операційному рівні діяльності підприємства, виконали поставлені перед ними завдання?

2.0 – Підтримка без змін існуючої діяльності організації на тактичному рівні управління.

2.1 – Перевірка умови: наявні чи ні зміни параметрів та складових середовищ організації, що впливають на тактичну діяльність організації.

2.2 – Перевірка умови: достатньо чи ні наявних резервів ресурсів, стандартів, процедур та правил на випадок адаптації до ідентифікованих значних та/або тривалих коливань параметрів середовищ підприємства, які впливають на тактичний рівень його діяльності?

2.3 – Перевірка умови: чи відновлюється або підвищується ефективність тактичної діяльності підприємства згідно прогнозу реалізації запланованих заходів, спрямованих на реакцію на ідентифіковані зміни?

2.4 – Використання стандартів, правил, процедур, резервів, які надані в розпорядження тактичному рівню управління відповідної функціональної служби для реакції на значні та/або тривалі коливання параметрів та складових середовищ організації, що впливають на її діяльність на тактичному рівні.

2.5 – Перевірка умови: чи реалізовані заходи, спрямовані на адаптацію до змін на тактичному рівні діяльності підприємства, виконали поставлені перед ними завдання?

3.0 – Підтримка без змін існуючої діяльності організації на стратегічному рівні управління.

3.1 – Перевірка умови: наявні чи ні зміни параметрів та складових середовищ організації,

що впливають на стратегічну діяльність організації.

3.2 – Перевірка умови: достатньо чи ні наявних резервів ресурсів, стандартів, процедур та правил на випадок адаптації до ідентифікованих тривалих, значних та/або невідворотних змін параметрів середовища підприємства, які впливають на стратегічний рівень його діяльності?

3.3 – Перевірка умови: чи відновлюється або підвищується ефективність стратегічної діяльності підприємства згідно прогнозу реалізації запланованих заходів, спрямованих на реакцію на ідентифіковані зміни?

3.4 – Використання сценаріїв розвитку, стандартів, правил, процедур, резервів, які знаходяться у розпорядженні стратегічного рівня управління організації, для реакції на тривалі, значні та/або невідворотні зміни середовища організації, що впливають на її діяльність на стратегічному рівні.

3.5 – Перевірка умови: чи реалізовані заходи, спрямовані на адаптацію до змін на стратегічному рівні діяльності підприємства, виконали поставлені перед ними завдання?

4.0 – Перегляд стратегічних місії, сфер діяльності, цілей, сценаріїв розвитку, стратегій, програм, процедур, правил, стандартів, зміна потенціалу підприємства для реалізації нових цілей, стратегій, програм, залучення додаткових ресурсів.

4.1 – Організація поточної діяльності підприємства згідно нових цілей, стратегій, процедур, правил, стандартів, технологій, бізнес-процесів і т. д.

Механізм організаційно-управлінської адаптації підприємства передбачає можливість ідентифікації змін середовища організації безпосередньо кожним рівнем управління. Крім того, передбачається координація та взаємодія різних рівнів управління організації: якщо на нижчих рівнях управління організацією вичерпуються можливості або не досягли своєї мети дії з адаптації, вищі рівні управління ідентифікують це як проблему свого рівня та залучають відповідні ресурси та заходи.

Підприємницькі за своїм характером організації більш адаптивні, по-перше, внаслідок меншої кількості рівнів управління, що зменшує час на реакцію до адаптації вищих рівнів та можливості більш швидко залучати ресурси та реалізовувати заходи стратегічного рівня в діяльності підприємства; по-друге, мають значну самостійність та забезпеченість відповідними ресурсами для вирішення проблем адаптації в операційній та тактичній діяльності підприємства.

Бюрократичний тип організації із значною централізацією процесів прийняття рішень

спрямований на обмеження ініціативи нижчих рівнів управління та концентрує ресурси та повноваження для прийняття рішень з адаптації на більш високому рівні управління. Це призводить до затримок в прийнятті рішень, втрачається гнучкість та оперативність необхідної реакції на зміни.

Висновки. Безпосередній керуючий вплив системи менеджменту через організаційно-управлінську структуру, який характеризується різноманіттям форм застосування загальних та специфічних функцій та методів менеджменту, потребує перенесення фокусу розгляду проблеми з узагальненого безперервного процесу адаптації організації загалом на сукупність перманентних процесів адаптації, які одночасно та/або паралельно можуть здійснюватися в різних підрозділах організації у різних фазах цього процесу та специфічних для кожного виду діяльності формі, які разом утворюють адаптивну реакцію організації (системи).

Згідно кібернетичного, системного та процесного підходів до трактування адаптації, сам процес адаптації розглядається недиференційованим, таким, який має єдиний механізм та центр прийняття рішення щодо процесу адаптації до змін для системи в цілому. Така постановка проблеми не враховує, що в біологічних та тим більше у складних соціальних системах, якими є організації, даний процес протікає в різних складових підсистемах. Здійснення процесів адаптації в різних підсистемах організації завжди цілеспрямовані та можуть координуватися та узгоджуватися в межах загального інтегрованого процесу адаптації організації на вищому рівні управління.

Внаслідок того, що постійно змінюється набір релевантних чинників впливу та сила їх впливу, організація здійснює постійні адаптивні дії. Проте більша частина адаптивних дій операційного рівня, які є реакцією на ситуаційні та/або короткострокові зміни, що не потребують змін потенціалу підприємства, та за умови достатності відповідних ресурсів, виконується в межах функцій координації та регулювання загальної системи менеджменту. Регулювання та координація дозволяють переорганізувати функціонування підрозділів підприємства внаслідок наявності певних передбачених припустимих варіантів дій при незначних змінах. Тобто типові або тривіальні зміни забезпечуються штатними способами та ресурсами систем управління відповідних підрозділів в межах виконання функцій координації та регулювання.

Кардинальні зміни за своїм масштабом, способами здійснення, залученими ресурсами неможливо виконати лише за допомоги загальних функцій координації та регулювання.

Необхідність зміни цілей, способів функціонування вимагає комплексного перегляду здійснення основних та специфічних функцій менеджменту, структури ресурсів і т. д., що, загалом, і характеризує адаптацію підприємства на стратегічному рівні управління.

В цілому, адаптація охоплює весь комплекс адаптивних дій підприємства в межах функцій координації, регулювання та специфічних функцій із стратегічного управління підприємством.

Перспективи подальших досліджень. Механізм адаптації тісно пов'язаний із організаційно-управлінською структурою суб'єкта господарювання. Цікавим напрямом для досліджень вважаємо розкриття організаційно-управлінського процесу адаптації для типових організаційних структур з урахуванням специфіки їх застосування, рівнів управління, особливостей здійснення загальних та специфічних функцій менеджменту.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф І. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Ефенко. – М.: Экономика, 1989. – 498 с.
2. Растринг Л. А. Адаптация сложных систем / Растринг Л. А. – Рига: Зинатне, 1981. – 375 с.
3. Тюкин И. Ю., Терехов В. А. Адаптация в нелинейных динамических системах. - М.: ЛКИ, 2014. - 384 с.
4. Скурихин В. И. Проектирование систем адаптивного управления производством / Скурихин В. И., Забродский В. А., Копейченко Ю. В. – Х.: Вища школа, 1984. – 384 с.
5. Акофф Р. Акофф о менеджменте [Текст] / Р. Акофф; [пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой]. - СПб.: Питер, 2002. - 448 с.
6. Daft R. Management / R.L. Daft, P. Lane. – 9th ed. – SOUTH-WESTERN CENGAGE Learning, 2010. – 699 p.
7. Nelson Donald R. Adaptation to Environmental Change: Contributions of a Resilience Framework / Donald R. Nelson, W. Neil Edger, Katrina Brown // Annual Review of Environment and Resources. – 2007. – N 32. – P. 395 – 419.
8. Крисько Ж. Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Жанна Крисько // Галицький економічний вісник. - 2009.- № 2. - С. 38-42.- (проблеми мікро- та макроекономіки України).
9. Амелина И. В. Система организационного поведения предприятия в современных условиях / И.В. Амелина // Маркетинг: теория і практика. Збірник наук. праць СНУ ім. В.Даля - Луганськ: Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2008. - С.20-26.
10. Алексеев С. Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.06.01 “Економіка, організація та управління підприємствами” / С. Б. Алексеев. – Донецьк, 2003. – 23 с.
11. Орлова К. Організаційно-економічні засади адаптації підприємств добувної промисловості до зовнішнього середовища / К. Орлова // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2013. — Вип. 1 (8). — С. 181–189.
12. Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография – К.: Либра, 2003. – 280 с.
13. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» [Електронний ресурс] / В.М. Ячменьова, З.О. Османова // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2010. – № 684. – С. 346-353.

REFERENCES

1. Ansoff, I. (1989). Strategicheskoe upravlenie [Strategic management]. Moscow: Ekonomika [in USSR].
2. Rastrigin, L. A. (1981). Adaptatsiya slozhnykh sistem [Adaptation of complex systems]. – Riga: Zinatne [in Latvian SSR].
3. Tyukin, I. Yu., & Terekhov, V. A. (2014). Adaptatsiya v nelineynykh dinamicheskikh sistemakh [Adaptation in nonlinear dynamical systems]. - Moscow: LKI [in Russian Federation].
4. Skurikhin, V. I., Zabrodskiy, V. A., & Kopeychenko Yu. V. (1984). Proektirovanie sistem adaptivnogo upravleniya proizvodstvom [Design of adaptive control systems of production]. Kharkiv: Vishcha shkola [in USSR].
5. Akoff, R. (2002). Akoff o menedzhmente [Ackoff's Best His Classic Writings on Management]. St. Petersburg: Piter [in Russian Federation].
6. Daft, R., & Lane P. (2010). Management. Mason: South-Western Cengage Learning [in USA].
7. Donald, R., Nelson, W., Neil Edger, & Katrina Brown. (2007). Adaptation to Environmental Change: Contributions of a Resilience Framework. Annual Review of Environment and Resources. 32, 395 – 419. [in USA].
8. Krysko, Zh. L. (2009). Adaptatsiia pidpriemstva do zovnishnoho seredovishcha cherez mekhanizm restrukturyzatsii [Adaptation of enterprises to the environment by restructuring mechanism]. Galician Economic Bulletin, 2, 38-42. [in Ukrainian].
9. Amelina, I. V. (2008). Sistema organizatsionnogo povedeniya predpriyatiya v sovremennykh usloviyakh [Organizational behavior of the enterprise system in modern conditions] T.S. Maximova (Eds.), Marketing: teoriya i praktika - Marketing: Theory and Practice: Collection of scientific works of Volodymyr Dahl East Ukrainian University. (Vol. 14), (pp. 20-26). Lugansk: East Ukrainian University named after Vladimir Dal. [in Ukrainian].

10. Alyeksyeyev S. B. (2003). Formuvannya adaptiv`nogo upravlinnya pidpry`yemstvamy` vugil`nogo mashynobuduvannya [Formation of adaptive control of coal enterprises of mechanical engineering. Extended abstract of candidate's thesis. Donetsk: Institute of Industrial Economics. [in Ukrainian].
11. Orlova, K. (2013). Orhanizatsiino-ekonomichni zasady adaptatsii pidpriemstv dobutnoi promyslovosti do zovnishnoho seredovyshcha [Organizational-economic basis of extractive industry enterprises adaptation to the external environment]. Scientific Journal "Socio-Economic Problems and the State", 1, 181-189. [in Ukrainian].
12. Kozachenko A.V., Ponomarev V.P., & Lyashenko A.N. (2003). Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya: sushchnost' i mekhanizm obespecheniya [Economic safety of the enterprise: the nature and mechanism to ensure]. Kiev: Libra. [in Ukrainian].
13. Yachmen`ova, V.M., & Osmanova, Z.O. (2010). Sutnist` ponyat` «adaptaciya» ta «adaptiv`nist`» [The essence of the concept of "adaptation" and "adaptability"]. Visny`k Nacional`nogo universy`tetu «L`vivs`ka Politexnika» – Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic" Problems of Economics and Management, 684, 346-353. [in Ukrainian].

Одержано 08.02.2016 р.

Фещур Р.В., Тимошук М.Р., Яворська Н.Р.

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Розкрито сутність методологічного базису соціально-економічної взаємодії (СЕВ) суб'єктів господарювання з навколишнім, внутрішнім і зовнішнім середовищем. Встановлено, що понятійний базис методології СЕВ утворюють такі категорії, як система, зв'язок, взаємодія, соціально-економічна взаємодія, корпоративна соціальна відповідальність, а концепція корпоративної соціальної відповідальності становить методологічну основу СЕВ. На підставі проведених досліджень визначено, що взаємодія підприємств із середовищем функціонування є вирішальним фактором впливу на його цілеспрямований розвиток, і ця взаємодія відбувається на засадах відповідальності та партнерських відносин зі стейкхолдерами. Аргументовано ряд засадничих принципів, на які спирається здійснення СЕВ.

Ключові слова: соціально-економічна взаємодія, цілеспрямований розвиток, корпоративна соціальна відповідальність, методологія, стейкхолдери.

Постановка проблеми. Як свідчить досвід економічно розвинутих країн соціально-економічна взаємодія підприємств слугує акселератором їхнього сталого розвитку, оскільки спричиняє дію прихованих важелів, таких як лояльність персоналу і клієнтів, позитивний імідж виробника якісної та екологічно чистої продукції, довіра заінтересованих сторін бізнес-процесу. СЕВ на підприємствах є запорукою їх ефективного функціонування, а складність та багатогранність такої взаємодії породжує необхідність розроблення дієвих інструментів її забезпечення та оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічну основу соціально-економічної взаємодії на підприємствах складає концепція корпоративної соціальної відповідальності, теоретичні та прикладні засади якої стали предметом наукових досліджень ряду вітчизняних і зарубіжних учених – Г. Башняніна, Р. Бломстрома, Г. Боуена, Д. Вуда, Дж. Гуїра, К. Девіса, П. Друкера, Дж. Елкінгтона, А. Керолла, Н. Кизима, А. Колота, Ф. Котлера, Н. Кричевського, А. Кузнецової, О. Кузьміна, С. Мережі, М. Портера, О. Редькіна, М. Телетова, М. Туленкова, М. Фрідмана та ін.

Критичний аналіз результатів наукових досліджень дозволяє зробити висновок про існування відчутної прогалини в теоретичному базисі управління взаємодією заінтересованих

сторін бізнес-процесу, особливо щодо формування консенсусної концептуальної моделі СЕВ, розроблення однозначного понятійного апарату та адекватного інструментального забезпечення узгодженої взаємодії стейкхолдерів.

Актуальність окреслених проблем обґрунтування теоретичних засад соціально-економічної взаємодії на підприємствах зумовлює вибір теми наукового дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є дослідження та узагальнення теоретико-методологічних положень щодо забезпечення ефективної соціально-економічної взаємодії на підприємствах із навколишнім, внутрішнім та зовнішнім середовищем.

Опис основного матеріалу дослідження. Функціонування підприємства як складної економіко-виробничої системи відбувається в умовах взаємодії із зовнішнім середовищем, яке утворюють заінтересовані сторони, з навколишнім середовищем, якому відповідає екосистема, та з внутрішнім середовищем, основним елементом якого є працівники з властивими їм потребами, інтересами, цілями. Процес взаємодії відбувається шляхом створення, розвитку, занепаду зв'язків (об'єктивних, суб'єктивних) між структурними підрозділами підприємств, колективами працівників, територіальною громадою, органами державного управління та місцевого самоврядування тощо.

Наявність зв'язків є важливою характеристикою економіко-виробничої системи, через які узгоджуються як компліментарні, так і суперечливі інтереси стейкхолдерів (заінтересованих сторін). Розв'язання протиріч, що виникають між ними, відбувається у процесі соціально-економічної взаємодії підприємств із навколишнім, внутрішнім і зовнішнім середовищем та сприяє досягненню

© **Фещур Роман Васильович**, к.е.н., професор, Національний університет «Львівська політехніка», e-mail: romanfeshchur@gmail.com

Тимошук Мирослава Романівна, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Університет банківської справи», тел.: +380503711693, e-mail: itymoshchuk@gmail.com

Яворська Наталія Романівна, к.е.н., викладач, Львівський університет бізнесу та права

встановлених внутрішніх цілей кожної сторони [1; 2].

З огляду на вищезазначене понятійну основу методологічного базису соціально-економічної взаємодії на підприємствах утворюють категорії

«система», «зв'язки», «взаємодія», «соціальна взаємодія», «соціально-економічна взаємодія» та «корпоративна соціальна відповідальність», сутність яких з точки зору вітчизняних і зарубіжних авторів наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні категорії методологічного базису соціально-економічної взаємодії на підприємствах*

Категорія	Сутність категорії	Автори
Система	<ul style="list-style-type: none"> Система – сукупність елементів, що взаємодіють між собою. Система характеризується структурною функцією та відношенням цілісності. Структура системи задається кількістю елементів і зв'язками між ними, які проявляються у процесі взаємодії 	Уємов А. І., Богданович В. І.,
Зв'язки	<ul style="list-style-type: none"> Зв'язки між структурними елементами системи існують, якщо вони впливають на їх поведінку. Зв'язки позначаються на діяльності підприємств у процесі їх взаємодії із середовищем функціонування. Тяглий, стабільний і довірчий характер налагоджених зв'язків визначає можливість ефективної взаємодії сторін бізнес-процесу для досягнення встановлених економічних і соціальних цілей 	Чухнов А. І. Дороніна М. С. Дороніна М. С.
Взаємодія	<ul style="list-style-type: none"> Взаємодія – взаємний зв'язок із обумовленим впливом одного об'єкта на інший. Найбільш вагомим фактором впливу на розвиток підприємств є взаємодія між економічними об'єктами і суб'єктами. Взаємодія – невід'ємна умова розвитку системи 	Туленков М. В. Мочерний С. В. Дороніна М. С.
Соціальна взаємодія	<ul style="list-style-type: none"> Соціальна взаємодія – вид соціального зв'язку. Соціальна взаємодія – форма соціальної комунікації, що спрямована на досягнення обоюдної вигоди 	Мочерний С. В. Туленков М. В.
Соціально-економічна взаємодія	<ul style="list-style-type: none"> «У рамках соціальної взаємодії розрізняють взаємодію економічну ... як основу взаємодії у сфері надбудови відносин, яка детермінує їх у кінцевому підсумку, зазнаючи одночасно їх активного впливу через соціальні норми та цінності, свідомість, діяльність політичних партій та громадських організацій» 	Мочерний С. В.
Корпоративна соціальна відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> Корпоративна соціальна відповідальність – вид взаємодії підприємств і суспільства. Корпоративна соціальна відповідальність – відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство, навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, що сприяє сталому розвитку, зокрема здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування заінтересованих сторін; відповідає законодавству, що застосовується та узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегрована в діяльність усієї організації та застосовується в її взаємовідносинах 	Телетов О. С., Летуновська Н. Е. ISO 26000:2010

* Складено авторами за [3–11]

За характеристиками сутності категорійного апарату, наведеного у табл. 1, можна зробити такі узагальнюючі висновки:

1. Вирішальним чинником цілеспрямованої зміни, розвитку підприємств є їх взаємодія із середовищем функціонування, основу якої становлять об'єктивні та суб'єктивні взаємозв'язки, шляхом яких вирішуються соціально-економічні протиріччя, що виникають при цьому, узгоджуються різнонапрямлені інтереси стейкхолдерів;

2. Соціально-економічною є взаємодія у сфері соціально-економічних відносин із дотриманням засад соціальної відповідальності щодо навколишнього середовища та утвердженням моральних чеснот і етичних норм соціального

партнерства у внутрішньому та зовнішньому середовищі;

3. Методологічною основою соціально-економічної взаємодії слугує концепція корпоративної соціальної відповідальності.

Зважаючи на важливу роль концепції корпоративної соціальної відповідальності у забезпеченні соціально-економічної взаємодії на підприємствах, детальніше розглянемо її основні положення, формування яких історично пов'язують з іменами таких науковців, як Г. Боуен, Д. Вуд, Дж. Гуїр, П. Друкер, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Портер, М. Фрідман та ін.

Соціально відповідальною (СВ) визнається діяльність підприємства, яка базується на етичних нормах, повазі до персоналу,

регіональної громади і суспільства у цілому, бережному ставленню до навколишнього середовища, що сприяє сталому розвитку підприємства та підвищенню якості життя населення і людському розвитку.

СВ діяльність слід розглядати як акселератор сталого розвитку, який спричиняє дію таких прихованих важелів: лояльність персоналу і клієнтів, позитивний імідж підприємства, думка регіональної громади і суспільства, довіра учасників бізнесового процесу тощо.

Соціально відповідальна діяльність (СВД) підприємств, спираючись на їх стратегії розвитку, сприяє досягненню місії та головних цілей (забезпечення зростання обсягу доходу та частки ринку) шляхом оптимізації бізнес-процесів, раціонального використання ресурсів, створення сприятливого інвестиційного клімату, утвердження пріоритету сталого розвитку, створення гармонійних та ефективних відносин з бізнес-середовищем, що у кінцевому результаті призводить до поліпшення фінансових та економічних показників діяльності підприємства.

У наукових джерелах наводиться ряд тлумачень термінів соціальна і корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). У праці [12, с. 3] відзначається, що КСВ є «вільним вибором на користь зобов'язання підвищувати добробут громадян через відповідні підходи до ведення бізнесу, а також надання корпоративних ресурсів».

На підставі визначення, наведеного у Меморандумі про соціальну відповідальність бізнесу в Україні [13], під соціальною відповідальністю підприємств будемо розуміти їх відповідальне ставлення до збереження та відновлення екосистеми, персоналу та продукту, який створюється підприємством, до споживачів, партнерів, а також активну позицію щодо гармонійного співіснування, взаємодії та постійного діалогу з суспільством під час вирішення соціальних проблем.

З урахуванням наведених означень можна стверджувати, що соціальна відповідальність підприємства проявляється через відповідальне ставлення до навколишнього середовища (мінімізація негативних наслідків промислового виробництва на стан екології шляхом утилізації відходів, використання вторинної сировини, відновлення навколишнього середовища тощо), зовнішнього середовища (дотримання перед суспільством і регіональною громадою зобов'язань щодо їх розвитку шляхом створення нових робочих місць, розвитку інфраструктури, дотримання норм чинного законодавства, правил добросовісної конкуренції та несприйняття будь-яких проявів корупції та хабарництва) та персоналу підприємства (забезпечення зайнятості, своєчасної виплати належної та

гідної заробітної плати, створення відповідних умов праці та відпочинку, залучення працівників як до розроблення інноваційних видів продукції, так і до участі в управлінні підприємством, утвердження духу соціального партнерства між працедавцем та найманими працівниками).

Схематично взаємозв'язки між основними елементами соціально-економічної взаємодії відображено у «вигляді трикутника соціальної відповідальності», вершинами якого слугують «підприємство», «зовнішнє середовище» та «навколишнє середовище» (рис. 1).

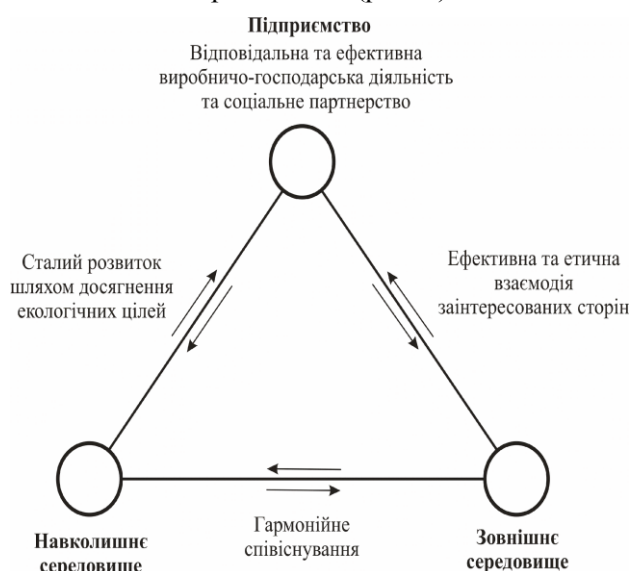


Рис. 1. Трикутник соціальної відповідальності підприємства (трикутник рівноваги інтересів)*

* Власна розробка авторів

При цьому основними завданнями підприємства слід вважати забезпечення ефективної та етичної взаємодії із зовнішнім середовищем та гармонійного співіснування із навколишнім середовищем при досягненні економічних цілей розвитку.

Попри численні практичні розробки стосовно СВ діяльності підприємств, наявна певна прогалина у побудові цільної теоретичної основи, яка спиралася б на систему засадничих умов щодо побудови і функціонування соціально відповідального підприємства.

Засадничі умови щодо СВ діяльності підприємств як стратегії розвитку бізнесу, нового підходу до управління були окреслені П. Друкером [14]:

- ефективність функціонування та реалізація основної мети (місії) є першочерговим соціальним обов'язком підприємства, усі інші соціальні ініціативи обмежені наявністю вільних ресурсів;
- сталий розвиток підприємства можливий у «здоровому» суспільстві, а «здоров'я» територіальної громади є запорукою успішного ведення бізнесу. Сприяючи оздоровленню

суспільства підприємство створює умови для бізнесової діяльності;

- система менеджменту підприємства є відповідальною за вплив операційної діяльності на навколишнє середовище незалежно від того, чи цей вплив був усвідомлений, чи ні. Підприємство зобов'язане повністю усунути чи мінімізувати негативні поточні та віддалені наслідки впливу її операційної діяльності;

завданням менеджменту підприємства є перетворення соціальних проблем, які виникають у суспільстві, на нові бізнес-можливості. Розв'язання соціальних проблем, скажімо бідності та неграмотності, є соціально інновацією, яка безпосередньо чи опосередковано сприятиме успішності бізнесу.

До числа основних концепцій щодо утвердження підприємства як соціально відповідального слід віднести такі [13; 15]:

1. Концепція обов'язкових зобов'язань – підприємство зобов'язане виконувати певні дії щодо його соціально-економічного розвитку, дотримуватися чинного законодавства, здійснювати бізнесову діяльність керуючись морально-етичними засадами, сприяти розвитку суспільства у цілому та регіональної громади і персоналу зокрема, звітуючи за результати діяльності з урахуванням сукупності розроблених економічних та соціальних індикаторів;

2. Концепція добровільності – підприємство ініціативно бере на себе додаткові зобов'язання щодо досягнення довгострокових цілей розвитку суспільства, регіональної громади, персоналу;

3. Концепція заінтересованих сторін (стейкхолдерів) – підприємство сповідує принцип розуміння відповідальності щодо заінтересованих сторін: персоналу, споживачів, акціонерів, постачальників, конкурентів, регіональної громади, держави, тобто щодо громадянського суспільства;

4. Концепція корпоративної підзвітності – підприємство створює систему прозорості звітності перед суспільством щодо нефінансової діяльності та інших стосунків із заінтересованими сторонами;

5. Концепція продуктивності – підприємство розглядає соціально відповідальну діяльність як важіль впливу на параметри сталого розвитку (інструмент подолання ризиків сталого розвитку).

Відзначені концепції покладено в основу відповідних теоретичних підходів, опрацьованих економічною наукою. На даний час основними теоретичними базами СВ діяльності підприємств вважають:

- теорію заінтересованих сторін – за якою збалансування цілей і задоволення вимог стейкхолдерів призводить до зростання

фінансової ефективності діяльності підприємства;

- теорію індикативності – за якою високий рівень КСВ є свідченням надійності підприємства як ділового партнера;

- теорію вільних ресурсів – за якою соціальна відповідальність обумовлюється наявністю вільних грошових коштів;

- теорію синергійного впливу – за якою між СВ діяльністю і фінансовими результатами існує кореляційний зв'язок [15, с. 18].

Відзначимо, що вимоги стейкхолдерів до підприємств, які здійснюють СВ діяльність, щонайменше охоплюють такі питання: розкриття мотивів діяльності, спрямованість діяльності, часова тяглість соціально відповідальної діяльності, дієвість заходів СВ діяльності, інформаційна відкритість і звітна прозорість у процесі здійснення СВ діяльності [12, с. 204–206].

Спираючись на ці засадничі положення та результати аналізу наукових публікацій з КСВ підприємств, сформулюємо ключові принципи щодо здійснення СВ діяльності [16]: принцип переконаності – підприємство усвідомлює бізнесову діяльність як елемент корпоративної соціальної відповідальності, як засіб постійного удосконалення бізнесу; принцип партнерства – підприємство розглядає кожну заінтересовану сторону від споживача до конкурента, від органів державного управління та місцевого самоврядування до громадських організацій як гідного поваги партнера; принцип обов'язковості – підприємство має обов'язок щодо соціального розвитку персоналу, регіональної громади та суспільства, раціонального використання ресурсів, мінімізації негативних наслідків операційної діяльності на стан екології; принцип добровільності – підприємство ініціативно бере на себе додаткові зобов'язання щодо соціально-економічного розвитку персоналу, регіональної громади та суспільства, відновлення навколишнього середовища, раціонального використання ресурсів, впровадження розширеної та прозорої системи соціальної звітності; принцип узгодженості – СВ діяльність підприємства спрямовується на узгодження інтересів зацікавлених сторін, зокрема задоволення потреб споживачів при дотриманні етичних і норм чинного законодавства; принцип дієвості – підприємство здійснює СВ діяльність як важливу передумову сталого розвитку, вагомий чинник підвищення конкурентоспроможності, дієвий важіль впливу на формування у суспільстві позитивного іміджу; принцип відповідності – обсяги та структура соціальних витрат підприємства залежать від сформованої системи корпоративних цінностей, ефективного

функціонування, фази життєвого циклу, рівня соціально-економічного розвитку підприємства, регіону та суспільства; принцип відкритості – підприємство прагне здійснювати комунікаційну політику чесно і добросовісно стосовно кожної заінтересованої сторони; принцип довіри – підприємство усвідомлює, що розвиток бізнесу залежить від взаємної довіри стейкхолдерів, яка базується на сприйнятті публічної інформації щодо його діяльності.

Наведені принципи цілком співзвучні з фундаментальними етичними принципами бізнесової діяльності – збереження людської гідності та спрямованості до загального блага [17].

Для забезпечення ефективної соціально-економічної взаємодії на підприємствах доцільно розширити сформовану вище сукупність принципів (переконаності, партнерських стосунків, обов'язковості, добровільності, узгодженості, дієвості, відповідності, відкритості, довіри) шляхом включення загальних принципів системного взаємозв'язку, економічної доцільності, соціальної необхідності, саморегульованості тощо [18].

Узагальнюючи проведені дослідження, відзначимо, що соціально відповідальні підприємства повинні створювати і розвивати виробництво товарів і надання послуг для

задоволення людських потреб, забезпечувати належні умови для гідної та продуктивної праці та використовувати ресурси з метою сталого розвитку.

Зважаючи на вищенаведене, концепцію корпоративної соціальної відповідальності доцільно розглядати як методологічну основу забезпечення соціально-економічної взаємодії на підприємствах, яка безпосередньо може здійснюватися за моделями соціальної взаємодії Н. Смельзера, Дж. Хоманса (модель раціональної взаємодії з урівноважуванням вигод і втрат кожної сторони) чи символічного інтеракціонізму Дж. Міда, Г. Блумера (модель соціальної взаємодії на основі встановлення індивідуальних оцінок вагомості для кожного об'єкта і суб'єкта взаємодії) [10, с. 48–49].

Соціально-економічна взаємодія є визначальним фактором довгострокового розвитку підприємств, у процесі якої узгоджуються інтереси заінтересованих сторін – створюються умови для збереження та відтворення навколишнього середовища, соціально-економічного розвитку підприємств, задоволення потреб споживачів і підвищення життєвого рівня населення.

Схематично процес соціально-економічної взаємодії підприємства із середовищем функціонування відображено на рис. 2.



Рис. 2. Схематичне відображення процесу соціально-економічної взаємодії на підприємствах*

* Власна розробка авторів

У процесі взаємодії кожна сторона прагне досягнути поставлену перед нею мету: навколишнє середовище – зберегти екосистему; внутрішнє середовище – забезпечити економічний розвиток підприємства з дотриманням положень щодо соціально відповідальної діяльності; зовнішнє середовище – урівноважити економічні та соціальні інтереси.

Підприємство як центральна ланка СЕВ покликане не лише створювати економічне підґрунтя інноваційних перетворень, але й діяти соціально відповідально у середовищі функціонування, що безпосередньо чи опосередковано позначається на результатах його виробничо-господарської діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На підставі проведеного аналізу наукових напрацювань нами розкрито сутність методологічного базису соціально-економічної взаємодії суб'єктів господарювання з навколишнім, внутрішнім і зовнішнім середовищем. СЕВ підприємств розуміють як процес взаємозв'язаних дій між заінтересованими сторонами, що спрямований на розв'язання протиріч, які виникають при цьому, та сприяє досягненню цілей кожної сторони (збереження і відтворення екосистеми, сталий розвиток підприємства, задоволення потреб споживачів, підвищення якості життя регіональної громади тощо).

Понятійний базис методології СЕВ утворюють такі категорії, як система, зв'язок, взаємодія, соціально-економічна взаємодія, корпоративна соціальна відповідальність. Аналіз та узагальнення досвіду СЕВ на підприємствах дає змогу зробити такі висновки: взаємодія підприємств із середовищем функціонування є вирішальним фактором впливу на його цілеспрямований розвиток; соціально-економічна взаємодія відбувається на засадах відповідальності та партнерських відносин із стейкхолдерами; концепція корпоративної

соціальної відповідальності становить методологічну основу СЕВ, а її здійснення спирається на ряд засадничих принципів — усвідомлення переконаності, партнерства, добровільного обов'язку, узгодженості інтересів, комунікаційної відкритості, етичної поведінки, економічної доцільності соціальних зобов'язань.

Забезпечення СЕВ призводить до виникнення взаємопов'язаних іміджевого і соціального результатів, які безпосередньо чи опосередковано впливають на економічні результати діяльності підприємств. Як підтверджують результати дослідження навіть за достатньо слабкої кореляції між соціальними та економічними результатами вплив СЕВ на соціально-економічний розвиток підприємств у довгостроковій (10–15 років) перспективі є достатньо відчутним.

Подальші дослідження повинні стосуватись проблеми оцінювання СЕВ з огляду на вагомість впливу соціальних факторів на економічні результати виробничо-господарської діяльності, несформованість обліково-звітної бази оцінювання СЕВ, інформаційну непрозорість підприємств та неоднозначність методичної основи розроблених інструментів оцінювання.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства» / В. Кифяк // Економічний аналіз : зб. наук. пр. / Тернопільський нац. екон. ун-т. – 2011. – Вип. 8, ч. 2. – С. 190–194.
2. Кицак Т. Г. Соціальна доктрина як передумова розбудови моделі реального соціально-економічного прогресу / Т. Г. Кицак, І. Ф. Коваленко // Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія та практика : колект. монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. О. Непочатенка. – Умань : Сочинський [вид.], 2014. – С. 113–118.
3. Башнянін Г. І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянін, Л. Я. Гончарук – Львів : Новий світ-2000, 2010. – 240 с.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. / гол. ред. Б. Д. Гаврилишин. – К. : Академія, 2000. – Т. 1 : А (абандон) – К (концентрація виробництва) / відп. ред. С. В. Мочерний. – 2000 – С. 182.
5. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / С. В. Мочерний [та ін.] ; ред. С. В. Мочерний. – Львів : Світ, 2005. – Т. 2 : О – Я. – Львів : 2006. – 563 с.
6. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Р. С. Дяків [та ін.] ; ред. Р. С. Дяків. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. – 704 с.
7. Сибирская Е. М. Методика оценки управления предприятиями на основе системы индикаторов [Електронний ресурс] // Вестник Томского государственного университета. Экономика – 2011. – №3 (15). – С. 61–74. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-upravleniya-predpriyatiyami-na-osnove-sistemy-indikatorov>.
8. Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. ; голов. ред. Д. В. Пірс. – 4 вид. – К. : АртЕк, 2000. – 640 с.
9. Телетов О. С. Взаємодія промислових підприємств та органів місцевого самоврядування в контексті управління соціальною інфраструктурою / О. С. Телетов, Н. Є. Летуновська // Маркетингові інновації в економіці і бізнесі : [колект. монографія / за заг. ред. С. В. Ковальчук]. – Хмельницький : Поліграфіст-2, 2013. – С. 299–309.
10. Туленков М. В. Теоретико-методологічні основи організаційної взаємодії в соціальному управлінні : монографія. – К. : Каравела, 2012. – 512 с.
11. International Standard ISO 26000 – Guidance on social responsibility. – 2010 – 106 pp.
12. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі ; пер. з англ. – К. : Стандарт, 2005. – 302 с.
13. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf.
14. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер – М. : Вильямс, 2004. – 272 с.
15. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика : підручник / М. А. Саприкіна [та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. С. Редькіна – К. : Фарбований лист, 2011. – 480 с.

16. Кицак Т. Г. Проблеми формування європейської соціальної моделі в Україні: стан та особливості розвитку / Т. Г. Кицак, І. Ф. Коваленко // Стан та перспективи розвитку фінансової системи України : [колект. монографія / під ред. д-ра екон. наук, проф. О. О. Непочатенка]. – Умань : Сочінський [вид.], 2012. – 324 с.

17. Моральність капіталізму. Те, що ви не почуєте від викладачів / за ред. Том Дж. Палмера ; пер. з англ. – К. : Основи, 2014. – 128 с.

18. Шемаєва Л. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища [Електронний ресурс] // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2008. – Вип. 33-2. – С. 50–55 – Режим доступу: http://library.donntu.org/fem/vip33-2/33-2_08.pdf.

REFERENCES

1. Kyfyak, V. (2011). Teoretychni osnovy vyznachennya katehoriyi «rozvytok pidpryyemstva» [Theoretical basis of the definition of «enterprise development»]. Proceedings from MIIM '11: Tretia mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia – The Third International Scientific and Practical Conference. (pp. 190–194). Ternopil': Tenopil's'kyj natsional'nyj ekonomichnyj universytet [in Ukrainian].

2. Kytsak, T. H., Kovalenko, I. F. (2014). Sotsial'na doktryna yak peredumova rozbudovy modeli real'noho sotsial'no-ekonomichnoho prohresu [Social doctrine as a prerequisite for building a model of real socio-economic progress]. Stan ta perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii – State and prospects of Ukraine's economy in the context of globalization (pp. 113-118). Uman: Sochins'kyj [in Ukrainian].

3. Bashnyanin, H. I., & Honcharuk, L. Ya. (2010). Efektyvnist' sotsializatsiyi ekonomichnykh system: metodolohichni problemy metrolohichnoho analizu [Efficiency of socialization of economic systems: methodological problems metrological analysis]. Lviv: Novyj svit-2000 [in Ukrainian].

4. Havrylyshyn, B. D. (Ed.). (2000). Ekonomichna entsyklopediya [Economic encyclopedia]. (Vols. 1-3). Kyiv: Akademiia [in Ukrainian].

5. Mochernyy, S. V. (Ed.). (2006). Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk [Economic encyclopedic dictionary]. (Vols. 2). Lviv: Svit [in Ukrainian].

6. Dyakiv, R. S. (Ed.). (2000). Entsyklopediya biznesmena, ekonomista, menedzhera [Encyclopedia of businessman, economist, manager]. Kyiv : Mizhnarodna ekonomichna fundatsiia [in Ukrainian].

7. Sybyrskaya, E. M. (2011). Metodyka otsenky upravlenyya predpryyatyamy na osnove systemy undykatorov [Methods of assessing the management of the enterprises on the basis of a system of indicators]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta - Bulletin of Tomsk State University. Economy, 3 (15), 61–74. Retrieved from <http://cyberleninka.ru/article/n/metodika-otsenki-upravleniya-predpriyatiyami-na-osnove-sistemy-indikatorov>.

8. Pirs, D. (Ed.). (2000). Slovnyk suchasnoyi ekonomiky Makmillana [Macmillan Dictionary of Modern Economics]. Kyiv: ArtEk [in Ukrainian].

9. Tyelyetov, O. S., & Letunovs'ka, N. Ye. (2013). Vzayemodiya promyslovykh pidpryyemstv ta orhaniv mistsevoho samovryaduvannya v konteksti upravlinnya sotsial'noyu infrastrukturoyu [Interaction between industry enterprises and local authorities in the context of social infrastructure management]. Marketynhovi innovatsii v ekonomitsi i biznesi – Marketing innovations in the economy and business (pp. 299-309). Khmel'nyts'kyj: Polihrafist-2 [in Ukrainian].

10. Tulenkov, M. V. (2012). Teoretyko-metodolohichni osnovy orhanizatsiynoi vzayemodiyi v sotsial'nomu upravlinni [Theoretical and methodological foundations of organizational interaction in social management]. Kyiv: Karavela [in Ukrainian].

11. International Standard ISO 26000. (2010). Guidance on social responsibility, 106 pp.

12. Kotler, F., & Li, N. (2005). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist'. Yak zrobyty yakomoha bil'she dobra dlya vashoyi kompaniyi ta suspil'stva [Corporate social responsibility. How to do as much good as possible for your company and society]. Kyiv: Standart [in Ukrainian].

13. Sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu: rozuminnia ta vprovadzhennia [Corporate social responsibility: understanding and implementation]. (n.d.). www.un.org.ua. Retrieved from http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf [in Ukrainian].

14. Druker, Pyter F. (2004). Zadachy menedzhmenta v XXI veke [Tasks of management in the XXI century]. Moskva: Vil'jams [in Russian].

15. Red'kin, O. S. (Ed.). (2011). Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist': modeli ta upravlins'ka praktyka [Corporate social responsibility: models and management practices]. Kyiv: Farbovanyj lys [in Ukrainian].

16. Kytsak, T. H., Kovalenko, I. F. (2012). Problemy formuvannya yevropeys'koyi sotsial'noyi modeli v Ukraini: stan ta osoblyvosti rozvytku [Problems of formation of the European social model in Ukraine: state and development features]. Stan ta perspektyvy rozvytku finansovoi systemy Ukrainy – Status and prospects of Ukraine's financial system (pp. 324). Uman: Sochins'kyj [in Ukrainian].

17. Palmer, Tom Dzh. (Ed.). (2014). Moral'nist' kapitalizmu. Te, shcho vy ne pochuyete vid vykladachiv [Morality of capitalism. What you won't hear from teachers]. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].

18. Shemayeva, L. H. (2008). Upravlinnya stratehichnoyu vzayemodiyeyu pidpryyemstva iz sub'yektamy zovnishn'oho seredovyshcha [The management of strategic enterprise interaction with the subjects of the environment]. Naukovi pratsi Donets'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu – Scientific papers of Donetsk National Technical University, issue 33-2, (pp. 50-55). Retrieved from http://library.donntu.org/fem/vip33-2/33-2_08.pdf [in Ukrainian].

Чорна М.В., Кушнір Т.Б., Волосов А.М.

СВІТОВИЙ РІТЕЙЛ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТНІ ПОЗИЦІЇ

У статті пропонуються результати дослідження тенденцій розвитку закордонної торгівлі останнього десятиріччя. Виявлено характерні риси трансформаційних процесів в роздрібній торгівлі, які висвітлюють еволюцію торгових форматів традиційної торгівлі в електронну. Досліджено динаміку показників конкурентоспроможності світових лідерів роздрібної торгівлі: роздрібногo товарообороту (у т.ч. від закордонних операцій), чистої рентабельності, рентабельності активів.

Ключові слова: торговельні мережі, роздрібний товарооборот, рентабельність, конкурентоспроможність, формат, традиційна торгівля, e-commerce.

Постановка проблеми. Загально визнаною тенденцією розвитку сучасного світу є глобалізаційні процеси, які поширились на всі сфери суспільства. Не є винятком в цьому сенсі й економічні відносини в торговельній галузі. Найхарактернішою рисою сучасної торгівлі є глобалізація ритейлу, яка безпосередньо впливає на стан і перспективи конкурентоспроможності національного торговельного підприємництва в будь-якій країні світу. Роль і місце торгівлі в економіці визначається багатьма чинниками: досить високою часткою у створенні валової доданої вартості, інвестиційною привабливістю галузі, наданням робочих місць економічно активному населенню, впливом на рівень та якість життя людини, розвиток виробництва й інші сектори економіки. Будучи невід'ємною складовою ринкової економіки, роздрібна торгівля і сама зазнає позитивних і негативних впливів глобалізації, шукає дієві інструменти забезпечення власної постійної конкурентоспроможності. Досвід провідних світових ритейлерів не тільки доводить успішність їх стратегій, але й може бути корисним для вітчизняної роздрібногo торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання торговельної галузі широко висвітлювались в працях таких науковців: В.В. Апопія, П.Ю. Балабана, О.І. Бланка,

Б. Бермана, Б. Вейтця, Н.О. Голошубової, М. Леві, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі та інш. Їхні наукові праці містять певні відомості про стан торгівлі, які часто мають фрагментарний, вузький характер і не надають комплексного уявлення про його складові. Різноманітність здобутків науковців не усуває вимог своєчасного вивчення й тиражування сучасного (позитивного й негативного) досвіду закордонної торгівлі.

Формулювання цілей статті. Вітчизняна роздрібна торгівля істотно програє за рівнем конкурентоспроможності іноземним конкурентам оскільки не має відповідного досвіду та стратегій, які б систематично та комплексно сприяли досягненню нею стійких конкурентних позицій як в Україні, так і за її межами. Зважаючи на сказане, метою статті є дослідження основних сучасних тенденцій розвитку та досягнення конкурентних позицій провідними світовими ритейлерами.

Опис основного матеріалу дослідження. Початок ХХІ сторіччя став епоєю глобальної експансії найпотужніших світових торговельних корпорацій, що конкурують як між собою, так і з менш потужними національними операторами у всіх сферах торгівлі [21 с. 304]. Дослідження глобальних тенденцій розвитку торгівлі, демонструють сталу динаміку процесів концентрації в галузі [1-10]. Так, незважаючи на фінансову кризу останніх років, 250 провідних торговельних компаній світу у 2014 р. генерували 4,48 трлн \$ роздрібногo товарообороту [10]. На перші 10 ритейлерів в загальному обсязі продажів у 2003-2014 рр. припадало близько 30% (рис. 1).

Зменшення даного показника в межах 2009-2014 рр. пояснюється кризовими явищами в глобальній економіці, прагненням неторгових корпорацій власноруч реалізовувати свої товари (Apple Inc., The Gap Inc. й інших) та активним входженням до TOP250 представників інтернет-торгівлі (Amazon.com, Inc., JD.com, Inc. та інш.). У 2010-2014 рр. (табл. 1) динаміка роздрібногo товарообороту TOP10 світових ритейлерів мала здебільшого позитивну спрямованість.

© **Чорна Марина Віталіївна**, д.е.н, професор, завідувач кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків, Україна, тел.: +38066146 3292, e-mail: m.chorna@hduht.edu.ua

Кушнір Таміла Борисівна, к.е.н., професор, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків, тел.: +380679793912, e-mail: t.kushnir@hduht.edu.ua

Волосов Анатолій Михайлович, ст. викладач, кафедра економіки підприємств харчування та торгівлі, Харківський державний університет харчування та торгівлі, м. Харків, тел.: +3806715803 38, e-mail: a.volosov@hduht.edu.ua

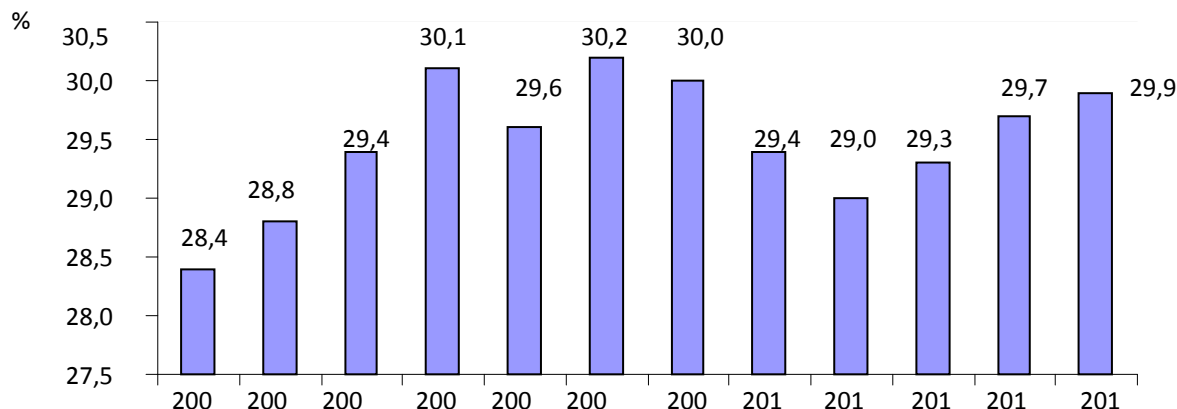


Рис. 1. Динаміка частки TOP 10 світових ритейлерів в роздрібному товарообороті TOP250, % [1-10]

Наведені результати свідчать, що: до світового рейтингу TOP10 входять 5 торговельних компаній США, 3 – ФРН, та по одній з Франції та Великої Британії; у беззаперечного лідера з початку 2000-років – Wal-Mart Stores Inc. – обсяг роздрібного товарообороту був значно більшим, ніж у інших конкурентів TOP10, наприклад, Costco Wholesale

Corporation (3,31 рази), Target Corporation (6,69 рази); найвищі темпи приросту роздрібного товарообороту були досягнуті Costco Wholesale Corporation та The Kroger Co; Carrefour S.A. щорічно скорочувала обсяги продажів; до TOP10 не входять лідери світової e-commerce – Amazon.com, Inc. та JD.com, Inc. (відповідно 12 та 58 місця в TOP250 2014 р.).

Таблиця 1

Динаміка роздрібного товарообороту 10 провідних світових ритейлерів*

№ з/п	Компанія	Країна	2010	2011	2012	2013	2014		
			млрд дол.	млрд дол.	млрд дол.	млрд дол.	млрд дол.	у % до 2013	у % до 2010
1	Wal-Mart Stores Inc.	U.S	418,952	446,950	469,162	476,294	485,651	101,9	115,9
2	Costco Wholesale Corporation	U.S	76,255	88,915	99,137	105,156	112,640	107,1	147,7
3	The Kroger Co	U.S	82,189	90,374	96,751	98,375	108,465	110,3	131,9
4	Schwarz Unternehmens Treuhand KG	Germany	79,119	87,841	87,236	98,662	102,694	104,1	129,8
5	Tesco PLC	U.K.	92,171	101,574	101,269	98,631	99,713	101,1	108,2
6	Carrefour S.A.	France	119,642	113,197	98,757	98,688	98,497	99,8	82,3
7	Aldi Einkauf GmbH&Co	Germany	67,112	73,375	73,035	81,090	86,470	106,6	129,8
8	Metro AG	Germany	88,931	92,905	85,832	86,393	85,570	99,0	96,2
9	The Home Depot Inc.	U.S	67,997	70,395	74,754	78,812	83,176	105,5	122,3
10	Target Corporation	U.S	65,789	68,466	71,960	72,596	72,618	100,03	110,4
TOP10			1158,154	1233,992	1257,892	1294,698	1335,493	103,2	115,3

* Розроблено авторами за [6-10]

Відбувались зміни й інших показників, що характеризують рівень конкурентоспроможності компаній TOP250 (табл. 2).

Так, зниження темпів зростання роздрібного товарообороту у компаній TOP250 є меншим (-1,2%), ніж у компаній TOP10 – (-3,0%). Проте навіть за таких тенденцій середній обсяг роздрібного товарообороту TOP250 17,9 млрд. \$ у 2014 р. є меншим у 4,06 рази ніж у Target.

У 2014 р. 66,0% компаній з TOP250

здійснювали свою діяльність на зовнішніх ринках. Перевага у закордонній присутності компаній першої десятки досягала за рахунок значного закордонного представництва: Carrefour – 34, Metro – 32, Wal-Mart – 28, Schwarz – 26 країн. Американська The Kroger Co є єдиною з ТОП10, яка працює виключно на національному ринку.

Для розширення географії своєї присутності і захоплення нових ринків збуту найбільші світові

рітейлери використовують стратегії поглинання, злиття, органічного зростання, технології франчайзингу, створення спільних підприємств, ліцензування й експорту торгових брендів. Вибір способу виходу на закордонні ринки залежить від: величини витрат на проникнення, можливостей встановлення контролю за рухом товарів на нових ринках, унікальності форматів, рівня насиченості торговельною інфраструктурою, наявності й сили політичних та економічних ризиків.

Таблиця 2
Динаміка показників конкурентоспроможності світових рітейлерів*

		2010	2011	2012	2013	2014
Приріст роздрібногo товарообороту, %	TOP10	5,3	5,1	4,9	4,1	4,3
	TOP250	5,0	4,4	4,2	2,0	3,2
Кількість країн, в яких присутня компанія	TOP10	15,9	16,7	16,3	16,5	16,7
	TOP250	8,2	9,0	10,0	10,2	10,4
Частка роздрібногo товарообороту від закордонних операцій в товарообороті, %	TOP10	32,1	32,9	32,3	32,5	31,5
	TOP250	23,4	23,8	24,3	24,2	23,4
Чиста рентабельність, %	TOP10	3,8	3,8	3,1	3,4	2,8
	TOP250	3,0	2,9	2,8	2,8	1,9
Рентабельність активів, %	TOP10	6,4	6,2	5,8	6,0	4,3
	TOP250	5,8	9,2	5,0	5,3	4,3

* Розроблено авторами за [9,10]

Присутність на всіх континентах, вихід на нові ринки та значна кількість торговельних об'єктів дозволяє рітейлерам з TOP10 отримувати досить значну частку роздрібногo товарообороту саме від закордонних торговельних операцій. Так, питома вага роздрібногo товарообороту від їх діяльності за кордоном у 2014 р. була на 8,1% більшою, ніж загалом для компаній TOP250. Найбільша його частка від закордонних операцій серед TOP10 припадала на: Metro (60,0-59,3%), Aldi (56,9-57,1%), Schwarz (55,6-59,2%), Carrefour (56,9-52,7%). В той же час: у Wal-Mart цей показник був фактично вдвічі меншим (29,0-28,3%), ніж у названих компаній, а у Home Depot щорічно зменшувався (з 11,7 до 10,2%), як і у Carrefour.

Однією з ознак конкурентоспроможності торговельного підприємництва, як і всіх інших, є досягнення/підтримання певного рівня рентабельності.

Експерти відзначають, що разом з уповільненням темпів зростання роздрібногo товарообороту, прибутковість TOP250 у 2014 р. знизилась [10]. Дані про чисті прибутки/збитки у 2014 р. оприлюднили 198 (79,5%) з 250 компаній. З даного переліку 178 (89,9%) операторів у 2014 р. були прибутковими, проти 179 (91,8%) у 2013 р. Результатом таких змін стало зниження у TOP250 рівнів рентабельності за чистим прибутком (з 3,4 до 2,8%) та

рентабельності активів (з 5,3 до 4,3%).

За показником чистої рентабельності TOP250 у 2010-2014 рр. випереджав представників TOP10 в межах 1,0% (найменше – 0,3% у 2012 р., найбільше – 0,9% у 2011 та 2014 рр.). У компаній з TOP10 спостерігається загальна тенденція зниження цього показника, хоча в даній групі є компанії, чиста рентабельність яких перевищує середню за групою. Так, у 2010 р. ними були: Home Depot – 4,9%, Tesco – 4,4%, Wal-Mart – 3,7%. В 2011 р. найвищі значення притаманні для: Home Depot – 5,5%, Wal-Mart – 4,0%. У 2012 р. рівень чистої рентабельності вищий за середній по групі мали лише Home Depot – 6,1% та Wal-Mart – 3,8%. Аналогічною була ситуація й у 2013-2014 рр.: Home Depot – 6,8% та 3,5%, Wal-Mart – 3,5% та 3,5% відповідно. Стабільно низьким даний показник в переважній більшості років досліджуваногo періоду був у Carrefour (0,5-1,8%) та Metro (0,2-1,4%).

Деяко інша тенденція спостерігається по динаміці показника рентабельності активів. У трьох роках з чотирьох досліджуваних (виняток 2011 р. – відставання становило 3,0%) рітейлери з TOP10 досягали результатів вищих, ніж TOP250. Щорічна перевага у 2010 р. та 2012-2013 рр. становила 0,6-0,8%. У 2014 р. для обох груп цей показник знизився до 4,3%. Показник рентабельності активів першої десятки рейтингу також істотно варіюється як з року в рік, так і за компаніями. Завжди високим він був у: Home Depot (8,3-15,9%), Wal-Mart (8,4-9,4%) та Costco (5,6-6,8%). На протилежному боці знаходяться Carrefour (0,8% у 2011 р.) й Metro (0,3% у 2012 р. та 0,6% у 2014 р.). Британська Tesco у 2014 р., вперше за досліджуваний період мала від'ємні значення показників – чистої рентабельності - 9,3%, рентабельності активів -13,0%, що безумовно, негативно відбилось на загальних показниках усієї TOP10. Тенденції були б іншими, якби Schwarz та Aldi оприлюднювали показники рентабельності.

Розглянуті тенденції дозволили здійснити моніторинг рейтингу конкурентних позицій провідних світових рітейлерів у 2000-2014 рр. (табл. 3.).

Моніторинг конкурентних позицій провідних рітейлерів показав, що: з 2000 р. беззаперечним лідером є американська мережа Wal-Mart Stores Inc.; істотні проблеми існують в діяльності Carrefour, яка впродовж 12 років посідала друге місце, поступившись ним у 2012 р.; найбільш упевнене просування до вершин рейтингу продемонструвала німецька мережа дискаунтерів Schwarz, яка у 2000-2004 рр. не тільки не входила до TOP10, а й взагалі була у 2-3-ій десятці TOP250; компанія Target, яка за винятком 2001-2007 рр. (6-8 місця), балансувала між 10 та 11 позиціями щорічного рейтингу.

Таблиця 3

Зміна конкурентних позицій в межах рейтингу провідних світових ритейлерів за 2000-2014 рр.*

№ з/п	Компанія	Країна	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Wal-Mart	U.S.	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	Costco	U.S.	14	12	9	9	7	8	8	9	8	7	7	6	3	2	2
3	Carrefour	France	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	6
4	Schwarz	Germany	29	27	24	16	11	10	10	7	5	5	6	7	6	4	4
5	Tesco	U.K.	13	13	8	6	5	5	4	3	4	4	3	3	2	5	5
6	Kroger	U.S.	3	5	4	5	6	6	6	6	6	6	5	5	5	6	3
7	Metro	Germany	5	6	5	4	4	4	5	4	3	3	4	4	7	7	8
8	Aldi	Germany	-	15	12	-	10	11	11	10	9	8	10	8	9	8	7
9	Home Depot	U.S.	4	4	3	3	3	3	3	5	7	9	8	10	8	9	9
10	Target	U.S.	10	7	6	7	8	7	7	8	10	10	11	11	10	10	11

* Розроблено авторами за [1-10]

Еволюція закордонного ритейлу у ХХ столітті сприяла появі спочатку нових, а з часом «усталених» форматів організації торгівлі, які

довели свою ефективність і конкурентоздатність (табл. 4).

Таблиця 4

Типові формати TOP250 провідних світових ритейлерів*

Домінуючі формати	2010		2011		2012		2013		2014	
	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %	кількість	питома вага, %
Гіпермаркети	27	10,8	30	12,0	27	10,8	27	10,8	28	11,2
Cash & carry	5	2,0	4	1,6	4	1,6	4	1,6	4	1,6
Супермаркети	64	25,6	59	23,6	63	25,2	63	25,2	62	24,8
Дискаунтери	13	5,2	14	5,6	13	5,2	15	6,0	15	6,0
Універмаги знижок	3	1,2	4	1,6	4	1,6	3	1,2	4	1,6
Аптеки та фармацевтичні	15	6,0	14	5,6	14	5,6	14	5,6	10	4,0
Універсальні магазини	25	10,0	25	10,0	29	11,6	25	10,0	25	10,0
Магазини біля дому	14	5,6	15	6,0	17	6,8	10	4,0	9	2,6
Магазини товарів для оселі	15	6,0	15	6,0	15	6,0	12	4,8	12	4,8
Спеціалізовані магазини електроніки	15	6,0	15	6,0	14	5,6	15	6,0	14	5,6
Спеціалізовані магазини одягу/взуття	16	6,4	19	7,6	18	7,2	24	9,6	25	10,0
Інші спеціалізовані магазини	34	13,6	32	12,8	27	10,8	34	13,6	36	14,4
Позамагазинна торгівля	4	1,6	4	1,6	5	2,0	4	1,6	6	2,4
TOP250	250	100,0	250	100,0	250	100,0	250	100,0	250	100,0

* Розроблено авторами за [6-10]

Найбільш поширеним є формат «супермаркету», який використовувався 62-64 (24,8-26,2%) світовими ритейлерами. Деякі меншого поширення набули «гіпермаркети / суперцентри / суперстори», що розвивались 27-30 (10,8-12,0%) компаніями. У 2010-2014 рр. спостерігалось зменшення операторів, що володіли такими форматами, як: «магазин біля дому» на 4,2%, «магазин товарів для оселі» на 1,2%; «спеціалізовані магазини з продажу електроніки» на 0,4%; «аптека» на 2,0%; «cash & carry», «оптовий клуб» на 0,4%. Практично незмінною залишилась кількість і питома вага провідних ритейлерів, які функціонували переважно в форматах «універмаг знижок». За

досліджуваний період подальшого розвитку набули: «дискаунтери» (темп приросту 15,4%), «спеціалізовані магазини з продажу одягу/взуття» (56,3%), «інші спеціалізовані магазини» (58,8%); «позамагазинна торгівля - non-store» (50,0%).

Слід відзначити, що рейтинг TOP250 у 2014 р. включив до формату «позамагазинна торгівля - non-store» 6 компаній: 3 американські, 2 китайські та німецьку, п'ять з яких здійснюють електронну торгівлю, а німецька - торгівлю за каталогами.

Електронна торгівля також є вагомим складовою сучасної економіки, в якій для забезпечення приросту суспільного продукту і

підвищення продуктивності використовуються інформаційні та комп'ютерні технології.

Найпоширеніші форми Інтернет-торгівлі: торговельні майданчики - великі сайти або системи сайтів, об'єднуючі на своїй базі безліч незалежних продавців (Amazon.com); інтернет-аукціони (на відміну від звичайних є дистанційними, а ставки роблять через сайт або комп'ютерну програму); спеціалізовані інтернет-магазини – сайти з обмеженим асортиментом товарів [11].

Принципи роботи інтернет-магазину складаються з трьох етапів: оформлення замовлення – оплата замовлення – доставка замовлення. Основними способами оплати покупок в інтернет-магазині є: банківська карта, банківський переказ, готівковий розрахунок, електронні гроші, термінали моментальної оплати, SMS-платежі, накладений платіж, електронні каси. Сформувався два типи інтернет-магазинів: перший здійснює свою діяльність тільки через Інтернет (не має фізичної адреси), а другий займається продажем як в оффлайн магазинах, так і в онлайн.

Коли в липні 1995 р. інтернет-магазин Amazon.com продав першу книгу он-лайн, «... ніхто не міг уявити, наскільки розвинеться інтернет-торгівля у всіх секторах ритейлу. Фактично розвиток нового каналу продажів мав приголомшливий вплив, відкриваючи нові можливості для бізнесу таким відомим ритейлерам як Tesco.com. Також ця подія призвела до зміни купівельної поведінки і знищила такі сектори, як книжковий і музичний роздріб» [13].

З тих пір пройшло 20 років і у 17-му щорічному звіті вперше було наведено перелік, аналіз функціонування та перспективи розвитку 50 найбільших операторів роздрібною онлайн-торгівлі [9].

E-commerce приваблює покупців швидкістю і більш низькою вартістю доставки, наявністю мобільних веб-сайтів і додатків, і навіть фізичних кнопок, які користувачі можуть встановити в своїх будинках, щоб змінити порядок замовлення товарів повсякденного попиту за допомогою всього одного натискання [12].

Незважаючи на більш доступні ціни та безліч способів отримання товарів споживачами, частка обсягу роздрібною онлайн-торгівлі в цілому по Європі залишається низькою. У 2014 р. вона склала всього близько 5,7%, але, за прогнозами експертів [14], у майбутньому вона буде доходити до 25-40%. У той же час в Китаї та Індії очікується бум, що створить великі можливості для ритейлерів, які сьогодні мають перевагу у вигляді розвинутої інфраструктури та брендів, які цікаві споживачам на ринках, що

розвиваються [14].

Світовий рейтинг покупок 2014 р. був таким: електронні книги, музика і диски (53%), побутова техніка (46%), спортивні товари й одяг (40-42%), взуття та одяг (37-39%), товари для дому (38%) [16].

За оцінками eMarketer, всесвітній ринок онлайн-торгівлі в 2014 р. становив \$ 1,3 трильйона, що на 22,2% більше попереднього року і дорівнював 5,9% всього роздрібною товарообороту. Найбільше покупок в інтернеті здійснювали в 2014 р. в: Китаї (\$ 426 млрд), США (\$ 306 млрд), Великобританії (\$ 82 млрд), Японії (\$ 71 млрд), Німеччині (\$ 63 млрд), Франції, (\$ 38 млрд), Південній Кореї (\$ 33 млрд), Канаді (\$ 25 млрд), Росії (\$ 17 млрд), Бразилії (\$ 16 млрд) [15].

За питомою вагою даного виду торгівлі в сукупному товарообороті географія онлайн-торгівлі має наступний вид. У Великобританії онлайн-торгівля має найбільшу частку в сукупному показнику торгівлі - 13%. Далі розташувалися: Китай (10,1%), Фінляндія (9,8%). Норвегія (9,7%), Південна Корея (9%), Данія (8,6%), Німеччина (7,3%), США (6,5%), Японія (4,9%), Франція (4,6%) [15].

Основними сучасними регіональними/ національними рисами e-commerce в світі є: прагнення британських і покупців інших розвинених ринків забирати товари в спеціальних центрах видачі, а найважливішим компонентом стратегії e-commerce є модель «click and collect» (онлайн-замовлення з самовивозом); стрімке зростання рівня автоматизації онлайн-торгівлі в Австралії, поширення спеціалізованих логістичних об'єктів та видачі товарів через бокси; в американській онлайн-торгівлі близько 30% попиту припадає на оптові складські формати (різні за розміром розподільні центри-склади забезпечують клієнтам всієї країни доставку товарів вже в день оформлення замовлення); в Індії частка онлайн-торгівлі становить менше 1% всього ринку ритейлу, її складські комплекси орієнтовані на обслуговування тільки великих міст, а складна податкова система зумовила децентралізацію складських мереж, більшість з яких є дрібними, розкиданими по різних районах країни [16].

Незважаючи на досить бурхливий розвиток, проблеми є й у глобального ринку електронної торгівлі. З одного боку, покупець прийняв новий вид продажів. З іншого - бізнес більшості інтернет-магазинів тримається не на операційному прибутку, а на постійному припливі інвестицій. Покупки в онлайн, які ще кілька років тому були відчутно вигіднішими, ніж у традиційному магазині, тепер зрівнялися за цінами. Більше того, у ряді випадків купити в інтернет стало дорожче [17]. Так, Amazon.com

декларує свої низькі ціни, проте в реальності у нього ціни не є найнижчими на ринку. Компанія дуже грамотно використовує своє програмне забезпечення для нарощення продажів. По-перше, в Amazon постійно відстежують ціни на сайтах своїх конкурентів і, відповідно до отриманої інформації, автоматично коректують власний прайс-лист. По-друге, різним категоріям покупців показують різні ціни. Для нових відвідувачів встановлюють максимально низькі ціни, перетворюючи їх на постійних клієнтів. У той же час для постійних покупців ціни можуть бути вищими, ніж в середньому на ринку. По-третє, ритейлер виявляє найпопулярніші товари і встановлює на них ціни нижчі, ніж у конкурентів, тим самим створюючи видимість низьких цін і стимулюючи збільшення обороту магазину [18]. Моніторинг цін конкурентів здійснює не тільки Amazon, а й інші онлайн продавці. Так, наприклад, російський онлайн-мегамаркет Ozon.ru щоденно порівнює ціни 120 тис. товарів своїх конкурентів [19].

Слід зазначити, що вартість реклами в мережі продовжує зростати на тлі мало не нульової клієнтської лояльності, з чим не стикався ще жоден з існуючих раніше видів торгівлі. Беззаперечним є і сильний вплив на світові ринки «китайського фактору». Якщо зовсім недавно китайські інтернет-магазини могли залучити покупця тільки ціною, то сьогодні - ще й різноманітністю асортименту і зручностями доставки.

Конкурентні переваги e-commerce досягались завдяки використанню наступних засобів: створення мобільних сайтів для здійснення покупки/замовлення послуги через мобільний

телефон; реалізація функції швидкого і надійного мобільного платежу; активний розвиток мультиканального маркетингу; активний розвиток маркетингових процесів; автоматизація маркетингових процесів; популяризація текстової реклами; розвиток персоналізації як головного виду комунікацій із споживачем; спрощення інтерфейсу інтернет-сайтів; кастомізація інтерфейсу (персоналізація сторінки сайту під конкретного споживача за допомогою технологій Big Data); створення й розвиток логістичної системи, шоу-румів; створення й розвиток відеооглядів товарів на сайтах інтернет-магазинів.

E-commerce, безсумнівно, значно вплинула на стан і розвиток світового ритейлу вже своїм існуванням. Перехоплення покупців у представників традиційних форматів змусило нервувати та замислюватися про своє майбутнє і девелоперів (власників торговельних/торговельно-розважальних центрів), і провідних світових ритейлерів, і безпосередніх виробників товарів та послуг. Реагуванням двох останніх став розвиток власної онлайн-торгівлі. Зараз практично всі світові ритейл-бренди одягу мають власні онлайн-магазини, хоча не у всіх країнах присутні їхні реальні магазини. Серед лідерів за кількістю наявних онлайн-магазинів: NEXT (близько 60 онлайн-магазинів по всьому світу), MANGO (понад 40), Adidas та Tommy Hilfinger (понад 20) і багато інших [20].

З огляду на вищесказане доречним є розгляд присутності світових ритейлерів TOP10 в рейтингу TOP50 e-retailers 2013-2014 рр. (табл. 5) [9; 10].

Таблиця 5

Світові ритейлери TOP10 в рейтингах TOP50 e-retailers 2013-2014 р.*

Місце в TOP50 e-retailers		Місце в TOP250		Компанія	Країна	Обсяг продажів, млрд. \$		Частка e-commerce в роздрібному товарообороті, %		Темп зростання e-commerce, %	Щорічні темпи зростання у 2011/2014 рр., %
2013	2014	2013	2014			2013	2014	2013	2014		
1	1	15	12	Amazon.com Inc.	U.S.	60,903	70,080	100,0	100,0	15,1	18,6
2	3	92	58	JD.com, Inc.	China	10,827	17,672	100,0	100,0	62,0	73,2
3	4	1	1	Wal-Mart	U.S.	10,000	12,200	2,1	2,5	22,0	24,0
6	6	5	5	Tesco	U.K.	5,250	6,504	5,3	6,5	20,0	14,0
11	16	2	2	Costco	U.S.	3,086	3,765	2,9	4,5	36,9	42,9
15	11	9	9	Home Depot	U.S.	2,750	3,000	3,5	2,7	18,0	15,9
28	33	10	11	Target	U.S.	1,700	1,815	2,3	2,4	20,2	56,9
30	31	7	8	Metro	Germany	1,658	2,036	1,9	2,5	30,0	19,3
38	36	3	6	Carrefour	France	1,396	1,728	1,4	1,8	23,8	н/д

* Розроблено авторами за [9-10]

Лідер TOP50 e-retailers останніх років у 2014 р. за загальним обсягом продажів – Amazon.com Inc. (відрив від найближчих

переслідувачів: Apple Inc. 3,4 рази, JD.com, Inc. – 3,97 рази) є лише 12-м серед TOP250. А за темпами зростання онлайн-торгівлі у 2014 р.

дана компанія стала лише 29-ою в даному рейтингу.

Світові оператори традиційної торгівлі хоча й істотно поступаються провідним гравцям e-commerce за її часткою в роздрібному товарообороті, проте намагаються збільшувати свою присутність в інтернеті. Так, до TOP50 e-retailers у 2013-2014 рр. увійшли 7 глобальних торгових компаній. Всі компанії, за винятком Home Depot, показали темпи приросту e-commerce, які були вищими ніж у 2013 р. на 20,0% і більше. Аналогічна тенденція спостерігається і за часткою e-commerce в роздрібному товарообороті, яка збільшилась у 2014 р. з 0,1% (Target) до 1,6% (Costco).

Їхні перспективи досягти більш значних успіхів не є примарними, адже згадані компанії у 2011-2014 рр. демонстрували досить значні середні щорічні темпи зростання онлайн-торгівлі – від 14,0% (Tesco) до 56,9% (Target). Для цього вони використовували і в подальшому будуть застосовувати всі можливі засоби конкурентної боротьби. Наприклад, Wal-Mart ще у 2009 р. продемонструвала свої наміри стати №1 в онлайн-бізнесі, розгорнувши цінову війну з Amazon.com в таких сегментах, як: популярні книги, DVD, ігрові консолі, мобільні телефони й інша електроніка.

Вивчення досвіду функціонування провідних світових ритейлерів наочно показало їх

прагнення поєднати бізнес-процеси «традиційної» та он-лайн торгівлі, що сприятиме зміцненню їхніх конкурентних позицій на споживчому ринку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Дослідженням встановлено, що провідні торговельні компанії світу, функціонуючи в умовах глобалізації, використовують різноманітний комплекс стратегій, спрямованих на досягнення та збереження певних конкурентних позицій. Виникнення e-commerce посилює конкурентну боротьбу на ринку роздрібної торгівлі, а її впевнене зростання змусило традиційних ритейлерів шукати нові шляхи та інструменти забезпечення конкурентоспроможності. Одним з них стало відкриття онлайн-магазинів провідними світовими ритейлерами. В свою чергу, представники e-commerce для досягнення аналогічних цілей відкривають «офф-лайн» магазини. Перспективи подальших досліджень за даною проблематикою будуть реалізовуватись за шляхом виявлення: особливостей, проблем і тенденцій розвитку провідних світових ритейлерів; їх конкретних підходів до забезпечення конкурентоспроможності на різних етапах економічного розвитку, що дозволить узагальнити й адаптувати закордонний досвід для використання вітчизняними підприємствами роздрібної торгівлі.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Global Powers of Retailing 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.deloitte.com>.
2. Global Powers of Retailing 2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2004.pdf.
3. Global Powers of Retailing 2009. Feeling the squeeze. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.deloitte.com/htm>.
4. Global Powers of Retailing 2010. Emerging from the downturn. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stores.org/2010/Top-250-List>
5. Global Powers of Retailing 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2011.pdf.htm.
6. Global Powers of Retailing 2012. Switching Channels. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2012.pdf.htm.
7. Global Powers of Retailing 2013. Retail Beyond begins. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2013.pdf.htm.
8. Global Powers of Retailing 2014 Retail Beyond begins. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2014.pdf.htm.
9. Global Powers of Retailing 2015. Embracing innovation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2015.pdf.htm.
10. Global Powers of Retailing 2016. Navigating the new digital divide. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2016.pdf.htm.
11. Панышин, Б. Развитие рынка услуг электронной торговли [Текст] Б. Панышин // Наука и инновации. – №11 (129), 2013. – С. 8-11.
12. Как традиционная розница может подстроиться под цифровую эпоху? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.retaildive.com>
13. Топ-10 тенденций развития мирового ритейла за последние 20 лет [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://allretail.ua/topics/23874/>
14. Носаченко, А. Все в Сеть: как украинский ритейл адаптируется к европейским новациям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.googletagmanager.com/ns.html?id=GTM-5BJNTC> height="0" width="0" style="display:none;visibility:hidden"
15. Верстюк, И. Обзор рынка интернет ритейла Украины: лето 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.retail.net>

16. Портал топ-менеджерів оптової і розничної торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://trademaster.ua/technologii/>
17. Иванов, А. Инвестиционная игла: почему интернет-торговля оказалась в кризисе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.retail.net>
18. Гафайти, О. 3 онлайн-трюка от Amazon [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://mindspace.ru/22248-3-onlajn-tryuka-ot-amazon/>
19. Перекальски, Д. Сегодня неплохое время для поглощений / Д. Перекальски // Точка продаж. – 2015. – №94 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://b2bcontact.ru/tp-articles/111-article-denni-perekalski>
20. Сайт електронного журналу «Commercial Property» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK_ID=11&ID=4965
21. Чорна, М.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібною торгівлі: теоретико-методичні засади та практичний інструментарій [Текст] : монографія / М.В. Чорна ; Харк. держ. ун-т харч. та торг. – Х : ХДУХТ, 2010. - 426 с.

REFERENCES

1. Global Powers of Retailing 2002. (2002). Retrieved from: <http://www.deloitte.com/>.
2. Global Powers of Retailing 2004. (2004). Retrieved from: http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GP_Retailing2004.pdf.htm
3. Global Powers of Retailing 2009. Feeling the squeeze. (2009). Retrieved from: <http://www.deloitte.com/> htm.
4. Global Powers of Retailing 2010. Emerging from the downturn. (2010). Retrieved from: <http://www.stores.org/2010/Top-250-List>
5. Global Powers of Retailing 2011. (2011). Retrieved from: http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2011.pdf.htm.
6. Global Powers of Retailing 2012. Switching Channels. (2012). Retrieved from: http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2012.pdf.htm.
7. Global Powers of Retailing 2013. Retail Beyond begins. (2013). Retrieved from: http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2013.pdf.htm.
8. Global Powers of Retailing 2014 Retail Beyond begins. (2014). Retrieved from: http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2014.pdf.htm.
9. Global Powers of Retailing 2015. Embracing innovation. (2015). Retrieved from: http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2015.pdf.htm.
10. Global Powers of Retailing 2016. Navigating the new digital divide. (2016). Retrieved from: http://www.deloitte.com/dtt_CBT_GPRetailing2016.pdf.htm.
11. Pan'shyn, B. (2013). Razvitie ryinka uslug elektronnoy trgovli [Development of the market of e-commerce services]. Nauka i innovatsii – Science and Innovation, 11 (129), 8-11. [in Byelorussian]
12. Kak traditsionnaya roznitsa mozhет podstroit'sя pod tsyfrovuyu epohу? (2015). [As traditional retail can adjust to the digital age?]. Retrieved from: <http://www.retaildive.com> [in Ukrainian]
13. TOP10 tendentsiy razvitiya mirovogo riteyla za posledniye 20 let (2010). [Top10 trends in global retailing over the past 20 years]. Retrieved from : <http://allretail.ua/topics/23874/> [in Ukrainian]
14. Nosachenko, A. (2015). Vse v Set': kak ukrainskiy riteyl adaptiruetsya k evropeyskim novatsiyam [Everything to the Network: how the Ukrainian retail adapts to European innovations]. Retrieved from: <http://www.googletagmanager.com/ns.html?id=GTM-5BJNTC> [in Ukrainian]
15. Verstyuk, I. (2015). Obzor rynka internet-riteyla Ukrainy: leto 2015 [The market overview Internet retailer of Ukraine: Summer]. Retrieved from : <http://www.retail.net> [in Ukrainian]
16. Portal top-menedjerov optovoy i roznichnoy trgovli [Portal of the top managers in wholesale and retail trade]. Retrieved from : <http://www.trademaster.ua/technologii/> [in Ukrainian]
17. Ivanov, A. (2015). Investitsionnaya igla: pochemu internet-torgovlya okazalas v krizise [Investment Needle: why e-commerce faced the crisis]. Retrieved from: <http://www.retail.net> [in Ukrainian]
18. Gafaiti, O. (2015). 3 onlayn-tryuka ot Amazon [3 online stunt from Amazon]. Retrieved from: <http://mindspace.ru/22248-3-onlajn-tryuka-ot-amazon/> [in Russian]
19. Perekalski, D. (2015). Segodnya neplokhoe vremya dlya pogloshhenij [Today is a good time for acquisitions]. Tochka prodazh – Point of sales, 94. Retrieved from: <http://b2bcontact.ru/tp-articles/111-article-denni-perekalski> [in Russian]
20. Sait elektronnoho zhurnalu «Commercial Property» [Site of journal «Commercial Property»] Retrieved from: http://commercialproperty.ua/analytics/top/detail.php?IBLOCK_ID=11&ID=4965 [in Ukrainian]
21. Chorna, M.V. (2010). Upravlinnia konkurentospromozhnosti pidpriemstv rozdrubnoi torhivli: teoretyko-metodychni zasady ta praktychni instrumentarii [Management of the competitive retailer: theoretical and methodological measures and practical tools: monograph]. Kharkiv: HDUHT [in Ukrainian]

Одержано 15.03.2016 р.

Шевчук Н.С., Гайдаєнко О.М.

АНАЛІЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Досліджено теоретичні засади оцінки забезпеченості та ефективності використання ресурсів суб'єктів господарювання в контексті оптимізації управління бізнес-процесами з метою удосконалення інструментарію управлінського аналізу в умовах прояви кризових явищ. Розроблена система показників аналізу ресурсного потенціалу підприємства та критеріїв їх вибору, які доцільно координувати з низкою бізнес-процесів на підприємстві відповідно ієрархічних рівнів менеджменту. Все це надає можливість комплексної та цілісної оцінки при формуванні інтегральних економічних показників процесів забезпечення та використання виробничих ресурсів.

Ключові слова: ресурси, управління, ресурсний потенціал, оптимізація, ефективність, бізнес-процес, управлінське рішення.

Постановка проблеми. В процесі функціонування сучасних підприємств регулярно виникає потреба в оптимізації їх діяльності. Управління оптимізацією спирається на аналіз ефективності окремих бізнес-процесів, що, в свою чергу, потребує удосконалення системи показників управлінського аналізу. Удосконалення підходів до складання збалансованої системи показників допоможе вирішувати частку типових проблем у бізнес-діяльності, що виникають через низький інформативний рівень показників для прийняття управлінських рішень або відсутність критеріїв та рекомендованих значень показників. Актуальним питанням постає користування при аналізі бізнес-процесів показниками з відсутнім алгоритмом розрахунків, що сприяє рівню невизначеності ситуації, інструментом оцінки якої вони мають бути. Це обумовлює необхідність удосконалення методики аналізу забезпечення та використання ресурсної бази, зокрема персоналу, грошових коштів та матеріальних ресурсів як чинника впливу на результативність, ефективність та якість бізнес-процесів. Виокремлюючи напрямки оптимізації забезпеченості та використання виробничих ресурсів суб'єктів господарювання, необхідно визначитися у характеристиці взаємопов'язаної дії загальноприйнятих критеріїв аналітичної характеристики бізнес-процесів для створення методичної основи вибору управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі питанням

ефективності бізнес-процесів займалися такі видатні зарубіжні вчені, як М. Хаммер, Д. Чампі, Р. Каплан, У. Кеттінгер, Д. Нортон, В. Репін, М. Робсон, К. Саймон, Д. Тонг, Д. Харингтон. Серед вітчизняних науковців слід відзначити Л. Балабанову, В. Барановського, В. Герасимчук, В. Гриньову, І. Маркіну, Н. Москаленко, В. Пастухову, А. Садекова, В. Тупкало, Л. Фролову, Б. Холод, З. Шершньову, М. Черненко та ін. Методикам аналізу використання виробничих ресурсів приділено увагу в працях Хохлова Н.П., Читая Г.О., Киби Л.М., Косіка А.Ф. та ін. Напрямами досліджень є удосконалення традиційних методів аналізу з метою пошуку резервів підвищення ефективності діяльності, вибір комплексу заходів організаційного, технологічного, соціального та економічного характеру для мобілізації вищезначених резервів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретичних засад оцінки забезпеченості та ефективності використання виробничих ресурсів суб'єктів господарювання в контексті оптимізації управління бізнес-процесами.

Опис основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємства в цілому досить часто в літературі, статтях, Інтернет-джерелах розглядається в сенсі бізнес-процесів. У вузькому сенсі уся діяльність підприємства може розглядатися як мережа взаємодіючих процесів, що протікають усередині організаційної структури підприємства і реалізують мету її існування. З цього погляду, виявляється сутність бізнес-процесу як сукупності різних видів діяльності, в межах якої «на вході» використовується один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності «на виході» створюється продукт, що має цінність для споживача [8, с.124].

Ресурсні можливості досягнення підприємницьких цілей залежать від наявності

© Шевчук Ніна Сергіївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу, Одеський національний економічний університет, тел.: +380504921988, e-mail: glinki25@yandex.ua

Гайдаєнко Ольга Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економічного аналізу, Одеський національний економічний університет, тел.: +380677116686, e-mail: olga1483@yandex.ru

первісного капіталу, бізнес-ідей, забезпеченості факторами виробництва. До загальних доступних ресурсів, що забезпечують підприємницький потенціал, відносять: - фінансові, трудові, природні ресурси; - сировину, технології, матеріали; - нормативну, навчальну, ринкову інформацію; - спеціалізовану освіту і підтримку [1, с.25].

Дослідження процесів ресурсовикористання ракурсом їх ефективності базується на визначенні управління як процесу поєднання ресурсів для досягнення поставленої мети; свідомий вплив людини на різні об'єкти та процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі, й осіб, які пов'язані з ними, що здійснюється з метою надання процесам визначеної спрямованості та отримання бажаних результатів [3,с.109]. До напрямків удосконалення методик управлінського аналізу можна віднести запропоновані в науковій літературі підходи в оцінці бізнес-процесів як управління постійними змінами на підприємстві [5,с.69]. Управління змінами – процес одержання максимальної ефективності при досягненні цілей підприємства, зумовлений тиском факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, шляхом діагностики конкретних проблем підприємства, розроблення конкретних заходів щодо їх вирішення, визначення ризиків та можливостей від упровадження змін [5,с.70]. Процес організаційно-економічного забезпечення змін на

підприємствах в розрізі економічної складової передбачає діагностику стану ресурсів підприємства, оцінювання потенціалу змін на підприємстві, розроблення стратегії здійснення змін, розроблення заходів здійснення змін, реалізацію заходів здійснення змін.

Зауважимо, що коли йдеться про оптимізацію бізнес-процесів, найчастіше мають на увазі поліпшення та досягнення позитивного ефекту в зміні якісних показників діяльності підприємства, що обґрунтовується визначеннями суттєвих рис оптимізації бізнес-процесів [2,с.66]. Такими напрямками є: - комплекс заходів, що забезпечує взаємозв'язок бізнес-процесів; - заходи, які сприяють зниженню собівартості бізнес-процесів; - інструменти, що дозволяють організувати діяльність суб'єкту господарювання з максимально ефективним використанням його внутрішніх резервів.

Для розкриття завдань даної статті зосередимо увагу на питаннях оптимізації ресурсозабезпечення та ресурсовикористання в межах бізнес-процесів.

Бізнес-процеси (БП) протікають на будь-якому підприємстві. Стандартного переліку бізнес-процесів на сьогоднішній день не існує, але коло завдань даного дослідження з пошуку напрямків удосконалення методики управлінського аналізу виробничих ресурсів передбачає побудову ланцюжка основних бізнес-процесів підприємства (рис. 1):

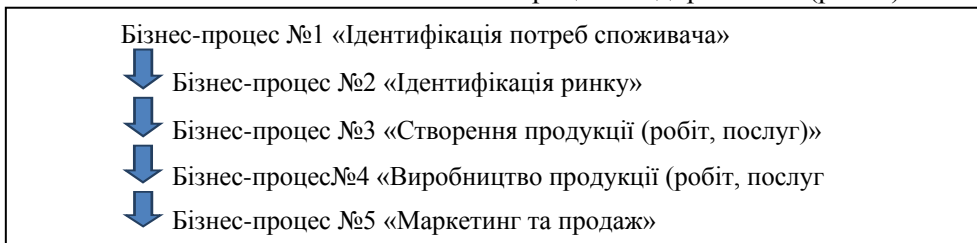


Рис.1. Основні бізнес-процеси підприємства*

* Складено авторами на основі [2]

Ефективність організації ресурсозабезпечення та ресурсовикористання у межах бізнес-процесів залежить від інструментарію аналізу (системи показників) для вимірювання динаміки або статичності процесу, структури, форм та методів організації тощо. Початок окремо взятого

процесу (потоків роботи) – це початковий вхід або ресурси процесу, до яких можна віднести матеріально-технічні, енергетичні, людські, інформаційні ресурси. Кінець процесу – це результат-продукт, з якого починається наступний процес (рис.2).



Рис.2.Етапи аналізу показників окремого бізнес-процесу*

* Складено авторами

Зосередимо увагу на ресурсних показниках, що відображають інфраструктуру БП. Метою аналізу на основі цієї системи показників є не тільки досягнення стратегічних завдань, але й щоденний моніторинг стану. Стратегія розвитку бізнесу диктує необхідність включення до цієї системи показників - індикаторів дотримання лінії стратегії, а потреби щоденного моніторингу передбачають наявність інструментарію для врегулювання поточних ситуацій. Крім того, як відомо, контрольна функція економічного аналізу реалізується на практиці оцінкою дотримання параметрів процедур встановленим вимогам, а ефективність аналітичної роботи як складової управлінського процесу також вимірюється показниками.

Таким чином, виділимо чотири групи показників аналізу ресурсного потенціалу підприємства, що складають інфраструктуру БП:

- Показники оцінки відповідності БП стратегії розвитку бізнесу;
- Показники щоденного моніторингу врегулювання проблем з забезпеченням та використанням ресурсів;
- Показники аналізу відповідності результатів БП встановленим параметрам;
- Показники ефективності аналітичної роботи.

Приклад формування груп показників за видами бізнес-процесів підприємства наведений в таблиці 1.

Таблиця 1

Формування груп показників за видами бізнес-процесів підприємства*

№	Види бізнес-процесів	Групи показників			
		Оцінка відповідності процесу стратегії розвитку бізнесу	Моніторинг забезпечення і використання ресурсів	Аналіз відповідності результатів процесу встановленим параметрам	Ефективність аналітичної роботи
1.	Ідентифікація потреб споживача	Соціальна адресність; Ціна споживання товару	Забезпеченість ідеями; Забезпеченість інформацією	Оновлення асортименту продукції	Кількість нових продуктів
2.	Ідентифікація ринку	Частка внутрішнього ринку	Конкурентний потенціал	Розмір сегмента споживачів; Прибутковість сегмента	Кількість нових споживачів
3.	Створення продукції (робіт, послуг)	Споживча новизна товару; Імідж товару	Рівень інвестицій в технології, навчання персоналу	Рівень єдиного стандарту продукту для ключових покупців	Якість продукту
4.	Виробництво продукції (робіт, послуг)	Коефіцієнт організації робочих місць; Коефіцієнт якості виконання управлінських функцій	Фондовіддача; Коефіцієнт змінності; Продуктивність праці; Матеріало-віддача; Підвищення кваліфікації персоналу	Розмір оптимальної партії поставки запасів; Норматив власних оборотних коштів на сировину	Збільшення прибутку
5.	Маркетинг та продаж	Прогнозний обсяг продаж	Забезпеченість власною збутовою мережею	Інтенсивність збуту	Зростання вартості бізнесу

* Складено авторами

Для практичного застосування у прийнятті управлінських рішень необхідна конкретизація складових ресурсного потенціалу у формі придатних для вимірювання показників (як кількісних так і якісних), тобто інструментарію управлінського аналізу процесів забезпечення та використання ресурсів.

Даний підхід можна конкретизувати розробкою системи показників аналізу окремих бізнес-процесів із урахуванням галузевих особливостей підприємств. Крім цього, за результатами управлінського аналізу має формуватися множина показників (індикаторів) оцінки забезпеченості ресурсами або ефективності їх використання, що становить основу розрахунків інтегральних показників для

подальшого моделювання оптимальних співвідношень окремих підсистем підприємства. Так, найчастіше методики управлінського аналізу містять такі об'єкти оцінювання: виробничі фактори (трудові ресурси, основні і оборотні виробничі засоби), функціональні підсистеми підприємства як окремі напрямки його діяльності (виробництво, маркетинг, постачання, інноваційна та інвестиційна діяльність тощо), конкурентоспроможність продукції підприємства, ризику.

Відзначимо, що дія принципу порівнянності показників вимагає в процесі аналізу стану ресурсного забезпечення діяльності підприємства визначення обсягів наявних ресурсів у розрахунку на одного працівника. Для

аналізу таких показників доцільним є метод відстані до еталону, який полягає в порівнянні показників аналізованих підприємств (підрозділів) з еталонними показниками. При підготовці управлінських рішень використовувати метод відстаней пропонується у таких випадках: для стратегічного аналізу рівня ресурсного забезпечення підприємств, які функціонують в певній галузі, оскільки це показує відмінності у ресурсному забезпеченні підприємств, а також для формування цільових орієнтирів стратегії подальшого розвитку. Вихідні дані стандартизують у відношенні відповідного еталонного значення певного показника та визначають комплексний ранговий показник [4, с.106].

Вибір індикаторів має враховувати весь комплекс процесів, які для сучасних підприємств розподіляються на такі підсистеми [6, с.50]:

- виробничо-технологічну (охоплює виробничу діяльність підприємства, впровадження і використання технологій, машин і обладнання; контроль якості продукції і послуг);

- соціально-психологічну (охоплює принципи кадрової політики на підприємстві, мотивацію персоналу, побудову ієрархії управління, стимулювання професійного зростання, загальний психологічний клімат в колективі, формування філософії компанії та

виховання у персоналу почуття спільної мети компанії);

- організаційну (характеризує підприємство як структурну ланку галузі, господарства регіону, економіки країни або міжнародної економіки і визначає його як систему із характеристиками зв'язків всередині організації між виробництвом та управлінням, між організацією в цілому та зовнішніми контрагентами);

- інформаційну (характеризує підприємство як суб'єкта накопичення значних обсягів інформації про споживачів, партнерів, працівників, фінансово-господарські операції, інформаційних зв'язків між елементами структури підприємства);

фінансово-економічну (визначає підприємство як суб'єкт господарювання, окрему економічну одиницю, фінансову систему із внутрішніми і зовнішніми грошовими потоками, принципами бюджетування, податкового планування).

Розрізняють методики спрямовані на визначення абсолютної, динамічної та порівняльної ефективності управління процесами на підприємстві [7, с.281-282], від цього залежить вибір показників-індикаторів аналізу окремих процесів (таблиця 2).

Таблиця 2

Вибір індикаторів для формування інтегрального показника

№	Процеси	Показники за видами ефективності управління процесами		
		Абсолютна	Динамічна	Порівняльна
1	2	3	4	5
1	Виробничо-технологічні	Рівень зносу основних засобів	Темп зростання продуктивності праці	Кількість патентів, авторських прав
2	Організаційні	Частка внутрішнього ринку	Зміни організаційної структури	Підвищення кваліфікації персоналу
3	Інформаційні	Витрати на інформатизацію та програмне забезпечення	Зміна витрат на отримання інформації	Якість інформаційних джерел
4	Соціально-психологічні	Величина платні персоналу	Зміна частки витрат, що спрямовується на соціальний розвиток працівників	Рівень мотивації праці на підприємстві
5	Фінансово-економічні	Обсяг інвестицій	Чистий грошовий потік	Рентабельність продажу продукції

* Складено авторами на основі [6]

Як бачимо, абсолютна (статична) ефективність характеризує процеси поточного стану підприємства та управлінські (тактичні) рішення за результатами аналізу – це комплекс варіативних дій для пристосування до економічної ситуації. Динамічна ефективність як характеристика стратегічного управління характеризує тенденції розвитку. Порівняльна

ефективність характеризує результат при виборі оптимального варіанта управлінського рішення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ефективність управлінського аналізу ресурсів підприємства оцінюється за множиною показників, критерії вибору яких доцільно координувати з низкою бізнес-процесів на підприємстві відповідно ієрархічних рівнів менеджменту (вищий-нижчий). Повнота та

якість системи показників надає можливість комплексної та цілісної оцінки при формуванні інтегральних економічних показників.

Економічні умови розвитку сучасних підприємств обґрунтовують необхідність застосування процесно - орієнтованої моделі управління підприємством. Розгляд виробничого процесу підприємства як сукупності окремих бізнес-процесів виявляє необхідність пошуку методів аналізу та оптимізації ресурсної бази на вході окремих процесів та ефективності організації використання ресурсів в межах

процесів. Якість управління взаємопов'язаними бізнес-процесами залежить від вирішення складного питання пошуку та узгодження індивідуальних кількісних та якісних параметрів потенціалу процесів із базовими. Тому подальші наукові дослідження з цієї проблеми лежать у площині розробки методичних рекомендацій щодо механізму взаємопов'язаних інструментів аналізу бізнес-процесів, що дозволить приймати виважені управлінські рішення стосовно ефективного використання ресурсів підприємства.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутенко А.І. Рівень потенціалу малого підприємництва в Одеському регіоні та напрямки активізації його використання: монографія/ А.І. Бутенко, І.М. Сараєва, Н.І. Носова; Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса: Інтерпрінт, 2013. – 112 с.
2. Корзаченко О.В. Оптимізація бізнес-процесів українських підприємств: проблеми та перспективи/ О.В. Корзаченко//Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Випуск 3. – С. 64 – 69
3. Мельник О.Г. Методичні положення з експрес-діагностики загрози банкрутства підприємства/ О.Г. Мельник// Фінанси України. – 2010. – №6. – С. 108 – 116.
4. Романенко О.В. Стратегічний аналіз використання ресурсного потенціалу інтегрованих підприємств/ О.В. Романенко// Економіка розвитку. – 2013. №2(66). – С. 104 – 109.
5. Сабліна Н.В. Управління змінами та його організаційно-економічне забезпечення на підприємствах машино-будівного комплексу/ Н.В. Сабліна// Економіка і регіон. – 2015. – № 1. – С. 68 – 73.
6. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища [Електронний ресурс]/ М.П. Войнаренко, О.М. Костюк // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – №4(9). – С. 49 – 51. – Режим доступу до журналу: [http:// www.economics.opu.ua/2013/n4.html](http://www.economics.opu.ua/2013/n4.html)
7. Теоретические аспекты оценки эффективности управления предприятием [Електронний ресурс] /Н.Н Яркина// Проблеми економіки. Науковий журнал. – 2014. – №3. – С. 279 – 285. – Режим доступу до журналу: http://www.problecon.com/pdf/2014/3_0/279_285.pdf
8. Хаммер М. Рейнжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе/ Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю.Е.Корнилович. – М.:Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287с.

REFERENCES

1. Butenko A.I., Saraieva I. M. & Nosova N. I. (2013). Riven' potentsialu maloho pidprijemnytstva v Odes'komu rehioni ta napriamky aktyvizatsii joho vykorystannia [The level of potential of small businesses in the Odessa region and the directions of enhancing its usage]. Odesa: Interprint [in Ukrainian].
2. Korzachenko O.V. (2013). Optymizatsiia biznes-protseviv ukrains'kykh pidprijemstv: problemy ta perspektyvy [The optimization of business processes of Ukrainian enterprises: problems and prospects]. Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu – Scientific journal of Kherson State University, Issue 3, 64 – 69 [in Ukrainian].
3. Mel'nyk O.H. (2010). Metodychni polozhennia z ekspres-diahnostyky zahrozy bankrutstva pidprijemstva [Methodical provisions of express diagnosis of the threat of company's bankruptcy]. Finansy Ukrainy – The Finance of Ukraine, 6, 108 – 116 [in Ukrainian].
4. Romanenko O.V. (2013). Stratehichnyj analiz vykorystannia resursnoho potentsialu intehrovanykh pidprijemstv [Strategic analysis of usage of resource potential of integrated enterprises]. Ekonomika rozvytku – The Economy of Development, 2(66), 104 – 109 [in Ukrainian].
5. Sablina N.V. (2015). Upravlinnia zminamy ta joho orhanizatsijno-ekonomichne zabezpechennia na pidprijemstvakh mashyno-budivnoho kompleksu [Change management and its organizational and economic support at the enterprises of machine-building complex]. Ekonomika i rehion – Economy and Region, 1, 68 – 73 [in Ukrainian].
6. Vojnarenko M. P. & Kostjuk O. M. (2013). Sutnist' ta pryncypy biznes-administruvannia na pidprijemstvakh za umov minlyvoho konkurentnoho seredovysch [The essence and principles of business administration in enterprises in changing competitive environment]. Ekonomika: realii chasu. Naukovyj zhurnal – Economy: the reality of time. Scientific journal. 4(9), 49 – 51. Retrieved from [http:// www.economics.opu.ua/2013/n4.html](http://www.economics.opu.ua/2013/n4.html) [in Ukrainian].
7. Jarkina N. N. (2014). Teoreticheskie aspekty ocenki jeffektivnosti upravlenija predpriatiem [Theoretical aspects of assessment of enterprise management]. Problemi ekonomiki. Naukovyj zhurnal – The problems of economy. Scientific journal, 3, 279 – 285. Retrieved from http://www.problecon.com/pdf/2014/3_0/279_285.pdf [in Russian].
8. Hammer M. & Champi D. (2016). Reinzhiniring korporacii: Manifest revoljucii v biznese [Reengineering of corporations: revolution manifest in business]. Moscow: Mann, Ivanov y Ferber [in Russian].

Шот А.П.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА СТАН ДЕБІТОРСЬКО-КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ

У статті розглянуто причини фінансової кризи в Україні, фактори, що сприяли падінню рівня національної економіки. Здійснено аналіз структури та динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств Львівщини. Визначено чинники фінансової кризи підприємств, причини та наслідки кризи неплатежів, дана оцінка стану розрахунків з дебіторами та кредиторами. Для підвищення рівня ділової активності підприємств Львівщини запропоновано використовувати сучасні методи управління заборгованістю та оптимізації витрат.

Ключові слова: дебітори, кредитори, заборгованість, фінансова криза, розрахунки, управління дебіторською заборгованістю.

Постановка проблеми. Політична ситуація в Україні є одним із основних факторів фінансової кризи, яка розбалансувала діяльність більшості підприємств та обмежила можливості впливу його керівництва на фінансові відносини, сприяла розриву міжрегіональних та міждержавних зв'язків, звуженню зовнішнього і внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників, втраті потенціалу виживання, що полягає у хронічній неможливості здійснення фінансового забезпечення господарської діяльності, і що найважливіше, спричинила для більшості підприємств загрозу неплатоспроможності та банкрутства.

В економіці будь-якої країни дебіторська заборгованість є одним з негативних явищ оскільки її виникнення може збільшувати розміри кредиторської заборгованості підприємства, а питання дебіторської заборгованості є дуже важливими та актуальними для сучасного підприємства. За таких умов важливого значення на сьогодні набуває стан розрахунків з дебіторами та кредиторами на підприємствах України та Львівщини зокрема, а також вплив внутрішнього і зовнішнього оточення на платоспроможність підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували теоретичні та практичні аспекти фінансової кризи та її вплив на стан розрахунків підприємств з дебіторами та кредиторами слід назвати: І.О. Бланка, Л.О. Лігоненко, І.В. Кривов'язюк, С.В. Возного, А.В. Ружицького, О.М. Скібіцького, В.І. Єфименка, В.Г. Лінника, Таффлера, І. Романа, У. Бівера, І. Георгіца, та ін.

Незважаючи на велику кількість публікацій із даної теми, актуальним завданням залишається дослідження стану дебіторсько-кредиторської

заборгованості підприємств окремих регіонів. Важливим є дослідження впливу факторів, які спричинюють її зростання, задля попередження кризи неплатежів, підвищення ділової активності підприємств, наповнення місцевого бюджету.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідити вплив фінансової кризи в Україні на стан розрахунків з дебіторами та кредиторами на підприємствах Львівщини. Основними завданнями є провести аналіз дебіторсько-кредиторської заборгованості, визначити фактори впливу на стан розрахунків та дати оцінку платоспроможності підприємств.

Опис основного матеріалу дослідження. Сучасний стан економіки України характеризується економічною та політичною нестабільністю, некерованими інфляційними процесами та іншими несприятливими для розвитку економіки України та регіонів чинниками.

Серед основних факторів, що зумовили негативні економічні тенденції, були анексія Криму та воєнні дії на Сході України з втратою частини Донецької та Луганської областей, де зосереджено основний видобуток вугілля в Україні, значне виробництво металургії та хімічної промисловості; відсутність інвестицій в Україну через реальні загрози повномасштабного військового вторгнення; девальвація національної валюти майже на 100% (співвідношення курсу долара станом на 01.01.2015 року до 01.01.2014 року) (табл. 1). Падіння ВВП, за підсумками 2014 року згідно з даними Державної служби статистики складає мінус - 6,8% [2].

Крім вище перелічених подій 2014 року падінню економіки сприяли попередні 2012-2013 роки, в яких ріст ВВП був відсутній (від 0,0% до 0,2%), і це як наслідок попередньої глобальної світової фінансової кризи 2008-2009 рр. До цього призвело неефективне управління економікою, корупція, відсутність інвестицій в розвиток економіки та реформ.

Таблиця 1

Офіційний курс НБУ за основними видами валют у 2013-2015рр.*

Види валют	Курси НБУ		
	На 27.12.2013р.	На 01.01.2015р.	На 31.12.2015р.
Долар США	7,93	15,76	24,0
Євро	10,93	19,23	26,22
Російський рубль	0,24	0,30	0,32

* Складено автором за даними [1]

Спад виробництва промислової продукції лише у 2014 році склав 10,7% відносно 2013 року (у 2013 р. - 4,7%). У галузях промисловості спостерігалася подібна ситуація : у видобувній промисловості - спад на 13,7% (у 2013 р. ріст на 0,4%); у переробній промисловості - на 10,1% (у 2013 р. на 7,7%); у металургійному виробництві – на 30% (у 2013 р. на 5,8%); в машинобудуванні - на 24% (у 2013 р. на - 17%) [2].

У 2014 р. і зафіксована офіційно рекордна для України інфляція у розмірі 24,9% (у 2013 р.

інфляція складала + 0,5%). На рис.1 подано динаміку індексів інфляції та цін виробників в Україні на 1 січня починаючи з 2010 р. (наростаючим підсумком).

Слід зазначити, що вже станом на 1 грудня 2015 р. індекси інфляції та цін виробників склали відповідно 204,7% та 229, 0 %. Індекс цін виробників випереджає індекси інфляції, що свідчить про тісний зв'язок між ними (коефіцієнт кореляції складає 0,97).

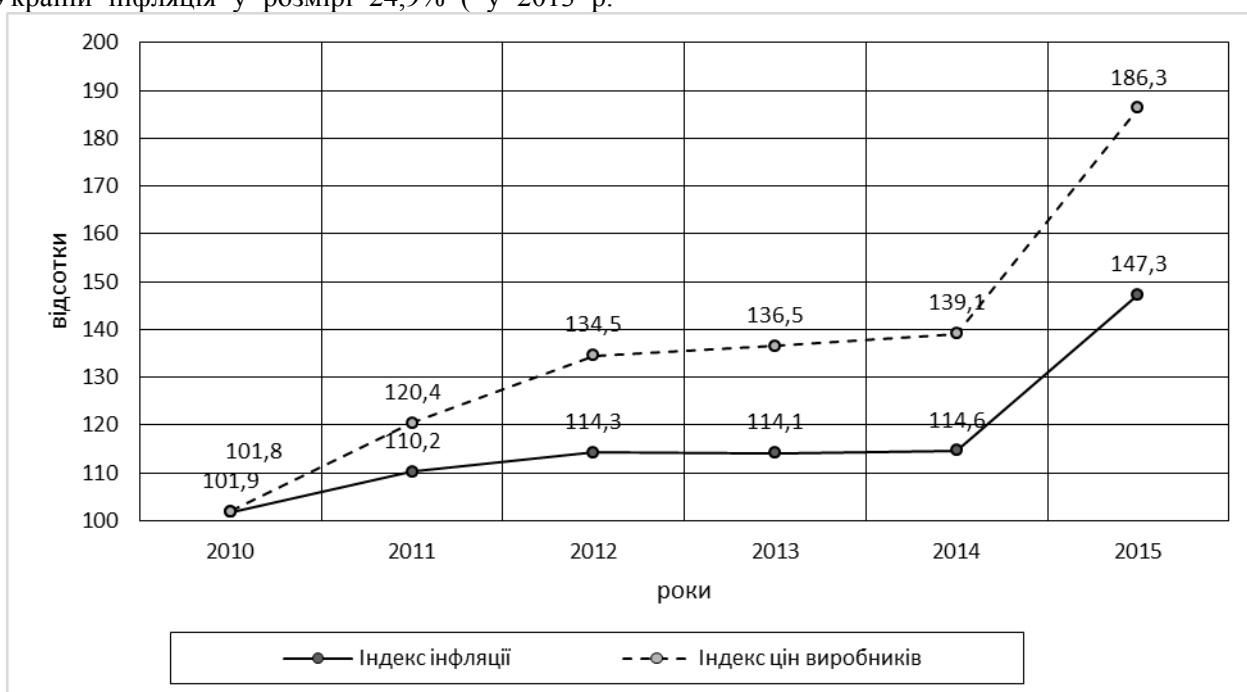


Рис. 1. Динаміка індексів інфляції та цін виробників в Україні на 1.01 з 2010 р. наростаючим підсумком*

* Побудовано автором за даними [2]

Основним інструментом протидії прискоренню темпів інфляції за останні два роки було підвищення процентних ставок. Облікову ставку НБУ було поетапно збільшено з 6,5% до 30,0% [1]. В результаті цього зазнали суттєвого зростання ставки за активними та пасивними операціями Національного та комерційних банків, в першу чергу в іноземній валюті, що практично унеможливило скористатися кредитними коштами для поповнення обігових коштів, погашення зобов'язань перед іноземними партнерами тощо.

Суттєве посилення жорсткості умов кредитування вплинуло на плани бізнесових

структур щодо майбутніх запозичень. Проведене Національним банком України опитування керівників підприємств щодо їхніх ділових очікувань показало, що частка підприємств, які планували брати банківські кредити, зменшилася до 36,7% (у 2014 р.), разом з тим збережено інтерес представників бізнесу до діяльності центрального банку (цікавилися 90,1% респондентів)[1].

Починаючи з 2012 р. в Україні у двічі скоротився експорт та імпорт товарів та послуг, про що свідчать офіційні статистичні дані (табл. 2).

Динаміка експорту та імпорту робіт та послуг в Україні за 2012-2015 рр.*

Показники	2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік	
	рік	перше півріччя	рік	перше півріччя	рік	перше півріччя	рік	перше півріччя
Експорт товарів, послуг, млн дол. США	86516	41667	81719	38963	65436	34409	-	23231
Імпорт товарів, послуг, млн дол. США	100862	48216	97353	44422	70042	36409	-	23678

* Складено автором за даними [2]

2014 рік можна по-праву вважати одним з найскладніших та найважчих років для економіки України, і відчули це на собі усі як пересічні українці, так і практично усі підприємства. Більшість підприємств гостро відчули нестачу власних фінансових ресурсів, потребу кредитних ресурсів, накопичили значні суми кредиторської заборгованості, що призвело до погіршення їхньої платоспроможності. Не усі

підприємства здатні швидко реагувати на прояви фінансової кризи, у зв'язку з чим зростає ймовірність ризику виходу з неї.

Фактори, які можуть спричинити фінансову кризу підприємства, поділяють на зовнішні фактори, тобто ті, що не залежать від діяльності підприємства, і внутрішні, тобто ті, що залежать, від діяльності підприємства (рис. 2).

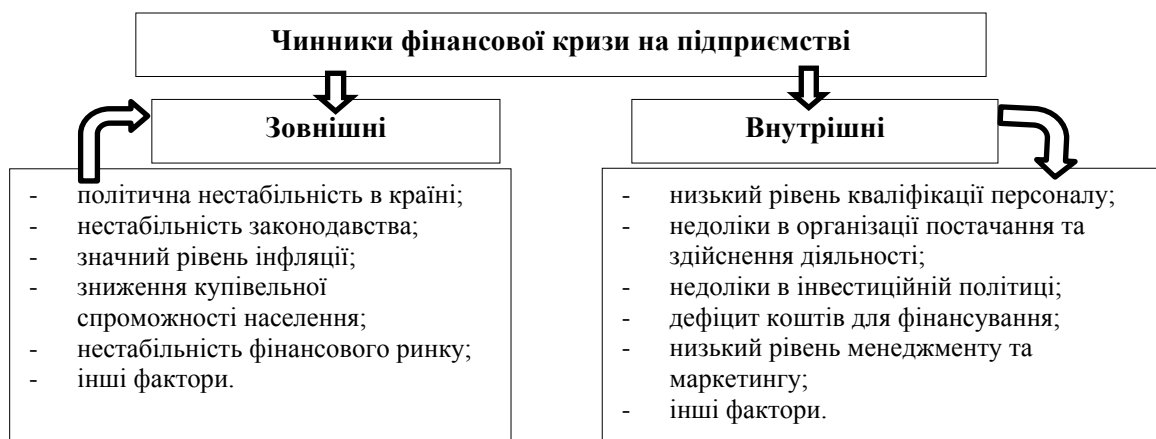


Рис. 2. Фактори фінансової кризи підприємств*

* Побудовано автором за даними [3]

Результатом впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників є зниження ділової активності підприємств, їх низька платоспроможність, яка призвела до кризового стану. Характерними ознаками низької платоспроможності підприємств є несвоєчасність погашення дебіторської та кредиторської заборгованості, сплата заборгованості у неповному обсязі, виникнення сумнівної та безнадійної заборгованості.

Оскільки дебіторська заборгованість займає значну питому вагу у складі оборотних активів і впливає на фінансовий стан підприємства, проаналізуємо її структуру та динаміку на прикладі підприємств Львівської області (табл. 3).

Як видно з табл. 3, найбільші розміри дебіторської заборгованості зафіксовані на початок 2014 (1 566,5 млрд грн) і 2015 рр. (1 962,8 млрд грн). Її питома вага в оборотних активах підприємств області склала 65,0 %. Аналіз також показав, що майже 50% в поточній

дебіторській заборгованості займає заборгованість за товари, роботи, послуги.

Різке збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, про збільшення обсягу продажів або про неплатоспроможність і банкрутство частини покупців. Якщо ж дебіторська заборгованість зменшується у зв'язку зі зменшенням відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства. Враховуючи високі темпи інфляції, що характеризують сучасну економіку України, іммобілізація значної частини коштів підприємства у дебіторській заборгованості не тільки сповільнює фінансовий цикл підприємства, але є вкрай не вигідним для нього та його партнерів.

У країнах з розвинутими ринковими відносинами для розрахунків з покупцями широко використовується метод надання знижок за дострокової оплати. Відомо, що за умов

інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше

зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунка, ніж втратити більшу суму в результаті інфляції.

Таблиця 3

Динаміка обсягу та структури дебіторської заборгованості підприємств Львівської області за 2011-2015 рр. (на початок року) *

Роки	Дебіторська заборгованість		У тому числі					
			За товари, роботи, послуги		За розрахунками з бюджетом		Інша поточна дебіторська заборгованість	
	млрд грн	частка в оборотних активах, %	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
2011	1 308,2	64,7	605,7	46,3	77,2	5,9	625,3	47,8
2012	1 426,7	62,2	654,9	45,9	87,0	6,1	684,8	48,0
2013	1 661,0	63,0	780,7	47,0	94,7	5,7	785,7	47,3
2014	1 566,5	64,2	733,1	46,8	90,9	5,8	742,5	47,4
2015	1 962,8	65,0	891,1	45,4	100,7	5,1	971,0	49,5

* Складено автором за даними [4]

Основою фінансово-господарської діяльності підприємства є розрахункові операції, внаслідок яких, з однієї сторони, виникає дебіторська, а з іншої – кредиторська заборгованість. Тому, на наш погляд, важливо також проаналізувати стан

розрахунків з кредиторами. Перш за все необхідно визначити обсяги та частку кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях підприємств Львівської області, а також структуру цієї заборгованості (табл.4).

Таблиця 4

Динаміка обсягу та структури кредиторської заборгованості підприємств Львівської області за 2011-2015 рр. (на початок року) *

Роки	Кредиторська заборгованість млрд. грн		У тому числі:							
			За товари, роботи, послуги		За розрахунками з бюджетом та страхування		З оплати праці		Інша поточна кредиторська заборгованість	
	млрд грн	частка в поточних зобов'язаннях, %	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
2011	1 552,4	84,6	779,3	50,2	31,0	2,0	10,9	0,7	731,2	47,1
2012	1 753,3	83,6	883,7	50,4	33,3	1,9	10,5	0,6	825,8	47,1
2013	1 990,9	82,7	993,5	49,9	41,8	2,1	13,9	0,7	941,7	47,3
2014	1 915,5	82,6	978,8	51,1	40,2	2,1	11,5	0,6	885,0	46,2
2015	2 563,2	83,3	1 320,0	51,5	56,4	2,2	20,5	0,8	1 166,3	45,5

* Складено автором за даними [4]

На основі даних табл. 4 можна зробити висновок, що протягом останніх років на підприємствах Львівщини зростає як кредиторська заборгованість, так і її обсяг в поточних зобов'язаннях, що свідчить про дуже несприятливу ситуацію у розрахунках. Частка кредиторської заборгованості в поточних зобов'язаннях за досліджуваний період складає більше 80%, а частка кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – більше 50%. Важливим є також наявність та зростання на підприємствах області

заборгованості з оплати праці, а це посилює соціальну напругу та зменшує їх купівельну спроможність.

Стан розрахунків з дебіторами та кредиторами на вітчизняних підприємствах є напруженим, що виявляється у значних сумах заборгованості та тривалих термінах її погашення.

Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств Львівщини за 2011-2015 рр. подана на рис.3.

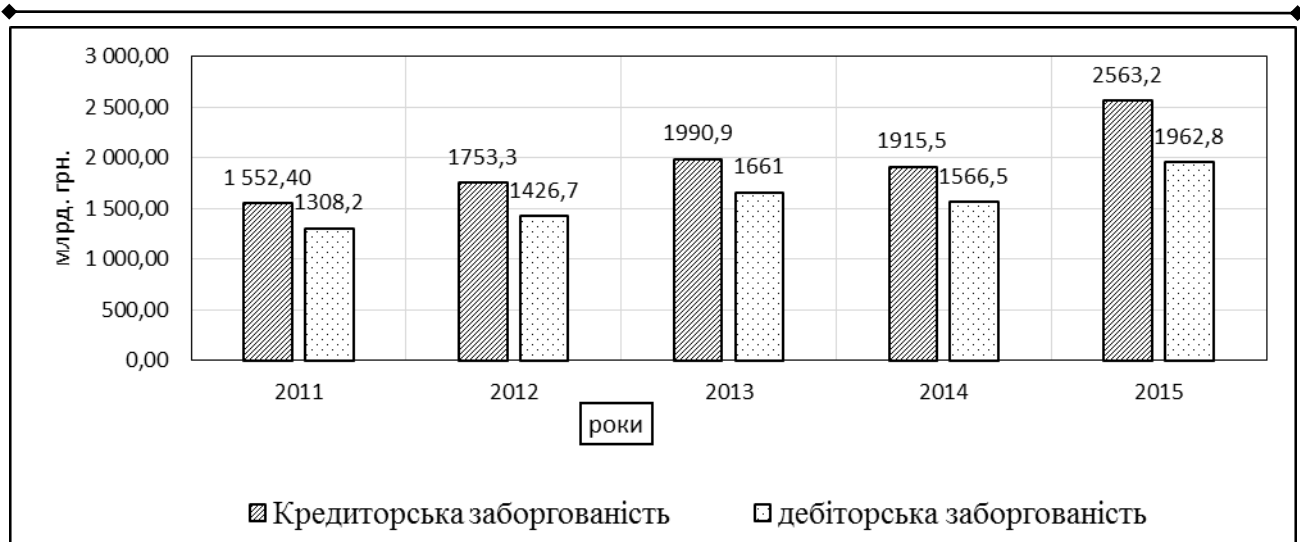


Рис. 3. Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств Львівщини за 2011-2015 рр.*

* Побудовано автором на підставі [4]

У табл. 5 показано як змінювались темпи кредиторської заборгованості підприємств зростання та абсолютний приріст дебіторської і Львівщини за 2011-2015 роки.

Таблиця 5

Аналіз динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств Львівщини за 2011-2015 рр.^{1*}

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
	роки				
Дебіторська заборгованість млрд грн	1 308,2	1 426,7	1 661,0	1 566,5	1 962,8
Абсолютний приріст (спад), млрд грн	-	118,5	234,3	-94,5	396,3
Темп зростання (спаду),%	-	109,05	116,42	94,31	125,29
Темп приросту (спаду), %	-	9,05	16,42	-5,69	25,29
Кредиторська заборгованість млрд грн	1 552,4	1 753,3	1 990,9	1 915,5	2 563,2
Абсолютний приріст (спад), млрд грн	-	200,9	237,6	-75,4	647,7
Темп зростання (спаду),%	-	112,94	113,55	-96,21	133,81
Темп приросту (спаду),%	-	12,94	13,55	-3,79	33,81

¹ Для розрахунку використано ланцюговий метод

* Побудовано автором на підставі [4]

Як свідчать розрахунки, найбільші темпи зростання та приросту дебіторської і кредиторської заборгованості, а також їх абсолютний приріст на підприємствах Львівщини спостерігались на початок 2015 року, адже 2014 р. за всіма оцінками був найскладнішим для економіки країни та підприємств.

З метою визначення фінансової стійкості підприємств Львівської області, рівня їх платоспроможності, фінансового стану та перспектив розвитку проведемо порівняльний аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості, так як значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською може створювати загрозу фінансовій стійкості підприємств і призводить до необхідності залучення додаткових джерел фінансування.

Відомо, що нормативне значення співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості визначено в межах 1,5-2. Тобто

нормальним вважається стан, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську не більше ніж у два рази, але не менше ніж у 1,5 рази [5].

Отже, стан розрахунків між підприємствами Львівщини доцільно розглянути з точки зору співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості (табл. 6).

Протягом усіх років дане співвідношення є критичним і може характеризувати погіршення стану реалізації продукції, товарів та одночасну необхідність продовжувати операційну діяльність, навіть в умовах невиконання зобов'язань покупців та замовників тощо.

Значні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств вимагають залучення фінансових ресурсів для погашення попередніх зобов'язань та продовження діяльності, пошуку нових ринків збуту своїх товарів, а це в умовах кризи є досить проблематичним.

Таблиця 6

Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості підприємств Львівської області за 2011-2015 рр.*

Роки	Кредиторська заборгованість млрд грн	Дебіторська заборгованість млрд грн	Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості
2011	1 552,4	1 308,2	1,19
2012	1 753,3	1 426,7	1,23
2013	1 990,9	1 661,0	1,20
2014	1 915,5	1 566,5	1,22
2015	2 563,2	1 962,8	1,31

* Розраховано автором на основі [4]

Причиною такого критичного стану розрахунків є не тільки вплив зовнішніх чинників, а й відсутність політики управління дебіторською заборгованістю підприємства та слабкий контроль за кредиторською заборгованістю. Управлінський вплив на дебіторську заборгованість може відбуватися завдяки заходам, що здатні покращити ситуацію, найважливішим, на наш погляд є реалізація товарів в кредит. Такий метод широко використовується у закордонній практиці, причому максимальний економічний ефект від «кредитної політики» підприємство отримає тоді, коли граничні витрати від кредиту будуть дорівнювати граничним прибуткам від збільшення обсягу реалізації [6]. Рекомендується до вирішення проблеми погашення дебіторської заборгованості підходити комплексно, враховуючи усі чинники, при цьому дотримуватись «принципу Парето», який означає, що рішення є оптимальним, якщо поліпшення стану за одним з критеріїв не спричиняє погіршення за іншим.

Ефективними сучасними методами управління заборгованістю є факторинг, форфейтинг та аутсорсинг. Аутсорсинг має ряд переваг основною є супровід заборгованості з моменту виникнення до стягнення боргу. Він дає можливість підприємству ефективно вирішувати ті завдання, якими самостійно займатися або дорого, або неможливо через нестачу ресурсів. При виборі методу підприємствам доцільно

провести оцінку усіх можливих ризиків та вибрати найоптимальніший.

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження можемо стверджувати, стан розрахунків з дебіторами та кредиторами на підприємствах Львівщини є напруженим, що виявляється у значних сумах заборгованості та тривалих термінах її погашення. Структура активів підприємств є неефективною, оскільки частка дебіторської заборгованості складає більше 40% від суми обігових активів.

Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю наближається до критичного значення, створює загрозу фінансовій стійкості підприємств та може призвести до банкрутства.

Основними причинами низької платоспроможності вітчизняних підприємств і Львівщини зокрема є екзогенні фактори, на які підприємство не має впливу. Тому для покращення стану розрахунків підприємствам на сьогодні необхідно використати внутрішні важелі: комплексний аналіз дебіторської заборгованості, управління заборгованістю, постійний моніторинг розрахунків, рефінансування дебіторської заборгованості.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на визначення впливу дебіторсько-кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємств області, наповнення місцевого бюджету, а також рівень безробіття та зайнятості населення регіону.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Річний звіт Національного банку України за 2014 рік www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Фінанси підприємств. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/16430419/finansy/finansova_sanatsiya_pidpriemstv.
4. Звіт про економічну діяльність вітчизняних підприємств // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств : підручник / Р. А. Слав'юк. НБУ, Університет банківської справи. – К. : УБС НБУ : Знання, 2010. – 550 с.
6. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент / Бланк І.О. – К. : Ельга, 2004. – 655 с.

REFERENCES

1. Richnyi zvit Natsionalnoho banku Ukrainy za 2014 rik [Annual Report of the National Bank of Ukraine 2014]. [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764). Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17568764> / [in Ukrainian].
2. Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [The official website of the State Statistics Committee of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
3. Finansy pidpriemstv. Navchalni materialy onlain [Finance companies. Training materials online]. pidruchniki.com/16430419/finansy/finansova_sanatsiya_pidpriemstv. Retrieved from http://pidruchniki.com/16430419/finansy/finansova_sanatsiya_pidpriemstv [in Ukrainian].
4. Zvit pro ekonomichnu diialnist vitchyznianskykh pidpriemstv. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Report on the economic activities of domestic enterprises. The official website of the State Statistics Service of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
5. Slavjuk, R. A. (2010.). Finansy pidpriemstv [Finance companies]. Kyiv : Znannia [in Ukrainian].
6. Blank, I. O. (2004). Finansovyy menedzhment [Financial management]. Kyiv : Elha [in Ukrainian].

Одержано 22.02.2016 р.

Шуміло О.С.

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: СИСТЕМНО-КІБЕРНЕТИЧНИЙ ПІДХІД

Визначено суть системи управління економічною безпекою торговельного підприємства, її функції та завдання. Зазначено фундаментальні аспекти формування, функціонування та дослідження систем як з точки зору кібернетики, так і з точки зору систем, що покладені в основу системно-кібернетичного підходу. Також досліджено функціонування системи управління економічною безпекою торговельного підприємства відповідно до законів і принципів кібернетики.

Ключові слова: система управління, системно-кібернетичний підхід, торговельне підприємство, економічна безпека.

Постановка проблеми. У сучасному економічному просторі запорукою стійкого функціонування та розвитку торговельного підприємства стає вміння своєчасно адаптуватися до мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища, сповненого загроз і небезпек, для подолання яких необхідна чітка та цілеспрямована організація процесу управління економічною безпекою торговельного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем управління системою економічною безпекою підприємств приділяли достатньо уваги як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Серед них П.Я. Кравчук, К.С. Горячова, О.В. Ареф'єва, І.О. Бланк, С.М. Ілляшенко, Г.В. Задорожний, Г.В. Козаченко, Т.Г. Васильцев, Л.А. Костирко, В.П. Пономарьов, М.В. Чорна, О.О. Терещенко та інші. Проте деякі аспекти управління економічною безпекою підприємства в торговельній галузі залишаються недостатньо розкритими та потребують більш детального дослідження відносно сучасних економічних умов господарювання.

Формулювання цілей статті. Мета статті – дослідити управління економічною безпекою торговельного підприємства, використовуючи системно-кібернетичний підхід.

Опис основного матеріалу дослідження. За загальним визначенням управління – це перетворення інформації про стан об'єкта на командну інформацію від суб'єкта. Це цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої мети за допомогою процесорів, явищ, процесів, коли з ними є взаємодія в режимі детермінованої чи довільної програми або регламенту [1]. Особливістю процесу управління

серед інших процесів є те, що вплив на об'єкт здійснюється за допомогою інформації [2]. Також серед особливостей важливим є наявність мети, оскільки управління спрямовано на її досягання, адже управління – це процес впливу на об'єкт управління для забезпечення його цілеспрямованої поведінки та/або розвитку під час змінних умов. Суттєвим також є те, що предметом управління може бути як процес функціонування (поведінка), так і процес його розвитку або загальне функціонування та розвиток [3]. Зазначене цілком прийнятне для системи економічної безпеки торговельного підприємства, яка є підсистемою соціально-економічної системи «торговельне підприємство», що забезпечує баланс загальносистемних функцій розвитку та функції забезпечення економічної безпеки підприємства.

Визначення сутні управління економічною безпекою ґрунтується на засадах теорії управління, основним положенням якої є трактування управління як діяльності, що здійснюється для підтримки (створення) відповідних властивостей (чи стану) деякої системи [4]. За визначенням В. І. Лямця, управління є цілеспрямованим інформаційним впливом однієї системи на іншу з метою зміни її поведінки в заданому напрямку [5].

Системи, що управляють, виконують управлінські дії, а системи, що підлягають управлінню, піддаються впливу управлінських дій. Сукупність управлінської системи та тієї, що підлягає впливу, утворює систему управління. Система управління економічною безпекою роздрібного підприємства є управлінською системою відносно системи економічної безпеки підприємства, а в сукупності ці дві системи є однією загальною системою управління.

Слід зазначити важливу особливість управлінської системи, вона полягає в тому, що її мета не збігається із метою системи, що підлягає управлінню. Мета системи управління економічною безпекою роздрібного підприємства як управлінської системи –

розробка управлінських впливів, які забезпечують виконання цілей системою економічної безпеки підприємства.

Досліджуючи економічну безпеку як систему, що підлягає управлінському впливу, вважаємо за необхідне уточнити поняття «система економічної безпеки торговельного підприємства». Ми схилиємося до думки, що система економічної безпеки підприємства торгівлі – це сукупність необхідних взаємопов'язаних елементів (заходів), спрямованих на забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства шляхом протидії загрозам і створення безпечних умов для його розвитку.

Незважаючи на те, що управління спрямовується на окрему систему, воно також є

системою, що складається з визначених компонентів.

Із різних підходів до побудови системи управління у системі управління виокремлюють суб'єкт та об'єкт управління, а також керуючий вплив та зворотні зв'язки. Суб'єкт впливає на об'єкт управління відповідною метою, застосовуючи комплекс методів і засобів і враховуючи інформацію про результативність такого впливу. Виокремлені компоненти (суб'єкт, об'єкт, керуючий вплив та зворотні зв'язки) за їх конкретизації використовують для створення відповідних моделей управління [6].

Загальний вигляд системи управління економічною безпекою торговельного підприємства можна відобразити таким чином (рис.1):

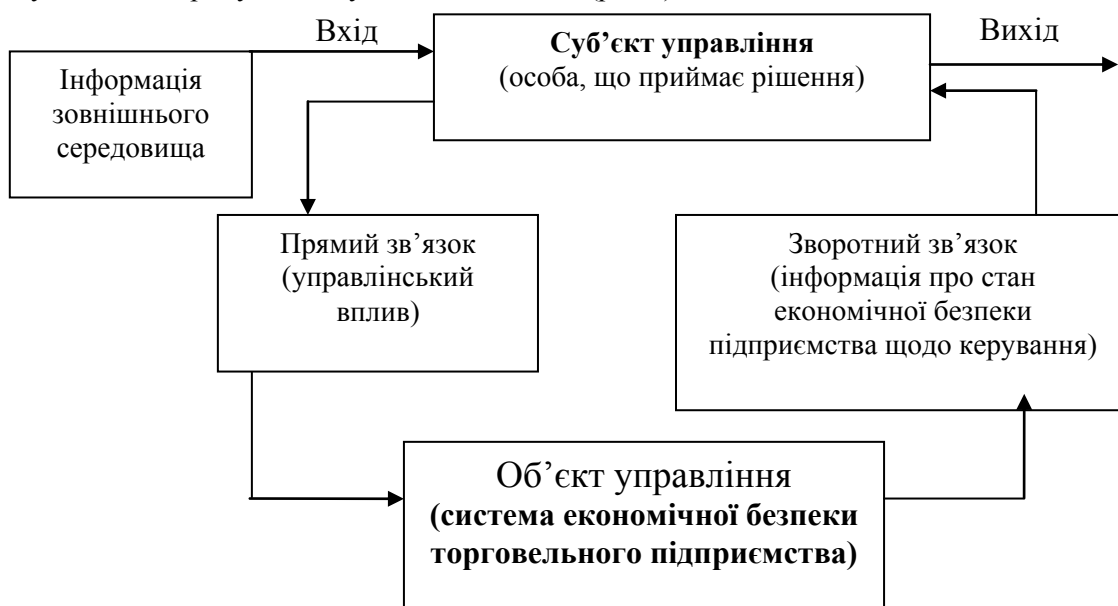


Рис. 1. Система управління економічною безпекою торговельного підприємства (загальний вигляд)*

* Розроблено автором

Зазначимо, що методологічною базою управління системою є положення та принципи кібернетики (загальної теорії управління динамічними системами). Із точки зору кібернетичного підходу систему управління слід розглядати як кібернетичну систему, що здатна перетворювати інформацію. Зазначимо, що кібернетика як інтегративна наука може становити базис дослідження системи економічної безпеки торговельного підприємства, бути основою дослідження процесів управління, оскільки вивчає проблеми формування керуючих впливів та їх передачу для досягання заданого стану системи. Можна стверджувати, що кібернетика – це наука про оптимізацію управління, де ефективність управління залежить від кількості інформації, знань і досвіду.

Інформація про об'єкт управління сприймається системою управління,

перероблюється відповідно до тієї чи іншої мети управління у вигляді управлінських дій, що передаються на об'єкт управління. Поняття «зв'язок» ототожнюється з поняттям «сигнал» як процесом отримання та передачі інформації, а поняття «управління» – з її зберіганням, переробкою та використанням у каналах зворотного зв'язку [7].

Система управління економічною безпекою торговельного підприємства як кібернетична являє собою систему, що має вхідні потоки інформації, що перетворюються на необхідну продукцію – відповідний стан із визначеним рівнем безпеки (вихідні потоки). Вона відрізняється складністю й на основі автономного управління забезпечує процеси саморегулювання.

Розглянемо зв'язки в системі управління. Залежно від цілей і призначення системи суб'єкт управління отримує відповідну інформацію із

зовнішнього середовища. Метою системи економічної безпеки торговельного підприємства є адаптація до зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, забезпечення захисту від загроз та утримання стану динамічної рівноваги, а необхідність отримання вхідної інформації пояснюється наявністю загроз економічної безпеки підприємства. Окрім інформації щодо необхідності забезпечення економічної безпеки, надходить й інформація щодо об'єкта управління. Від об'єкта управління надходить інформація щодо керованого процесу (забезпечення відповідного рівня економічної безпеки підприємства, захист від існуючих загроз). Об'єкт управління є керованою підсистемою, а суб'єкт – керуючою. Зв'язок між керуючою та керованою підсистемами називають прямим, а зв'язок між керованою та керуючою – зворотним.

Управлінська система має забезпечити системі економічної безпеки торговельного підприємства стійкий стан рівноваги із зовнішнім середовищем і стабільність функціонування її складових.

В основу системно-кібернетичного підходу до дослідження системи економічної безпеки мають бути покладені фундаментальні аспекти формування, функціонування та дослідження систем як з точки зору кібернетики, так і з точки зору систем, а саме [8]:

- функціональний, що полягає у визначенні складу функцій, які має виконувати система в цілому та її підсистема зокрема;

- елементний, що передбачає уявлення про систему як про певний набір елементів, необхідний для реалізації функцій;

- структурний, що установлює структуру системи, ясну й точну мету для кожної структурної частини, формує склад і утримання зв'язків між елементами системи економічної безпеки підприємства, визначає правила й спрямованість взаємодії її елементів;

- інформаційний, оскільки будь-який процес управління й розвитку в системі нерозривно пов'язаний з передачею й обробкою інформації;

- управлінський, що дозволяє враховувати цілепокладання, функціонування й спрямованість процесів розвитку системи;

- організаційний, що враховує ступінь упорядкованості структури системи економічної безпеки підприємства, визначає й дозволяє пояснити необоротність процесів розвитку.

Система управління будь-якої організаційної системи повинна також реалізовувати (у розмірі, що відповідає рівню управління) основні функції управління. Система управління економічною безпекою підприємства торгівлі реалізовує такі функції, які можна впорядковувати на первинні функції та функції з'єднання:

Первинні функції:

1. Стратегічне планування головної та функціональних цілей економічної безпеки підприємства торгівлі та способів їх досягнення.

2. Реалізація розробленої стратегії, розробка програм досягання визначених цілей економічної безпеки торговельного підприємства.

3. Визначення структури взаємозв'язків між структурними компонентами (складовими економічної безпеки торговельного підприємства), визначення відповідальності кожної складової, розподіл повноважень кожної з них для більш ефективного досягання цілей – забезпечення відповідного рівня економічної безпеки та розвитку торговельного підприємства.

4. Розробка організаційної структури системи економічної безпеки (упорядкування складових економічної безпеки торговельного підприємства в доцільну єдність).

5. Мотиваційне забезпечення й обґрунтування функціонування системи економічної безпеки підприємства торгівлі.

6. Управління (регулювання) системою економічної безпеки торговельного підприємства, що включає управління відносно складових економічної безпеки підприємства торгівлі (фінансової, ринкової, інтерфейсної, товарної, інтелектуально-кадрової, техніко-технологічної, політико-правової, інформаційної).

7. Оперативне керівництво, що включає конструктивне, грамотне, своєчасне розпорядження менеджерів і керівників торговельного підприємства та чітку координацію діяльності щодо забезпечення економічної безпеки підприємства.

8. Своєчасний контроль.

9. Оцінка ефективності функціонування та рівня забезпечення системи економічної безпеки підприємства торгівлі.

10. Висновки, прийняття рішень щодо функціонування системи економічної безпеки, підвищення рівня економічної безпеки підприємства та забезпечення розвитку підприємства торгівлі.

Функції з'єднання:

1. Прийняття рішень, тобто процес вибору, який потрібно планувати, організувати, мотивувати, контролювати й оцінювати під час управління системою економічної безпеки підприємства на підставі отриманої інформації із зовнішнього середовища та у процесі комунікацій.

2. Комунікація, тобто процес обміну інформацією між різними джерелами, що забезпечує процес прийняття рішень щодо формування системи економічної безпеки на підприємстві, функціонування та підвищення її рівня (рис.2).



Рис. 2. Функції системи управління економічною безпекою торговельного підприємства*

* Розроблено автором за [5]

У процесі управління система управління економічною безпекою торговельного підприємства має вирішувати такі завдання:

- цілепокладання – визначення стану та поведінки системи, що потребується;
- стабілізація – утримання системи в заданому стані, в умовах впливу загроз;
- виконання розробленої програми щодо її функціонування – система економічної безпеки підприємства повинна досягати запланованого стану в умовах, коли змінюється значення змінних відносно детермінованих законів;
- відстеження – утримання відповідного стану системи економічної безпеки, тобто забезпечення потрібного рівня безпеки в умовах невизначеності або їх змін;
- оптимізація – утримання або надання системі стану екстремального значення параметрів під час визначених умов і заданих обмежень.

Функціонування системи управління економічною безпекою підприємства з точки зору кібернетики здійснюється на основі як загальних системних законів, так і законів і принципів, що притаманні кібернетиці. Пропонуємо розглянути ці закони в розрізі формування системи управління економічною безпекою торговельного підприємства. Суть законів кібернетики викладемо за дослідженнями С. В. Багузіна [9].

До основних загальносистемних законів відносять закон необхідної різноманітності В. Ешбі, принцип емерджентності, зовнішнього доповнення, зворотного зв'язку, вибору рішення, декомпозиції та ієрархії управління.

Закон різноманітності, як зазначалося вище, стверджує, що різноманітність складної системи потребує управління, але саме управління має деяку різноманітність. Відповідно до цього складність системи економічної безпеки підприємства потребує складної та вдосконаленої системи управління нею, тобто система управління економічною безпекою підприємства потребує постійного розвитку та вдосконалення за рахунок інтенсивних факторів підвищення її різноманітності (управлінських команд, дій), у результаті чого розробка мінімальних управлінських дій повинна забезпечувати потрібний рівень різноманітності на виході із системи. Розуміючи цей закон, слід зазначити, що різноманітність складної системи «економічна безпека торговельного підприємства» потребує управління, яке, у свою чергу, теж повинно бути різноманітним.

Принцип емерджентності полягає в тому, що чим більша система, тим більші відмінності між цілим і частинами (елементами системи), тим більше ймовірність того, що властивості цілого відмінні від частин. Ці властивості виникають після об'єднання в структурі системи однорідних чи різнорідних частин. Цей принцип означає, що цілі окремих елементів системи не завжди збігаються з головною метою системи.

Для управління системою економічної безпеки торговельного підприємства, де головною метою стає забезпечення та гарантування достатнього рівня економічної безпеки підприємства, слід розглядати цілі кожної складової економічної безпеки відповідно до головної мети. Якщо вони не збігаються з

головною метою, то виникає необхідність приймати рішення щодо вдосконалення діяльності системи економічної безпеки підприємства та її складових на підставі не тільки аналізу, а й синтезу. Відстежуючи розвиток системи відповідно до принципу емерджентності, у першу чергу можна виявити та зосередитися на найслабшій із складових економічної безпеки підприємства та розробити дії щодо покращення її функціонування.

Принцип зовнішнього доповнення полягає в тому, що кожна система управління потребує «чорний ящик», тобто визначення резервів, які б компенсували невраховані дії зовнішнього та внутрішнього середовища. Насправді, у найдосконалішому плані управління неможливо врахувати всі фактори, що впливають на систему економічної безпеки підприємства. Ці невраховані чинники можуть знизити надійність функціонування системи. Для утримання системи управління економічної безпеки підприємства в заданих граничних значеннях змінних (показників) необхідно наділити її нормативним рівнем резервів (стратегічних, тактичних, оперативних, технічних, технологічних, організаційних, економічних і управлінських), що компенсують дію цих чинників. Тобто під час проектування рівня економічної безпеки торговельного підприємства, ураховуючи системний підхід, відповідно до кожної функціональної складової як елемента системи, мають закладатися резервні норми (додаткові показники), що компенсували б невраховані чинники (недосконалість законодавства, технологій, недостатній рівень кваліфікації працівників тощо).

Принцип зворотного зв'язку. Фундаментальний закон кібернетики – закон зворотного зв'язку – наголошує, що без зворотного зв'язку між взаємопов'язаними та взаємодіючими елементами неможлива організація ефективного управління на наукових принципах. Усі організовані системи є відкритими, і їхня замкненість забезпечується через контур прямого та зворотного зв'язку, який надає сигнал про досягнений результат, після чого коригується управлінський вплив. Система економічної безпеки торговельного підприємства теж функціонує відповідно до цього принципу. Система економічної безпеки торговельного підприємства перебуває в постійній взаємодії із зовнішніми загрозами, що мають випадковий характер. Разом із тим складність і змінність системи, її поведінка є невизначеною, імовірнісною. Вплив таких обставин на систему економічної безпеки підприємства, як і на інші економічні системи, призводить до того, що вони стають системами з неповною інформацією, тому і керування ними відбувається в умовах

невизначеності. Тому важливою роллю зворотного зв'язку, окрім відновлення нормальної роботи, порушеною зовнішніми та внутрішніми чинниками, тобто здатністю системи до саморегулювання та самоорганізації (адаптації), стає також роль поставляти в орган управління інформацію про реальний стан об'єкта, що дозволяє здійснювати регулювання в умовах неповної інформації про визначені впливи. У системі управління економічною безпекою підприємства зворотний зв'язок відіграє значну роль, він є підставою для забезпечення та гарантування економічної безпеки підприємства та його розвитку в перспективі.

Принцип вибору рішення полягає в тому, що рішення має прийматися на підставі вибору одного з декількох варіантів. Розробка багатоваріантних рішень у відповідь на конкретну ситуацію забезпечить прийняття оптимального рішення для конкретного випадку.

Суть принципу декомпозиції – це розгляд керованого об'єкта як такого, що складається з відносно незалежних одна від одної підсистем (частин). Розчленування об'єкта на незалежні змінні ланки і самого регулятора на окремі керуючі блоки забезпечує можливість пристосування до багатьох умов і послідовного управління ними. Найбільш очевидний прояв принципу декомпозиції в управлінні системою економічної безпеки підприємства – поділ її на підрозділи відносно складових, що складають онову декомпозиції.

Принцип ієрархії управління. Під ієрархією розуміється багаторівневе управління, характерне для всіх організованих систем. Для системи економічної безпеки торговельного підприємства, як і для інших систем, нижні рівні управління відрізняються високою швидкістю реакції. Наприклад, отримавши скаргу або вимогу покупця, працівник залу, продавець, касир та інші працівники нижчого рівня повинні прийняти рішення та вжити відповідних заходів. Але якщо працівник не може дати відповідь, це не входить в його повноваження, то він повинен звернутися до менеджера за прийняттям рішення. У міру підвищення рівня ієрархії дії стають більш повільними, але відрізняються великою різноманітністю, вони включають в себе аналіз, зіставлення, розробку різних варіантів реакції (відповідь на інформацію).

Висновки і перспективи подальших досліджень. У контексті дослідженого можна стверджувати, що системні закони та закони й принципи кібернетики тісно взаємопов'язані та взаємозумовлені, їх необхідно враховувати під час управління економічною безпекою торговельного підприємства. Системно-кібернетичний підхід є одним із головних серед

наукових підходів, що застосовуються під час управління економічною безпекою торговельного підприємства, але вважаємо, що доцільним буде застосування й інших наукових підходів до її управління, що і буде визначати напрямок подальшого дослідження.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
2. Эшби У. Р. Конструкция мозга / У.Р. Эшби ; пер. с англ. – М.: изд – во, 1964, С.404-407.
3. Клименюк Н. Н., Доказательный менеджмент: введение в теорию : монография / Н. Н. Клименюк, А.Н. Безус К. : АМУ, 2015. – 272 с.
4. Иванова Т. Ю. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб. : Питер, 2004. – 269 с.
5. Лямец В. И. Основы общей теории систем и системный анализ / Учеб. пособие – Харьков: БУРУН и К, Киев : ООО «КНТ» 2015. – 304 с.
6. Власова Н. О., Формування ефективної системи обслуговування споживачів у підприємствах роздрібної торгівлі : монографія / н. О. Власова., О. С. Шуміло, О. А.Круглова, Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Харків : АдВА, 2011. – 132 с.
7. Гончаренко Е. Н. Устойчивое развитие предприятия: методология, механизмы, модели : монография / Е.Н. Гончаренко. – Одесса : Атлант, 2014. – 382 с.
8. Калюжна Н. Г. Потенціал системи управління підприємством: методологія, оцінювання та моделювання : монографія – Луганськ : СПД Резніков В. С., 2013. – 543 с.
9. Багузин С. В. Законы и принципы кибернетики, применяемые в управлении организациями [Электронный ресурс] / С. В. Багузин. – Режим доступа : <http://baguzin.ru/wp/>

REFERENCES

1. Vikipediia [Wikipedia]. Retrieved from <https://uk.wikipedia.org/wiki/> [in Ukrainian].
2. Jeshbi U. R. (1964). Konstrukcija mozga [The construction of the brain]. Moscow [in Russian].
3. Klimenjuk N. N. & Bezus A. N. (2015). Dokazatel'nyj menedzhment: vvedenie v teoriju [Evidence management: an Introduction to the theory]. Kyiv: AMU [in Russian].
4. Ivanova T. Ju. & Prihod'ko V. I. (2004). Teorija organizacii [The theory of organization]. Saint Petersburg: Piter [in Russian].
5. Ljamec V. I. (2015). Osnovy obshhej teorii sistem i sistemnyj analiz [The basis of the general theory of systems and system analysis]. Kharkov: BURUN. Kiev: ООО «КНТ» [in Russian].
6. Vlasova N. O., Shumilo O. S. & Kruhlova O. A. (2011). Formuvannia efektyvnoi systemy obsluhovuvannia spozhyvachiv u pidpryiemstvakh rozdribnoi torhivli [Formation of an effective system of customer service in retail trade enterprises]. Kharkiv: AdvA [in Ukrainian].
7. Goncharenko E. N. (2014). Ustojchivoe razvitie predpriyatija: metodologija, mehanizmy, modeli [A stable development of enterprise: methodology, mechanisms, patterns]. Odessa: Atlant [in Russian].
8. Kaliuzhna N. H. (2013). Potentsial systemy upravlinnia pidpryiemstvom: metodolohiia, otsiniuvannia ta modeliuвання [The potential of the enterprise management system: methodology, evaluation and modeling]. Luhansk: SPD [in Ukrainian].
9. Baguzin S. V. Zakony i principy kibernetiki, primenjaemye v upravlenii organizacijami [The laws and principles of cybernetics applied in organization management]. Retrieved from <http://baguzin.ru/wp/> [in Russian].

Одержано 09.03.2016 р.

Розділ 5

ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.71

Аржевітін С.М.

МОНЕТАРНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПОТОЧНІ ВИКЛИКИ ТА ЗАДАЧІ

В статті проведено аналіз державного реформування монетарної сфери економіки та фінансового сектору з позиції економічної ефективності імплементації ключових програмних документів, стратегій та угод. Дано оцінку поточних викликів та задач монетарного регулювання економіки України.

Ключові слова: монетарне регулювання економіки, розвиток фінансово сектору, стратегія монетарної політики, структурні дисбаланси в економіці, основні засади грошово-кредитного регулювання.

Постановка проблеми. Україна переживає тривалу системну фінансово-економічну кризу, що охопила реальний сектор економіки, держані фінанси, монетарну сферу, банківську систему, фінансовий ринок. Наслідками кризи стали падіння темпів економічного зростання, критична розбалансованість економіки, зниження її конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, відплив фінансового і людського капіталу за кордон, підрив довіри до гривні та банків, швидке знецінення - внутрішнє і зовнішнє – гривні, деградація ролі банків у кредитному забезпеченні розвитку економіки та ін.. Відсутня затверджена Стратегія монетарної політики до 2020 року та Основні засади грошово-кредитної політики на 2016 рік, які б дали правдивий діагноз поточних проблем та окреслили стратегічні напрями монетарного розвитку.

Програмні документи із реформування монетарної сфери економіки України, що на сьогодні є чинними і визначають економічний розвиток країни, розроблені владними структурами, які не завжди взаємоузгоджені за цільовим характером, мають багато декларативних положень про перебудову економіки і здійснення реформ, не завжди адекватно враховують реальний стан та стратегічні інтереси українського суспільства. Тому й дієвість реформ, визначених цими документами, виявилась невисокою, про що свідчить сучасний стан економіки України:

✓ Україна перетворилась у сировинний придаток глобальної економіки;

✓ здійснюється переорієнтація економічної діяльності з виробництва на торгівлю (переважно товарами іноземного виробництва);

✓ має місце вкрай низький рівень забезпечення населення споживчими товарами власного виробництва;

✓ відбувається руйнація системи українських банків, а відтак - системи кредитування економіки за рахунок власних ресурсів країни;

✓ наростає міграція працездатного (в тому числі високо інтелектуального) населення за кордон;

✓ відбувається активне виведення капіталу за кордон, а інвестиційна діяльність на внутрішньому ринку практично зупинилася.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасних проблем та пріоритетів монетарного регулювання економіки, присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів. Зокрема, розгляду даної проблематики приділяли увагу такі зарубіжні науковці як Ч. Виплош, Р. Г. Габбард, О.І. Лаврушин, Ф.С. Мишкін, С.Р. Моїсєєв, Л.А. Московкіна, В. Сміт, Дж. Тобін, О.В. Улюкаєв, М. Фрідмен, Г.Г. Фетісов, Ф. Форд, В.М. Шенаєв, М.М. Ямпольський та ін. Серед вітчизняних науковців і практиків, які зробили вагомий внесок у дослідження проблем монетарної економіки, слід відзначити таких як Б.П. Адамик, В.М. Геєць, А.А. Гриценко, О.В. Дзюблук, О.М. Колодізєв, В.В. Козюк, В.В. Корнеєв, С.А. Кораблін, Т. А. Кричевська, І.О. Лютий, А.М. Мороз, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова, О.І. Петрик, С.С. Шумська, Н.М. Шелудько, М.Ф. Пуховкіна, Т.Є. Унковська, М.І. Савлук, В.С. Стельмах.

Формулювання цілей статті. З огляду на необхідність подолання кризових явищ та формування монетарних передумов розвитку економіки важливе значення має об'єктивна

оцінка ситуації в економіці та правильне визначення поточних та стратегічних пріоритетів, задач та інструментів монетарного регулювання. В таких умовах нагальною необхідною є розробка національної стратегії економічного розвитку та формування відповідної їй монетарної стратегії.

Опис основного матеріалу дослідження.

Вектор середньострокового економічного майбутнього нашої держави викладено в Меморандумі про економічну і фінансову політику від 27 лютого 2015 р. та його доповненні, направленою 21 липня 2015р. на ім'я директора-розпорядника МВФ за підписом Президента України, Прем'єр-міністра, Міністра фінансів, Голови НБУ («Україна: Лист про наміри») [1; 2].

З метою реформування економіки, монетарної сфери, фінансового сектору України прийнято та реалізуються ряд програм та стратегій розвитку. Так, указом Президента України від 12 січня 2015 р. затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна 2020» (далі Стратегія). Серед 62 реформ Стратегія передбачає за вектором розвитку: а) «реформу фінансового сектора»; б) «реформу ринку капіталів»; в) «реформу монетарної політики» [4].

Національним банком України, відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» [4], Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Меморандуму про співпрацю з Міжнародним валютним фондом [1; 2], Угоди про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» [6], спільно із Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), Національною комісією з державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг (НКФП), Фондом гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), Міністерством фінансів України (МФУ) розроблено: «Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 р» (далі Програма) [5].

Саме в цих документах, визначаються пріоритети монетарного регулювання економіки України та ключові вектори політики розвитку фінансового сектору, Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та державних банків. Багато років поспіль державні установи та регулятори фінансових ринків для того, щоб отримати чергову фінансову допомогу, беззастережно прислуховуються до рекомендацій МВФ (між іншим, можливо не всі знають, що саме за рекомендаціями експертів МВФ Україна взагалі не повинна була мати власної грошової одиниці) [3]. Сьогодні валовий зовнішній борг нашої країни складає 127 млрд. дол. США (123 % ВВП, в т. ч. державний зовнішній борг – 43 млрд дол. США) при

міжнародних резервах НБУ – 12 млрд дол. США. Отже, Україна перебуває у стані глибокої зовнішньоекономічної боргової кризи, і для обслуговування та погашення зовнішніх боргів необхідна іноземна валюта.

Всі ці документи містять оцінку економічної ситуації в Україні за останній період, обґрунтовані прогнози подальшого розвитку та очевидно визначають рішуче налаштування українських чиновників на перебудову економіки, цільові реформи, але з іншого боку ми спостерігаємо, поганий внутрішній стан держави та статус України на міжнародній арені. Складається враження, що є сили, які влаштовують такий стан нашої країни, коли:

- Україна перетворилась у сировинний придаток розвинутих країн;
- Фактично відбувається переорієнтація економічної діяльності з виробництва на торгівлю (переважно товарами іноземного виробництва);
- Забезпечується вкрай низький рівень населення споживчими товарами власного виробництва;
- Не стримується зростаюча міграція працездатного (в т.ч. високо інтелектуального) населення за кордон.

Частка кінцевих споживчих витрат у ВВП зросла за останні десять років з 77 до 90 відсотків (в т.ч. домогосподарств з 58 до 71 відсотків) при одночасному зниженні частки валового нагромадження основного капіталу з 30 до 14 відсотків, що свідчить про домінування споживчого вектора над інвестиційним, а отже - проїдання національного багатства.

Ще один структурний дисбаланс – незабезпеченість внутрішніх інвестицій національними заощадженнями, що є ніщо інше, як втрата економічної незалежності (самостійності) української держави. В структурі експорту галузей займають домінуючі позиції виробництва з низьким рівнем доданої вартості та надмірною відкритістю (залежністю від зовнішніх ринків) національної економіки, що є ніщо інше, як формування країни із «законсервованою» бідністю населення та сировинним виробництвом. Прогресує тіньова економіка, питома вага якої за оцінками МЕРТ України складає 47 % ВВП, а за останні 10 років частка продажу споживчих товарів вітчизняного виробництва через торгову мережу знизилась з 71% у 2005 р. до 58% у 2014 р., в т.ч. за непродуктивною групою – відповідно з 58 % до 40%. Таких невтішних прикладів провалів національної економіки можна перелічувати десятками, а отже і реформувати фінансово-банківську систему потрібно одночасно з реформуванням економіки країни.

На превеликий жаль, вирішення проблем національних дисбалансів в найближчих планах очікувати не варто, адже в згаданих Програмах не закладається механізм їх врегулювання. Тішать хіба що проектні цифри «Меморандуму про економічну і фінансову політику»: рівень інфляції з 2016 р. до 2020 року - з 12 % до 5%; курс грн/дол. США - відповідно з 24,5 (2015 р.) до 25,5 (2020 р.) [1].

Національним банком України, відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна 2020» [4], Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Меморандуму про співпрацю з Міжнародним валютним фондом [1; 2], Угоди про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» [6], спільно із Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), Національною комісією з державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг (НКФП), Фондом гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО), Міністерством фінансів України (МФУ) розроблено: «Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 р» (далі Програма) [5].

Головною метою Програми є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентного середовища згідно із стандартами Європейського Союзу. За іншими допрацьованими варіантами Програми, які розповсюджувались на громадських слуханнях, головною метою Програми – є забезпечення сталого розвитку фінансового ринку.

Стан фінансового ринку характеризується такими абсолютними та відносними показниками: активи фінансового ринку України за даними у Програмі (данні за 2014 р.) становлять більше 2 500,0 млрд грн, в тому числі: 1) депозитні корпорації (в т.ч. банки) – 140 % до ВВП або 82 % фінансового ринку; 2) небанківський фінансовий ринок – 30% до ВВП або 18 % ринку; а) інші фінансові посередники (в т.ч. інститути спільного інвестування, кредитні спілки, фінансові компанії тощо) – 20% до ВВП або 12 % ринку; б) допоміжні фінансові організації (в т.ч. фондові біржі, брокери цінних паперів, компанії з управління активами тощо) - 5% до ВВП або 3% ринку, в) страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди – 5 % до ВВП або 3% ринку.

Ознаки системних проблем у фінансовому секторі вбачаються в тому, що він останні 5-7 років мав дискретний та непропорційний характер. Сама банківська система зростала випереджаючими темпами по відношенню до інших сегментів фінансового сектору, таких як

емісійна діяльність на ринку акцій, корпоративних облігацій, випуск цінних паперів спільного інвестування, небанківського фінансового сектору.

Головні проблеми зведені у Програмі до військового конфлікту на сході, який негативно вплинув на розвиток економіки, знизивши довіру споживачів фінансових послуг до банківського сектору, та до розбалансування фінансових ринків. Одночасно, скромно замовчуються прорахунки у монетарній політиці, які призвели до такої різкої і недопустимої девальвації гривні та інфляції. В описовій частині Програми так і не названі справжні причини кризи:

а) суттєвий відтік депозитів із банківського сектору – 45,4% за 2014 р. та 1 квартал 2015 р. за валютними депозитами та – 17,9 % за гривневими депозитами (втеча депозитів відбулось навіть при жорстких адміністративних заходах щодо обмеження їх зняття);

б) стрімке зростання проблемних активів у балансах банків в результаті різкого падіння обмінного курсу (майже в двічі) – частка проблемних кредитів зросла більше 30-40 % (доларизація кредитів та депозитів на кінець 2014 р. складала 55,9% та 53,4% на кінець 2015 р.);

в) відсутність, будь-яких, обмежень на кредитування в іноземній валюті спричинило прийняття домогосподарствами (також і підприємствами) валютних ризиків, якими вони не зуміли управляти – відповідальність в великій мірі покладається також на слабкі стандарти кредитного менеджменту банків – і, як результат цих факторів, незбалансована база активів та пасивів банків, тобто співвідношення кредитів до депозитів сягнуло пікового значення 226,7% у 2014 р. та склало 158,8% на кінець 1 кварталу 2015 р., а далі закономірність - з 1 кварталу 2014 р. по 3-й квартал 2015 р. 60 банків було оголошено неплатоспроможними (51 ліквідовані, 9 в стадії ліквідації).

Небанківські фінансові установи посідають незначне місце у структурі фінансового сектору: низька та незмінна за період з 2008 по 2014 роки частка страхових компаній – від 2,6% до 3% у загальній структурі ринку; рівень активів системи пенсійного забезпечення на рівні 2,5 млрд грн або 0,2 % від ВВП на кінець 2014 р.; кредитні спілки, як учасники фінансово ринку, за своїми активами майже не помітні на цьому сегменті; відсутні первинні публічні розміщення (ІПО) акцій українських компаній на місцевих та закордонних біржах протягом 2013–2014 років, зменшення обсягу торгів на вітчизняних біржах (крім державних облігацій) на 38% у 2014 р. до 76 млрд грн, в тому числі торгів акціями та деривативами на 46% до 36 млрд грн. Частка активів небанківського фінансового ринку не

досягнула і 20 % від загальної структури фінансового ринку (на піку свого розвитку в 2013-2014 рр. активи склали не більше 400 млрд. грн)

Цільові орієнтири Програми: індекс споживчих цін не вище 5% річних; рівень готівки в економіці не вище 12%, рівень безготівкових платежів в локальній платіжній системі не нижче 30% (у 2014 р. цей показник становить: 1,2%), рівень відсоткових ставок за кредитами в національній валюті не вище 12%, рівень доларизації кредитів і депозитів - не більше 40%. Кількість банків планується абсолютно зменшити, в т.ч. передбачено зменшення і кількості державних банків та зниження їх впливу на економіку. Обсяг активів пенсійного забезпечення другого рівня пенсійної системи відносно ВВП повинен досягти 10%, пенсійні заощадження населення 15%. Кількість страхових компаній теж повинна за кількістю зменшитись, а рівень проникнення страхування збільшитись з 0.7% до 7% ВВП за рахунок зростання чистих премій. Обсяг активів ІСІ відносно ВВП довести до 10%.

Передбачається наступний механізм реалізації Програми:

1. Досягнення макроекономічної стабільності шляхом впровадження монетарної політики на основі інфляційного таргетування, забезпечення режиму гнучкого валютного курсу, зниження вартості грошей в країні, відновлення кредитування економіки.

2. Забезпечення фінансової стабільності та динамічного розвитку фінансового сектору через модернізацію системи регулювання та нагляду, підвищення прозорості та стабільності фінансового сектору, очищення сектору від проблемних активів, забезпечення динамічного розвитку інструментів та інфраструктури фінансового сектору.

3. Розбудова інституційної спроможності регуляторів через забезпечення їх інституційної незалежності, підвищення організаційної ефективності регуляторів, впровадження новітніх ІТ технологій, покращення координаційної роботи регуляторів та учасників фінансового сектору.

4. Захист прав споживачів та інвесторів у фінансовому секторі через стимулювання розвитку фінансової грамотності споживачів та інвесторів фінансового сектору, підвищення стандартів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектору.

Інструментарій, через який планується реалізація окреслених заходів. Впровадження монетарної політики на основі інфляційного таргетування передбачається через: таргетування інфляції, удосконалення інструментів монетарної політики.

- Забезпечення режиму гнучкого валютного курсу через закладення режиму гнучкого курсу в якості основи валютно-курсової політики, скасування адміністративних обмежень на валютному ринку, зменшення високого рівня фінансової доларизації.

- Зниження вартості грошей, через посилення ролі облікової ставки, регулювання ліквідності, наближення фактичних процентних ставок на міжбанківському ринку до ставок, встановлених НБУ в межах реалізації грошово-кредитної політики.

- Відновлення кредитування економіки через збільшення джерел та обсягів локальних довгострокових фінансових ресурсів, доступність фінансових ресурсів для кредитування економіки, стимулювання розвитку локального синдикування та консорціальних угод [5].

«Стратегічні принципи і цілі монетарної політики на середньостроковий період: 2015-2018 роки»[8]. Ключовою особливістю, що визначає характер монетарної політики є те, що зростання цін 2014 – 2015 р. не є інфляцією попиту, а має характер зростання інфляції витрат, яка не може бути подолана класичними методами охолодження попиту. Навпаки, погіршення платоспроможності населення внаслідок значної девальвації, інфляції, втрати частини депозитів, зростання витрат за валютними кредитами і комунальними розрахунками знизило агрегований попит та спричинило стискання внутрішнього ринку. Тобто необхідною є монетарна політика, спрямована на боротьбу зі стагфляцією: з одного боку, слід вживати заходи щодо зниження інфляції, а з іншого – щодо створення монетарних передумов для структурної підтримки і стимулювання економічного зростання (стагфляція: від латинського—*stagnatio* - робити нерухомим та *inflatio* – роздування, висока інфляція, що супроводжується стагнацією або падінням виробництва і високим рівнем безробіття).

Середньостроковий цільовий орієнтир інфляції прогнозується до 2019 р. на рівні 5% . По роках: 2016 -12%, 2017-8%, 2018-6%, 2019-5%. Передбачене у 2016 р. зниження темпів інфляції буде досягнуто за рахунок поступового збалансування грошово-кредитного ринку, з урахуванням структурних особливостей стагфляційної економіки, а відтак - відновлення економічного зростання.

Ключовими підходами монетарної стратегії повинні стати: 1) інституційна та операційна незалежність НБУ; 2) відновлення і підвищення довіри учасників ринку та суспільства в цілому до дій НБУ; 3) відновлення і забезпечення повноцінної роботи валютного та кредитного

ринків; 4) вдосконалення монетарної політики на основі зміни її операційної структури [8].

Ефективність реалізації грошово-кредитної політики Правлінням НБУ у 2014 та 9 місяців 2015 р. (за оцінкою Ради НБУ) [9]. Перехід до режиму гнучкого (плаваючого) валютного курсу не був доповнений системними діями Національного банку, необхідними для ефективного переходу до іншого якоря монетарної стабільності. В результаті недостатньо виважених кроків НБУ у сфері управління, ліквідністю банків та валютного регулювання були порушені монетарні передумови забезпечення валютної стабільності та помірних темпів інфляції. Наслідок у 2014 р. обмінний курс гривні до долара США знизився з 8,15 до 15,77 грн/дол. США (або на 93,5%), міжнародні резерви скоротились з 20,4 до 7,5 млрд дол. США (або 63,1 %), падіння реального ВВП на 6,8%. Відбулась втрата довіри до національної валюти і банківської системи, що призвело до втечі третини депозитів і гальмування процесів кредитування економіки. Депозити в національній валюті скоротились на 56,5 млрд грн (13,4%), в іноземній – на 11,4 млрд дол. США (36,9%). Залишки за кредитами у національній валюті скоротились на 53,8 млрд грн (9%), в іноземній валюті – на 8,6 млрд дол. США (22,2%). Відрахування банками до резервів по проблемних активах призвели до безпрецедентних з 1991 року збитків банківського сектору (53 млрд грн).

Застосування адміністративних заходів у сфері валютного контролю призвело до скорочення припливу валютних коштів в країну, виникнення тіньових валютних ринків, множинності обмінних курсів, а відтак до часткової втрати контролю за процесами ціноутворення на валютному та кредитному ринках. Національний банк вдався до зміни облікової ставки з 6,5 % до 14%. Проте, у 2014 р. процентна політика НБУ була низько ефективною, адже підвищення облікової ставки супроводжувалось зниженням ставок за кредитами та депозитами у банківській системі. Шляхом рефінансування було випущено 222,3 млрд грн, обсяг повернення становив 189,4 млрд грн, заборгованість за рік зросла на 32,8 млрд грн до 108,9 млрд грн. Найбільший обсяг цих операцій було проведено через надання кредитів овернайт (95,5 млрд грн) і вони мали здебільшого спекулятивний характер (це видно з графіків наведених у [9], коли у банків (особливо іноземних) в наявності зайва ліквідність, а вони отримують овернайт - автор).

Значні вкладення коштів НБУ у державні облігації не мали суттєвого впливу на коррахунки банків (залишок у портфелі НБУ збільшився на 171,1 млрд грн і на кінець року

становив 318,1 млрд грн (близько 70% від загального обсягу). Національний банк фактично перебрав на себе функції міжбанківського ринку (здійснюючи управління ліквідністю). Поряд з активним рефінансуванням проводились значні за обсягом мобілізаційні операції з депозитними сертифікатами НБУ, що знижувало мотивацію банків до кредитування і поглиблювало диспропорції в економіці. За підсумками року обороти за операціями з депозитними сертифікатами досягли безпрецедентних обсягів і становили 1472,7 млрд грн (обсяги операцій овернайт становили близько 87% від цієї суми), що практично дорівнює номінальному ВВП та більш ніж у п'ятеро перевищує обороти 2013 р.). Основними засадами на 2014 р. передбачалось зростання монетарної бази до 28%, проте цей показник не був досягнутий і приріст склав лише 8,5%. (абсорбція гривневих ресурсів через валютний ринок) [9].

Отже, можна зробити висновок про те, що процес управління грошовою емісією мав незбалансований характер і посилював зростання інфляції, а з іншого боку – недостатньо продуктивна емісія (тобто така, що могла б спрямовувати кредитні ресурси на розвиток реального сектору економіки) створювала дефіцит грошей у реальному виробництві, а це підсилювало падіння ВВП.

Депозити у національній валюті протягом січня – липня скоротились на 10,6 млрд грн (2,9%), в іноземній – на 4,3 млрд дол. США (22,2%). Залишки за кредитами у гривні за сім місяців зменшилися на 57,8 млрд грн (10,6%), в іноземній валюті – на 4,2 млрд дол. США (13,9%). Наприкінці лютого 2015 року обмінний курс сягнув 30,01 грн/дол. США. Незначний обсяг пропозиції валюти на легальному ринку та великі обсяги рефінансування банків на умовах від'ємних реальних процентних ставок (оборот за лютий склав 30,8 млрд грн, в т.ч. овернайт – 23,3 млрд грн сприяв проведенню спекулятивних операцій). Під впливом девальвації гривні річні темпи споживчої інфляції у березні прискорились до 45,8 %, а у квітні – 60,9%, темпи базової інфляції – відповідно до 44,6% та 47,1%. Національний банк підвищив облікову ставку у лютому - до 19,5%, а у березні – до 30%. Зросли також і ставки за депозитними сертифікатами з 7,5 % до 20%, строком на тиждень – з 11% до 26%, на місяць – з 12% до 27%. За січень – липень загальний обсяг мобілізаційних операцій становив 1463,0 млрд грн (з них операції овернайт – 1138,0 млрд грн). Це створювало профіцит ліквідності в банківській системі з одночасним загостренням нестачі фінансових ресурсів у реальному секторі економіки. НБУ виплатив

3,4 млрд грн за депозитними сертифікатами на цьому етапі.

В результаті неефективного управління грошовою масою в банківській системі, застосування мобілізаційних операцій (на 1 серпня 2015 р. – 40,3 млрд грн), накопичення значних обсягів коштів на рахунках Уряду (33,3 млрд грн) та впливу інших чинників обсяг монетарної бази скоротився на 0,3% до 332,3 млрд грн, тоді як Основними засадами передбачався приріст 27%. Продовжувалось поглиблення помилок монетарного і валютного регулювання. Падіння ВВП у 1 кварталі склало 17,6%, у 2-му – 14,6%, курс національної валюти у лютому девальгував майже втричі, що спровокувало розкручування галопуючої інфляції, яка у вересні 2015 р. сягнула 51,9%, ліквідовано третину банківської системи (51 банк ліквідовано, 9 в стадії ліквідації).

Правління НБУ розробило свій документ «Пропозиції стосовно розроблення Основних засад грошово-кредитної політики на 2016–2020 роки»[11] (постанова Правління від 18 серпня 2015 №541), який однозначно назвали Стратегією монетарної політики на 2016 – 2020 і розмістили його у офіційних виданнях НБУ і сайті Верховної Ради України. Цей документ не має юридичної сили, внаслідок того, що він не розглядався і не погоджений Радою НБУ. Відповідно до Закону про Національний банк України розроблені Радою НБУ Основні засади грошово-кредитної політики на наступний рік повинні бути представлені у Верховну Раду України до 15 вересня поточного року. Засідання Ради НБУ було заплановано на 3 вересня 2015 р., але як зазначено в аналітичній записці Ради НБУ, «певний психологічний і політичний тиск на членів Ради не дозволили провести засідання і прийняти Основні засади ГКП на 2016 р.» В результаті законодавчих змін повноваження членів Ради НБУ припинено 10 вересня 2015 р., а новий склад не призначено. Таким чином, Основні засади ГКП на 2015 р. станом на 1.11.2015 р. так і не затверджені.

За період розгортання кризи та очевидних помилок Правління НБУ у здійсненні монетарної політики Рада НБУ неодноразово приймала рішення з метою виправлення ситуації. Так, 17.12.2014 р. №30 «Про стан виконання Основних засад ГКП на 2014 р.» було зазначено, що більшість визначених Основними засадами завдань не виконано. Засуджені помилки Правління НБУ і в протоколі №1 засідання Ради НБУ від 26.02.2015 р., з винесенням рішення про не виконання Основних засад ГКП на 2014 р. Рішенням від 23.04.2015 р. , яке стосувалось вже 1 кварталу 2015 р. зазначено, що проведення ГКП у січні – березні 2015 р. не повною мірою

відповідала положенням Основних засад ГКП [9].

Такі кардинальні рішення Ради НБУ повинні були привести до серйозних наслідків та суттєвих змін у реалізації монетарної політики, проте конструктивної реакції Правління НБУ не відбулося, більшість рекомендацій не було виконано, а незначні повноваження Ради НБУ та законодавча заборона щодо втручання в операційну діяльність Правління не дозволили вплинути на ситуацію .

Відповідно до Основних засад ГКП (на думку НБУ) до кінця 2016 р. буде офіційно оголошено про запровадження інфляційного таргетування (далі – ІТ). Цільові показники для річної зміни індексу споживчих цін наступні: грудень 2016 р.- 12% +/- 3 п.п. ; грудень 2017 р. – 8% +/- 2 п.п.; грудень 2018 р. – 6% +/- 2 п.п.; грудень 2019 р. і надалі – 5% +/- 1 п.п. (у вересні 2015 р. інфляція сягнула 52% в річному вимірі, падіння ВВП 16 %) [12].

Встановлені цілі щодо інфляції досягатимуться шляхом коригування ключової процентної ставки - процентної ставки за операціями регулювання ліквідності (надання ліквідності – через рефінансування, операції зі стерилізації – депозитні сертифікати НБУ), які мають найбільший вплив на стан грошово-кредитного ринку. Управління міжбанківським ринком – за кредитними і депозитними операціями овернайт.

В той же час в Стратегії не визначені принципи формування ключової ставки (існує декілька принципово різних підходів до визначення ключової ставки). Встановлюється режим плаваючого обмінного курсу, що визначатиметься ринковими умовами без попереднього встановлення бажаного або прогнозного значення. Враховуючи, що Україна має відкриту економіку і залишається вразливою до зовнішніх шоків, у цих умовах коливання номінального обмінного курсу мають слугувати основним буфером від впливу цих шоків, а помірне знецінення гривні дасть змогу зберегти конкурентоспроможність українського експорту та пом'якшить негативний вплив на обсяги виробництва і рівень зайнятості. Очевидно, помилковим є твердження що канал обмінного курсу на сьогодні є найпотужнішим у трансмісійному механізмі.

Проте навпаки, з відходом від режиму фіксованого курсу і незначними валютними інтервенціями валютний канал втратив свою домінантність для емісії гривні і трансмісійного механізму, яку він мав в умовах фіксованого обмінного курсу. Завдання Національного банку – поступова переорієнтація уваги громадськості з коливань обмінного курсу на рівень інфляції. Монетарне таргетування може розглядатись як

перехідний режим на шляху до запровадження повноцінного режиму інфляційного таргетування [12].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Існують принципові концептуальні відмінності між Основними засадами грошово-кредитної політики на 2016 рік, розробленими Радою Національного банку України і Правлінням Національного банку України, а тому повинно відбутись широкомасштабне обговорення монетарної невизначеності в керівних органах центрального банку країни, у колі науковців, практиків з метою врахування суспільної думки та професійних наукових шкіл. Це стане потужним кроком до вдосконалення Стратегії та Основних засад грошово-кредитної політики, а також повернення довіри до державної монетарної політики, банківської системи в цілому.

З метою підвищення ефективності монетарного регулювання та створення відповідних монетарних передумов розвитку економіки вважаємо НБУ необхідно повернутись до політики керованого плаваючого курсу, враховуючи, що вільне курсоутворення лише поглиблює економічну кризу України, відновити банківське кредитування національної економіки (стимулюючи розвиток виробництв із високої доданою вартістю, прискорити створення Українського банку реконструкції та розвитку, подолати ознаки олігополії на ринку банківських послуг, враховуючи, що банківський сектор займає понад 90% активів фінансового ринку, розпочати повернення із-за кордону вивезених в період 1996-2012 рр. більше 122 млрд дол. США). Уряду слід припинити запозичення коштів на фінансовому ринку, у надмірних обсягах, порушуючи ринкові механізми розміщення ресурсів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лист про наміри від 27 02 2015. Умови програми Міжнародного валютного фонду у рамках Механізму розширеного фінансування (EFF) у 2015 році [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Доступний з : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1031503>
2. Лист про наміри (EFF) від 21.07 2015. Умови програми Міжнародного валютного фонду у рамках Механізму розширеного фінансування (EFF) у 2015 році [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Доступний з : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20163929>
3. Гроші мають значення. Та ще й яке! / Шаров Олександр/ Дзеркало тижня, №30, 2015. _ http://gazeta.dt.ua/finances/groschi-mayut-znachennya-ta-sche-y-yake-_html
4. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» від 12 січня 2015 р. № 5/2015.
5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Доступний з : <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19452983>
6. Угода про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна». Верховна Рада України. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>
7. Проект Постанови Верховної Ради України №2856 «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про шляхи стабілізації банківської системи України» http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=2856&skl=9
8. До питання розробки стратегії монетарної політики Національного банку України// С.А. Буковинський, Т.С. Унковська, М.О. Джус. – Науковий журнал «Економіка України».- №8 (645).-2015.- с.4-29
9. Про стан проведення грошово-кредитної політики у січні-березні 2015 року та її вплив на стан соціально-економічного розвитку України. Рада НБУ. Рішення Ради від 23.04.2015р № 5 <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17039215>
10. Проект Основних засад грошово-кредитної політики на 2016 рік, для розгляду на засіданні 3 вересня 2015 р. Київ, 2015, Рада Національного банку України; http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=127892
11. Постанова Правління Національного банку України від 18 серпня 2015 року № 541 "Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016-2020 роки" [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20985217>
12. Стратегія монетарної політики на 2016–2020 роки. Пропозиції Правління НБУ до Основних засад грошово-кредитної політики. Презентація [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Доступний з : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20985218> (дата звернення – 27.08.2015).

REFERENCES

1. Lyst pro namiry vid 27 02 2015. Umovy programy Mizhnarodnogo valjutnogo fondu u ramach Mehanizmu rozshyrenogo finansuvannja (EFF) u 2015 roci [The Letter of Intent from February 27, 2015. The terms of the program of the International Monetary Fund within the Mechanism of Extended Funding (EFF) in 2015]. National bank of Ukraine. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1031503> [in Ukrainian].
2. Lyst pro namiry vid 21.07 2015. Umovy programy Mizhnarodnogo valjutnogo fondu u ramach Mehanizmu rozshyrenogo finansuvannja (EFF) u 2015 roci [The Letter of Intent from July 21, 2015. The terms of the program of International Monetary Fund within the Mechanism of Extended Funding (EFF) in 2015]. National bank of Ukraine. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20163929>

3. Sharov O. (2015). Groshi majut' znachennja. Ta shhe j jake! [Money matter. A lot!]. Dzerkalo tyzhnja – The mirror of the week, 30. Retrieved from <http://gazeta.dt.ua/finances/groshi-majut-znachennya-ta-sche-y-yake-.html> [in Ukrainian].
4. Ukaz Prezydenta Ukrai'ny «Pro Strategiju stalogo rozvytku «Ukrai'na-2020» vid 12 sichnja 2015 r. № 5/2015 [The Decree of the President of Ukraine "On the Strategy of Sustainable Development "Ukraine-2020 " from January 12, 2015, № 5/2015] [in Ukrainian].
5. Kompleksna programa rozvytku finansovogo sektoru Ukrai'ny do 2020 roku [A complex program of development of financial sector of Ukraine until 2020]. National bank of Ukraine. Retrieved from <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19452983> [in Ukrainian].
6. Ugoda pro koalyciju deputats'kyh frakcij «Jevropejs'ka Ukrai'na» [The agreement on the coalition of parliamentary factions "European Ukraine"]. Supreme Council of Ukraine. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15> [in Ukrainian].
7. Proekt Postanovy Verhovnoi' Rady Ukrai'ny №2856 «Pro Rekomendacii' parlaments'kyh sluhan' na temu: «Pro shljahy stabilizacii' bankivs'koi' systemy Ukrai'ny» [The Draft Resolution of the Supreme Council of Ukraine №2856 "On recommendations of parliamentary hearings on the topic "The ways of stabilizing the banking system of Ukraine]. Retrieved from http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=2856&skl=9 [in Ukrainian].
8. Bukovyns'kyj S. A., Unkovs'ka T. Je. & Dzhus M. O. (2015). Do pytannja rozrobky strategii' monetarnoi' polityky Nacional'nogo banku Ukrai'ny [On the question of the development of the monetary policy strategy of the National Bank of Ukraine]. Naukovyj zhurnal «Ekonomika Ukrai'ny» - Scientific Journal „The Economy of Ukraine”, 8 (645), 4-29 [in Ukrainian].
9. Pro stan provedennja groshovo-kredytnoi' polityky u sichni-berezni 2015 roku ta ii' vplyv na stan social'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny. Rada NBU. Rishennja Rady vid 23.04.2015r № 5 [On the state of the monetary and credit policy in January-March 2015 and its impact on the socio-economic development of Ukraine. The Council of the NBU. The Decision № 5 of the Council from 23.04.2015]. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=17039215> [in Ukrainian].
10. Proekt Osnovnyh zasad groshovo-kredytnoi' polityky na 2016 rik, dlja rozgljadu na zasidanni 3 veresnja 2015 r. Kyi'v , 2015, Rada Nacional'nogo banku Ukrai'ny [The draft of the basic principles of the monetary and credit policy for 2016, for consideration at the meeting on September 3, 2015. Kyiv, 2015, the Board of the National Bank of Ukraine]. Retrieved from http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=127892 [in Ukrainian].
11. Postanova Pravlinnja Nacional'nogo banku Ukrai'ny vid 18 serpnja 2015 roku № 541 "Pro Osnovni zasady groshovo-kredytnoi' polityky na 2016-2020 roky" [The Resolution of the Board the National Bank of Ukraine from August 18, 2015 № 541 "On basic principles of monetary and credit policy for 2016-2020"]. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20985217> [in Ukrainian].
12. Strategija monetarnoi' polityky na 2016–2020 roky. Propozycii' Pravlinnja NBU do Osnovnyh zasad groshovo-kredytnoi' polityky. Prezentacija [The strategy of the monetary policy for 2016-2020. Suggestions of the NBU Board regarding the main principles of the monetary and credit policy. Presentation]. The National Bank of Ukraine. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=20985218> [in Ukrainian].

Одержано 15.03.2016 р.

Барановський О.І.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуті результати досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених проблематики інституту боргових відносин; формування, обслуговування і погашення державного боргу; боргової безпеки. Висвітлена еволюція становлення інституту боргових відносин і боргового ринку. Наведена характеристика особливостей теорій державного боргу та парадигм поглядів на це явище, які сформувались у рамках класичної школи політекономії, кейнсіанства і кейнсіанськи орієнтованих та неокласичних напрямів економічної теорії. Представлені погляди дослідників на перекладання тягаря боргу на прийдешні покоління; спосіб фінансування бюджетного дефіциту (позики чи інфляційний податок); дію ефекту заміщення; формування державних «фінансових пірамід»; взаємозалежність державного боргу та інфляції; природні і конституційні обмеження при залученні державою позик; основні концепції сучасної теорії зовнішньої заборгованості. Сформульоване авторське бачення сутності боргової безпеки держави та її взаємозв'язку з іншими різновидами фінансової безпеки держави.

Ключові слова: борг, інститут боргових відносин, державний борг, борговий ринок, боргова безпека, теорія боргового навісу.

Постановка проблеми. Доктрина боргової діяльності, що виникла у Давній Греції, обґрунтовувала безплідність грошей, їхню функціональність виключно як засобу обміну, етичну неприйнятність властивості грошей породжувати нові гроші в результаті боргових відносин (Аристотель, IV ст. до н. е.). На розвиток економічної думки, практику боргових відносин, еволюцію інституту боргових відносин у країнах Заходу і Сходу визначально вплинули релігійні норми і релігійні заборони, незалежно від ступеня їх дотримання. Середньовічна релігійна заборона на позичання грошей під відсотки, встановлена як християнством, так і ісламом, стала інституційним чинником.

У Середньовічній Європі релігійні заборони на лихварство привели спочатку до спроб їх обходити. Пізніше в результаті «фінансової революції» виник західний інститут боргових відносин і борговий ринок в їхньому сучасному вигляді[18].

Функціонування ж інституту боргових відносин і боргового ринку має відбуватись з урахуванням забезпечення їх безпеки. Саме боргова безпека є неодмінною умовою збереження суверенітету, забезпечення нормальної життєдіяльності будь-якої держави та її поступального соціально-економічного розвитку. А все це потребує поглиблених досліджень зазначеної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика боргових відносин розглядалась в працях Аристотеля, Дж.Б'юкенена, А.Вангера, Р.Вагнера, В.Вікрі, І.Волтера, Г.Джонсона, К.

Дитцеля, М.Дулі, Д.Кадінгтона, Ч.Кіндлебергера, В.Клайна, П.Кругмана, К.Курихари, А.Лернера, К.Маркса, А.Маршалла, Р.Масгрейва, Д.Мейера, М.Монтеса, М.Обстфельда, В.Паретто, А.Пігу, Д.Рікардо, П.Самуельсона, А.Сміта, М.Фельдстайна, Р.Фернандеса, Дж.Хікса, Л.Штейна, Д.Юма.

Висвітленню теоретичних засад державного боргу були присвячені дослідження Б.Альохіна, Е.Аткінсона, Р.Барро, Т.Бондарук, В.Гріллі, О.Давиденко, П.Даймонда, О.Дорждєєва, П.Елворта, Н.Зражевської, Н.Калдора, В.Козюка, Л.Котлікофа, Н.Кравчук, В.Лісовенка, І.Логіна, Г.Моультона, Ф.Модільяні, Д.Маск'ендаро, Л.Пазинеті, О.Ракової, Дж.Стігліца, Г.Табеліні, Г.Шимановича.

Питаннями боргової безпеки займалися Т.Богдан, М.Кубай, О.Лашенко, Н.Лубкей, О.Новосьолова, Л.Омельченко, С.Пахомов, Г.Савцова, І.Селіверстова, А.Соколова, І.Суміна, О.Чернявська, С.Шапошнікова.

Втім зазначенні праці не дають однозначної відповіді про сутність боргової безпеки, її різновиди, чинники, що зумовлюють її рівень, та взаємозв'язок з іншими різновидами фінансової безпеки держави.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі існуючих підходів до розробки теоретичних засад боргових відносин і державного боргу, уточненні сутності боргової безпеки.

Опис основного матеріалу дослідження. Для з'ясування оптимального рівня *боргової безпеки* загалом та її окремих складових (особливо безпечного рівня зовнішньої заборгованості) велике значення має детальний аналіз теоретичних і концептуальних засад у цій сфері.

На початку 2000-х років аналіз *теорій державного боргу* дозволив В.В.Козюку виділити три парадигми поглядів на це явище, які сформувались у рамках класичної школи політекономії, кейнсіанства і кейнсіанськи орієнтованих та неокласичних напрямів економічної теорії. За його оцінкою, *класична школа* сформулювала переважно негативне ставлення до державного боргу: його зростання призводить до зменшення продуктивного капіталу суспільства. На доповнення до цього, Д. Рікардо виявив еквівалентність державного боргу податкам, згідно з чим економічні агенти індиферентні до способу покриття бюджетних видатків. Споживання в економіці не зміниться, оскільки збільшення державного боргу сьогодні означатиме підвищення податків завтра, через що вільні кошти заощаджуватимуться та вкладатимуться в державні облигації. Доповнюючи класиків, К. Маркс твердив, що капітал, представлений в облигаціях державної позики, є найбільш спотвореною формою капіталу, який дає право його власникам антиципіювати податки. У межах *кейнсіанської парадигми* було радикально переглянуто погляди на державний борг. За нею державні запозичення слід здійснювати з метою розширення сукупного попиту в економіці, суспільна ціна безробіття є набагато вищою за вартість боргового тягаря, а мультиплікативне розширення виробництва та зайнятості зменшуватиме його. Основним висновком *неокейнсіанських концепцій (теорія автоматичних стабілізаторів, функціональних фінансів)* є необхідність збалансування бюджету на циклічній основі, а державні запозичення розглядаються як інструмент циклічного згладжування. *Неокласичні теорії* розглядають, по-перше, вплив запозичень уряду на економічну поведінку суб'єктів ринку, по-друге, проблеми оптимального розподілу боргового тягаря між поколіннями. Так, Р. Барро розвинув ідеї Рікардо про еквівалентність боргу податкам, окремо виділяючи роль заощаджень підприємців та домогосподарств у нейтральності запозичень уряду щодо динаміки макроекономічних величин. На думку Р. Масгрейва, оптимальний розподіл боргового тягаря між поколіннями матиме місце за еквівалентного нагромадження боргу і зростання інвестицій публічного сектору. В подібних моделях обслуговування державного боргу виступає як участь майбутніх поколінь в оплаті суспільних благ капітального характеру, якими вони будуть користуватись. Водночас, на думку неокласиків, запозичення держави як з метою циклічного згладжування, так і з метою розширення суспільних благ призводять до появи ефекту витіснення приватних інвестицій, які чутливіші до процентних ставок, ніж

державні, та до ірраціонального розміщення ресурсів, оскільки останні могли б бути використані ефективніше саме у приватному секторі. Отже, теорії державного боргу, які з'явилися при аналізі сформованих ринкових систем, на думку В.В. Козюка, слід обережно використовувати при його дослідженні у трансформаційних економіках, оскільки ознаки останніх відмінні від перших[9].

Проведений В.В.Лісовенком критичний аналіз найвідоміших теорій та гіпотез державного боргу показав, що предметом дискусій провідних західних учених – фахівців у галузі державних фінансів – є питання, пов'язані насамперед: з перекладанням тягаря боргу на прийдешні покоління; способом фінансування бюджетного дефіциту (позики чи інфляційний податок); дією ефекту заміщення; формуванням державних «фінансових пірамід»; взаємозалежністю державного боргу та інфляції; природними і конституційними обмеженнями при залученні державою позик.

Цей дослідник зазначає, що проблематика перекладання тягаря державного боргу була в центрі уваги провідних економістів різних часів. Так, видатний представник англійської класичної політекономії Д. Рікардо, досліджуючи питання фінансування видатків держави за рахунок податкових та кредитних джерел, дійшов висновку про рівноцінний вплив цих двох форм залучення фінансових ресурсів на добробут громадян[29]; висунута ним гіпотеза дістала назву «*теорема еквівалентності Рікардо*». Згідно з оновленим варіантом цієї теореми, який у наукових колах відомий як «*теорема еквівалентності Рікардо – Барро*», у довгостроковому періоді серед платників податків домінує індиферентність щодо того, чи бюджетний дефіцит покривається за рахунок збільшення податків, чи за рахунок залучення додаткових позик. Характер результатів апробації положень теореми на практиці залежить від цілої низки чинників, як-от: рівень довіри платників податків до держави і національної грошової одиниці; інвестиційний клімат у країні; розвиненість ринків капіталів; обсяг державного боргу; напрями використання залучених коштів; структура і ставки податкових доходів бюджету, зокрема, співвідношення надходжень від прямих і посередніх податків тощо.

В.В.Лісовенко доводить, що положення теореми еквівалентності не підтверджуються при дослідженні фінансової практики у сфері державного боргу в Україні, оскільки державний кредит тут не є альтернативою податковому методу фінансування, а розглядається як доповнення цього джерела: в результаті державних запозичень зменшення податкового

тиску не відбувається. Інша причина пов'язана з певною нестабільністю національної грошової одиниці України та невиконанням нею певною мірою своїх функцій, зокрема – функції засобу нагромадження.

До числа найвідоміших критиків «теореми еквівалентності Рікардо–Барро» В.В.Лісовенко відносить таких провідних західних економістів, як Р.Вагнер, М.Фельдстайн, Дж.Б'юкенен[26], і зазначає, що їхні головні аргументи зводяться до відірваності положень теореми еквівалентності від реального життя. Досить відомими в наукових колах є також дві взаємопротилежні гіпотези: «нова ортодоксія» та «інвестиційна гіпотеза». Представники першої (А.Лернер, А.Пігу)[28] доводять, що за внутрішнього державного боргу перекласти тягар оподаткування та обслуговування боргу на майбутні покоління неможливо. Згідно з інвестиційною гіпотезою (Ф.Модільяні, В.Вікрі, Р.Масгрейв)[27, с.184] факт перекладання тягара боргу на майбутні покоління має місце, а отже – можливий[13].

Дефіцит бюджету, зумовлений об'єктивними чинниками, диктує необхідність урахування спеціальних механізмів, які забезпечують його подолання, що є найважливішою умовою формування ефективної бюджетної політики і свідчить про важливість розробки методологічних положень, спрямованих на ефективне бюджетне управління, оскільки в умовах інфляції зростання державних внутрішніх запозичень є одним з дієвих інструментів стримування інфляції й підтримки макроекономічної стабільності[15, с.17].

Ось чому досягнення збалансованості бюджетів за рахунок підвищення ефективності використання системи державних запозичень нерозривно пов'язані з формуванням ефективного позикового механізму, що підтримує збалансованість бюджетної системи[21].

Т.Г.Бондарук, аналізуючи зарубіжні та вітчизняні джерела, відзначала, що з усіх напрямів дослідження проблеми державного боргу можна виділити два. Перший напрям – це дослідження А. Лернера, який, розглядаючи наслідки державного боргу, виділяв дві його частини – внутрішній і зовнішній борг. На його думку, внутрішній борг не можна розглядати як тягар, перекладений на майбутні покоління, а зовнішній борг тільки тоді стає тягарем, коли залучені кошти йдуть на поточні цілі й не приводять до створення нової вартості і багатства. Зовнішні позики, залучені на фінансування об'єктів промислового чи сільськогосподарського виробництва, тобто витрачені продуктивно, створюють можливість

повернути кошти з процентами та водночас збільшити національне багатство. Цей погляд з окремими корекціями можна застосувати до умов перехідної економіки України.

Другий напрям обґрунтовується кейнсіанським підходом до посилення державного регулювання сукупного попиту і пропозиції, стимулювання споживання в довгостроковому періоді, що спонукає розглядати державний борг у контексті «ефективного попиту» та його стимулювання[4].

Н.Я.Кравчук у своєму дослідженні наводить основні концепції сучасної теорії зовнішньої заборгованості[10]: *фінансову, інвестиційну, регулятивну, марксистську, геофінансову*. При цьому вона зазначає, що в розробку фінансової концепції державної заборгованості значний внесок зробили провідні західні вчені – фахівці в галузі державних фінансів: представники «*нovoї філософії державного боргу*» Г.Моультон і Р.Масгрейв (висунули гіпотезу про оптимальний розподіл боргового тягара між поколіннями за умови еквівалентного нагромадження боргу і зростання інвестицій публічного сектору); представники «*нovoї ортодоксії*» А.Лернер (наголошує, що існує альтернатива вибору не між податками і позиками, а між внутрішнім і зовнішнім боргом) і А.Пігу (вказуючи на обмежені регулятивні можливості ринкової конкуренції, вважає за необхідне доповнити її соціальним егалітаризмом та державним патерналізмом. В основу «*здорових фінансів*» він закладає принцип співіснування податків і позик). Цілковито протилежну позицію висловлюють *неоліберали*. Лауреат Нобелівської премії Дж.Б'юкенен, змістивши акцент аналізу з макроекономічного на мікроекономічний аспект державної заборгованості, аргументує, що в демократичному суспільстві тягар державного боргу слід розглядати в дузі *індивідуалістичної концепції*: вимірювати не на все суспільство, а в розрізі його індивідуального впливу на кожную особистість. Тому боргова розписка кредитора не викликає ніякого тягара, оскільки це добровільні дії; але виплата відсотків і погашення боргу, котрі ставляться в обов'язок індивіда у примусовому порядку шляхом оподаткування, можуть породжувати додатковий тягар, а отже, відбувається його перекладання на майбутні покоління.

Н.Я.Кравчук відзначає, що предметом дискусій у рамках *фінансової концепції* є питання, пов'язані з впливом державного боргу на зростання і стабільність економіки. Однак ця концепція не враховує антиципації валютного виторгу і того тягара, який лягає на платіжні баланси в момент погашення зовнішніх позик.

Інвестиційна концепція пояснює природу зовнішньої заборгованості та виправдовує необхідність зовнішнього фінансування гострою нестачею в більшості країн власних ресурсів для здійснення внутрішніх інвестицій і соціально-економічних перетворень.

Відштовхуючись від цих міркувань, іноземний капітал західні економісти (Г.Джонсон, К.Курихара, Д.Мейер, М.Обстфельд, Дж.Хікс) трактують як необхідний для прискорення процесів національного нагромадження ресурс, що доповнює внутрішні можливості фінансування інвестицій. Інвестиційна концепція базується на *теорії міжнародного руху капіталу*, а її основу формує *ідейно-теоретичне підґрунтя міжчасової торгівлі (intertemporal trade)*. Основний постулат інвестиційної концепції – залучення грошей сьогодні під реальне економічне зростання в майбутньому. Узагальнивши основні положення інвестиційної концепції, можна зробити висновок, що міжнародні потоки позичкового капіталу (у т.ч. у формі міжнародного кредиту) є нормою світової економічної практики, оскільки за недостатнього рівня внутрішніх заощаджень зовнішні позики дозволяють подолати нестачу інвестиційних ресурсів, а соціально-економічний розвиток держави фінансується шляхом залучення іноземних кредитів.

Концепція регулювання платіжного балансу однією з причин зовнішньої заборгованості вбачає хронічну нерівновагу платіжних балансів і обґрунтовує, з одного боку, проблему зовнішньої заборгованості з позицій необхідності залучення позичкового капіталу для вирівнювання негативного сальдо балансу та підтримки відносної стабільності валютного курсу; а з другого – вивчає наслідки для платіжного балансу в момент погашення заборгованості. Приплив іноземного капіталу двояко впливає на платіжний баланс країни-імпортера: спочатку збільшуються надходження, але з настанням строків платежів країни-боржники змушені сплатити суму боргу, а також відсотки і дивіденди. В рамках цієї концепції, починаючи ще з 1980-х, досить активно розвивається теоретичний напрям, присвячений проблемі «*боргового навісу*» (*debt overhang*).

На думку Н.Я.Кравчук, вітчизняна фінансова та економічна наука, у недалекому минулому, довгий час базувалася на марксистській теорії, основні положення якої лягли в основу марксистської концепції міжнародного кредиту та заборгованості. Водночас, як показало проведене дослідження, сучасні вітчизняні вчені взагалі уникають цього вчення. Однак, як вона вважає, така позиція є необґрунтованою і навіть помилковою.

На Заході ж, за оцінкою Н.Я.Кравчук, упродовж останніх років активного розвитку набула сучасна *геофінансова концепція*, що досліджує, за якими законами позикові ресурси розподіляються і перерозподіляються у світовій економіці за інтенсивністю і напрямками; які можливі соціально-економічні та валютно-фінансові наслідки зовнішньої заборгованості; які загрози і небезпеки можуть постати перед державою, що відкриває свою економіку для міжнародних потоків капіталу. Ця концепція базується на *теоріях втечі капіталу* (М.Дулі, Д.Кадінгхтона, Ч.Кіндлебергера, В.Клайна, І.Волтера), *теорії «альтернативності ресурсів»* (універсальний економічний напрям, який вивчає проблеми вибору за умов обмеженості ресурсів, започаткований А.Маршаллом, В.Паретто, П.Самуельсоном) і *теорії моделювання валютно-фінансових криз* (П.Кругман, М.Монтес, Р.Фернандес).

Проте, як наголошує Н.Я.Кравчук, теоретичні розробки західних учених не можна беззастережно використовувати для аналізу ситуації в Україні. Адже вони ґрунтуються на засадах, що не відповідають умовам перехідної економіки.

Жодна з концепцій не дає цілісної картини багатостороннього впливу зовнішньої заборгованості. Таким чином, очевидно стає необхідність комплексного дослідження стимуляційних і руйнівних наслідків зовнішніх запозичень за умов перехідної економіки. При обґрунтуванні наслідків зовнішньої заборгованості ця дослідниця застосовує різні критерії для оцінки реального і потенційного впливу на фінансову безпеку держави. У результаті доведено, що зовнішні державні позики і дефіцитно-боргова політика об'єктивно включені в систему фінансової безпеки держави; обґрунтовано, що наявність зовнішнього боргу, його розміри, методи розміщення і погашення прямо чи опосередковано впливають не лише на всі процеси економічного життя держави, а й мають політичні наслідки; синтезовано філософський дуалізм впливу зовнішньої заборгованості на фінансовий стан держави та обґрунтовано, що вона, за певних обставин, може виступати засобом забезпечення безпеки або, навпаки, фактором посилення загроз і ризиків.

Н. Я. Кравчук зазначає, що *зовнішній борг і зовнішня заборгованість* – це не синонімічний ряд, а економічні категорії, які мають неоднорідну природу. Враховуючи вартісно-економічні властивості в поєднанні з іншими позаекономічними ознаками, вона аргументує, що *борг (debt)* – поняття статичне, фіксований параметр, який визначається грошовою сумою, що взята в позику на строк на певних умовах і

підлягає поверненню. На відміну від боргу, *заборгованість* (*indebtedness*), як динамічне явище, визначає не запаси грошових коштів, а потоки, що мають схильність до постійної зміни у часі. З огляду на це дослідниця наголошує, що *власне заборгованість, а не борг є індикатором фінансової безпеки держави*. Вона наголошує, що зовнішня заборгованість є фінансовим індикатором, який відображає фінансово-економічну динаміку боржника на певному часовому інтервалі, характеризує ступінь фінансової залежності/незалежності всіх секторів національної економіки від зовнішнього світу і формується в результаті нетто-потоків позикового капіталу як кумулятивна величина чистих трансфертів в іноземній валюті[10].

З таким твердженням, на наш погляд, не можна погодитись, оскільки зовнішня заборгованість, як її тлумачить Н.Я.Кравчук, і то виключно в надмірних розмірах, є радше загрозою, ніж індикатором боргової, а отже, і фінансової безпеки держави. А індикатором останньої і є зовнішній борг (в абсолютному, структурному і відносному вимірах).

Н.В. Зражевська у своєму дослідженні підкреслює, що державний борг був предметом суперечок різних наукових шкіл. Проаналізувавши теоретичні дослідження державного боргу та його вплив на економіку країни, вона виокремлює два основні напрями: 1) Д.Юм, А.Сміт, Д.Рікардо та їхні послідовники ставилися негативно до державних позик; 2) К.Дитцель, Л.Штейн, А. Вангер вважали, що малорозвинена система державного кредиту в тій чи іншій державі свідчить про не досить інтенсивне задоволення державних потреб або про надто важке оподаткування теперішнього покоління в інтересах майбутніх поколінь.

На її думку, сучасні *теорії державного боргу* знаходять своє відображення в окремих економічних і соціально-політологічних концепціях. Зокрема, вона говорить про *неокласичну, сучасну та політологічну школи державного боргу*. Принципова різниця між першими двома підходами полягає в оцінці впливу на економіку податкової і боргової політики держави. При цьому розглядається така економічна дилема: чи можливе довгострокове зростання ВВП держави при зменшенні рівня податкових ставок (проведенні політики податкової стимуляції) і фінансуванні нестачі доходів бюджету держави за рахунок державних запозичень. *Неокласична школа*, представниками якої є Р.Барро, Ф.Модільяні, Л.Котлікоф, дає негативну відповідь на поставлене запитання.

Прихильники *сучасної школи*, представниками якої є П.Даймонд, П.Елворт, Н.Калдор, Л.Пазинеті, допускають позитивну

динаміку ВВП держави в разі проведення такої економічної політики. *Політологічна школа* (В.Гріллі, Д.Маск'єндаро, Г.Табеліні) абстрагується від суто економічної дискусії і намагається пояснити зміни державної заборгованості через вплив політичних чинників.

Н.В.Зражевська наголошує, що зовнішні державні запозичення активно використовуються як інструмент фінансової політики. Зокрема, погашення зовнішньої державної заборгованості може виступати засобом стерилізації наднормативних бюджетних доходів. Залучення чи погашення зовнішнього державного боргу можна використовувати для гармонізації структури платіжного балансу, скорочення дефіциту чи досягнення профіциту платіжного балансу, управління валютним курсом. Операції з формування і погашення зовнішнього боргу являють собою універсальний інструмент впливу на національну економіку.

Цією дослідницею визначено, що зовнішній державний борг є важливою складовою фінансової системи держави, одним з інструментів, через який держава може впливати на фінансову систему та управляти нею. Це доведено на основі встановлення взаємозв'язків державного боргу з окремими ланками та структурними елементами фінансової системи держави[8].

О.Дорждєєв, порівнюючи позиції двох великих англійських класиків, А.Сміта і Д.Рікардо стосовно їхнього дослідження інституту державного боргу, наголошує на наявних у них серйозних розходженнях[7]. Перше з них стосується позиції з приводу відсотків, які держава виплачує за позиками. Твердження, що гроші з правої руки переходять до лівої, А. Сміт вважав апологією, заснованою на софістиці меркантилістичної системи[23, с.662]. Д.Рікардо, навпаки, стверджував, що «одна частина народу платить те, що отримує інша його частина»[20, с.283].

Критикуючи зазначену позицію, А. Сміт висував такі аргументи: значною часткою позички володіють іноземні держави. Це означає, що частина національного доходу у формі відсотків за позикою переміщується в іншу країну; високі відсотки за позиками зумовлюють підвищення податків на дохід від землі і капіталу; передача їх кредиторам держави означає відволікання зі сфери виробництва капіталу, зменшення накопичення капіталу, а інколи і спад економіки.

Для Д. Рікардо другий аргумент не був переконливим. Він уважав, що всі гроші, отримані держателями державних паперів, «мають бути витрачені як капітал», а відтак «національне багатство накопичуватиметься так

само швидко без нього (тобто фонду погашення), як і за його наявності»[1, с.41-45].

Останнє твердження було використано як підставу для виникнення (з легкої руки Дж.Б'юкенена) в економічній теорії «*рікардіанської еквівалентності*», зміст якої полягає в тому, що за даного рівня державних витрат податки і дефіцит бюджету еквівалентно впливають на економіку. На переконання Дж.Б'юкенена, Д.Рікардо «доводив, що для цілком раціонального індивідуума байдуже – чи виплатити екстраординарний разовий податок у 2000 дол., а чи платити щорічний податок у 100 дол. безперервно, передбачаючи наявність 5%-ї ставки»[2, с.347]. Видається, що в цьому разі кращим захистом класика буде виклад його позиції ним самим: «Важко переконати людину, що... постійна сплата 50 фунтів стерлінгів на рік настільки ж обтяжлива, як і одноразовий податок в 1 тис. фунтів стерлінгів ... Аргумент про можливість покласти на потомство сплату відсотків за нашим боргом чи можливість полегшити його частково ми вважаємо необґрунтованим»[20, с.286].

Отже, дослідження класиками фінансових інститутів держави, що є лише прообразами сучасних інститутів, дозволяють зробити деякі висновки про їхні підходи до аналізу цих інститутів. По-перше, дефіцити бюджетів вони пов'язували головним чином з воєнними витратами і з витратами на оборону. По-друге, вони досить ясно розуміли, що «податкоспроможність» зумовлюється обсягом національного (чистого) продукту. По-третє, вони обґрунтували роль держави у процесі перерозподілу національного (чистого) доходу і вперше поставили питання про ефективність такої діяльності, хоч і по-різному на нього відповіли. По-четверте, обидва виступали проти накопичування державних боргів, особливо проти «безстрокових» боргів, і розглядали відносини між поколіннями щодо передачі нащадкам обов'язку платити за боргами своїх банків як досить сумнівну честь¹.

І, наостанок, О.Дорждєєв зазначає, що всі порушені класиками англійської політекономії проблеми залишаються предметом дискусій як в економічній теорії, так і сфері практичної економічної політики урядів усіх країн. Незавершеність цих дискусій свідчить про виняткову складність проблем, пов'язаних із системою фінансових інститутів держави[7].

Дж.Б'юкенен стверджував: створення державного боргу не включає в себе ніякого

перекладання на майбутні покоління первинного реального тягаря; аналогія між особистим чи приватним боргом і державним боргом помилкова в усіх суттєвих аспектах; існує чітка і значна відмінність внутрішнього державного боргу від зовнішнього[26, с.4].

Сучасні російські дослідники зазначають також, що аналіз теоретичних підходів до проблеми державного боргу й управління ним, проведений з позицій *монетарної доктрини, фіскальної теорії визначення рівня цін (FTPL), еволюційної теорії і політико-інституціональної теорії*, показав, що для побудови обґрунтованої концепції управління державним боргом, яка може стати основою ефективної боргової політики держави, необхідно всі ці теоретичні підходи поєднати на базі *еволюційної теорії*, яка забезпечує фундаментальні теоретичні координати для можливості розгляду макроекономічної змінної державного боргу в системі інших макроекономічних

змінних, і всієї цієї системи – в контексті її історичного розвитку. Історичний контекст важливий, оскільки дозволяє віднести проблему державного боргу не до абстрактної економічної системи, а до економічної системи початку ХХІ століття. У фундаментальні рамки еволюційної теорії мають бути вбудовані всі решта зазначені підходи. Управління державним боргом не може обійтись без монетарного і фіскального інструментарію, як і без урахування впливу інституційного чинника.

Ці теоретичні підходи зумовлюють розуміння процесу управління державним боргом, який не обмежується сукупністю заходів із випуску, розміщення, обслуговування, погашення і рефінансування державного боргу, а також регулювання ринку державних цінних паперів. Процес управління державним боргом має бути вписаний у контекст макроекономічної політики держави, пов'язаний із поліпшенням ділового середовища, юридичної системи, з інституційним розвитком суспільства, у т.ч. з підвищенням зрілості фінансових ринків, корпоративного сектору, політичних структур. Саме наведена сукупність чинників має лежати в основі оцінки *боргової політики держави*[14].

Економічна теорія стверджує, що зовнішній борг впливає на економічний розвиток як позитивно, так і негативно. *Неокласичні теорії зростання*, виходячи з передумов постійного ефекту від масштабу і зниження граничної продуктивності капіталу, віщують, що зовнішнє фінансування стимулюватиме зростання в менш розвинених (менш забезпечених капіталом) країнах і вестиме до вирівнювання рівня розвитку всіх країн. Однак *ендогенні теорії зростання* показали обмеженість цього підходу,

¹ «Будемо долати наші труднощі в міру їх виникнення й охороняти наше майно від постійного обтяження, тягар якого ми починаємо усвідомлювати по-справжньому лише тоді, коли вже немає надії на вихід» (див.[20, с.289].

довівши необов'язковість виконання вихідних передумов. З іншого боку, зовнішній борг може і, навпаки, уповільнювати економічне зростання. Цей механізм описує, наприклад, *теорія боргового навісу*, розроблена П. Кругманом і Дж. Саксом.

Загроза боргового навісу виникає, коли країна не може повністю розрахуватися за залученими кредитами. Борговий навіс зумовлює те, що платежі за боргами стають позитивною функцією від обсягів виробництва, що, у свою чергу, позбавляє країни стимулів до інвестування, оскільки майбутні доходи від інвестицій спрямовуватимуться на виплату зовнішнього боргу. Крім того, скорочуються витрати на розвиток людського капіталу, економічні реформи і політику макроекономічної стабілізації, що спричиняє зниження рівня продуктивності в економіці.

Емпіричні дослідження в основному підтримують *ідею двоїстого впливу зовнішнього боргу*. Одні дослідники роблять висновок, що між зовнішнім боргом і зростанням існує нелінійна залежність. Їх розрахунки показують, що невеликий розмір зовнішнього боргу зумовлює прискорення зростання економіки, але після певного рівня його вплив стає протилежним. Однак є і праці, які емпірично доводять, що між економічним зростанням і зовнішнім боргом існує обернено пропорційний (лінійний) взаємозв'язок. Частково це пов'язано з вибірками країн, на основі яких проводяться дослідження.

Емпіричні праці не дають чіткої відповіді на запитання, за якого рівня зовнішнього боргу він починає стримувати економічне зростання, оскільки його оцінки різняться навіть у рамках однієї праці. Однак у середньому граничний рівень допустимого зовнішнього боргу за більшістю досліджень становить 50% до ВВП. Ще однією точкою є рівень у 30% до ВВП, за якого граничний ефект від нарощування боргу стає від'ємним.

Інші дослідники намагаються визначити канали, через які зовнішній борг впливає на зростання. Вони роблять висновок, що зовнішній борг впливає на економічне зростання через зниження продуктивності в економіці (що оцінюється як загальнофакторна продуктивність), а не скорочення потоку інвестицій. Водночас є й думка, що залежність між зовнішнім боргом і зростанням насправді йде у протилежному напрямі – економічне зростання зумовлює рівень зовнішнього боргу[19, с.8-10].

Отже управління державним боргом слід будувати з урахуванням обов'язкового дотримання *боргової безпеки держави*. А окремі

фахівці[6] вводять у науковий лексикон стосовно зовнішніх державних запозичень поняття *кредитної (боргової) безпеки країни*.

На наш погляд, у тлумаченні сутності боргової безпеки можна виокремити *рівневий, елементний* (як складова системи вищого рівня), *функціональний* (здатність дотримання певного рівня заборгованості), *управлінський* (забезпечення безпеки системи управління боргом) та *змішаний* (що поєднує вищезазначені) підходи.

Так, за *рівневим підходом*, під *борговою безпекою* розуміють певний рівень заборгованості (як перед внутрішніми, так і перед зовнішніми кредиторами), перевищення якого змушуватиме країну-позичальника знову залучати нові кредити для покриття попередніх зобов'язань[5]. Такий підхід, на наш погляд, є спрощеним, оскільки, по-перше, покриття вже існуючої заборгованості не обов'язково має здійснюватись за рахунок нових запозичень. По-друге, в зазначеному визначенні наголос зроблено лише на певному рівні заборгованості без урахування напрямів використання запозичень, умов їх обслуговування й погашення.

Як прихильниця рівневого підходу Г.В.Савцова вважає, що слід привертати увагу до *економічно безпечного рівня державного боргу* (обсяг зобов'язань, за якого розмір щорічних виплат в рахунок погашення боргу в планованому періоді не повинен перевищувати різницю між обсягом доходів бюджету і обсягом поточних витрат за цей період (*«профіль позикової спроможності»*)[21]. Втім, з таким визначенням також не можна погодитись повною мірою, оскільки погашення державного боргу може відбуватись не лише за рахунок бюджетних видатків.

Висловлюється думка, що під *борговою безпекою держави* варто розуміти певний критичний рівень державної заборгованості, який дозволяє зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечити певний рівень відносної незалежності держави, зберігаючи при цьому можливість країни здійснювати виплати і погашення основної суми і відсотків (відповідно до зафіксованого у кредитному контракті графіка платежів), підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу[24, с.40]. Однак, на наш погляд, в цьому визначенні некоректною є дефініція «певний рівень відносної незалежності держави». Незрозуміло, по-перше, про яку незалежність йдеться, а, по-друге, що означає така її характеристика, як «відносна».

За Т.П.Богдан, боргова безпека – це досягнення такого рівня державного й

зовнішнього сукупного боргу, співвідношення між структурними складовими боргу, вартості обслуговування боргу і цільової спрямованості запозичених коштів, які забезпечують вирішення нагальних соціально-економічних потреб держави і не створюють загроз для стабільності вітчизняної фінансової системи й поступального розвитку економіки країни»[3, с.9]. В даному визначенні дослідниця поєднала державний і зовнішній сукупний борг, що певною мірою є некоректним, оскільки внутрішній сукупний борг країни, крім заборгованості секторів загального державного управління та органів грошово-кредитного регулювання, включає також і борг банківського сектору й інших секторів національної економіки.

О.Новосьолова пропонує трактувати боргову безпеку держави як певний рівень державної заборгованості, співвідношення її складових, вартості обслуговування та обсягів погашення, який дозволяє уникнути виникнення дисбалансів у системі державних фінансів та забезпечити сталий економічний розвиток країни[16].

Л.С.Омельченко і І.В.Суміна у вузькому розумінні боргову безпеку держави визначають як оптимальне співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями з урахуванням сумарної величини державного боргу та вартості обслуговування його складових[17]. Однак, на наше переконання, хоча співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями, сумарна величина боргу й вартість обслуговування його складових є одними з найважливіших індикаторів боргової безпеки, але лише цими параметрами боргова безпека не обмежується.

Прихильники *елементного* підходу, розглядаючи її як складову економічної безпеки, зазначають, що здійснюючи оцінку рівня боргових зобов'язань в державі з точки зору методології варто чітко розмежовувати два поняття: платоспроможність у широкому розумінні (загальна платоспроможність) та платоспроможність у вузькому розумінні (стан ліквідності). Якісною характеристикою боргової безпеки держави є визначення боргового ярма та рівня платоспроможності[25, с.374-375].

Н.Кравчук зазначає, що боргова безпека держави трактується як елемент національних інтересів, який доцільно розглядати з позицій комплексного підходу, як підсистему у складній, багаторівневій системі фінансово-економічної безпеки держави. Водночас, враховуючи альтернативні погляди на цю проблему, вона під борговою безпекою держави пропонує розуміти певний критичний рівень державної заборгованості, який дозволяє зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечити певний рівень

відносної незалежності держави, зберігаючи при цьому економічну можливість країни здійснювати виплати на погашення основної суми і відсотків, підтримуючи належний рівень платоспро-можності та кредитного рейтингу. Тобто, виконання умов боргової безпеки спрямовується на задоволення економічних потреб держави у фінансових ресурсах із врахуванням того, що перевищення цього критичного рівня може призвести до незворотних процесів щодо можливостей повернення боргів, їхнього обслуговування, до так званої боргової кризи або кризи ліквідності, чи одновекторної фінансової, економічної і навіть політичної залежності від кредиторів[11, с.74-75].

І.О.Селіверстова, О.Ю.Лашенко, С.І.Шапошнікова розглядають боргову безпеку держави як складову частину фінансової безпеки держави, яка є певним рівнем державної внутрішньої та зовнішньої заборгованості із урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального відношення між ними, достатній для вирішення соціально-економічних потреб, який дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечити відносну незалежність держави, зберігаючи при цьому економічну можливість країни здійснювати виплати на погашення основної суми і відсотків без загрози втратити суверенітет, одночасно підтримуючи належний рівень платоспроможності та кредитного рейтингу»[22].

Як представник *функціонального* підходу до визначення її сутності, М.В.Кубай вважає, що боргова безпека як важливий чинник соціально-економічного розвитку держави виступає свого роду індикатором і критерієм ефективності провадження виваженої боргової політики держави. З позицій об'єктивної реальності боргова безпека виражається у здатності дотримання такого рівня заборгованості, який задовольняє потреби держави у фінансових ресурсах та дає змогу зберегти стійкість фінансової системи країни, і при цьому не ставить під загрозу можливість виконання державою своїх функцій та зобов'язань щодо погашення та обслуговування боргів. Відтак, забезпечення боргової безпеки слід розглядати серед ключових завдань при реалізації стратегічних пріоритетів боргової політики країни. Завдання ж боргової безпеки обумовлюються вагомістю боргу в гарантуванні економічного суверенітету держави, забезпеченні її макроекономічної стабільності та реалізації соціально-економічної стратегії. Таким чином, гарантування боргової безпеки є однією з

передумов досягнення стратегічних, соціально-економічних пріоритетів боргової стабільності і вимагає детального вивчення [12, с.38].

Представник *управлінського* підходу до визначення сутності боргової безпеки держави С.Б.Пахомов наголошує на необхідності забезпечення *безпеки системи управління боргом* [18].

На думку автора, *боргова безпека держави – це рівень внутрішньої і зовнішньої державної та гарантованої державою заборгованостей з урахуванням їх структури в часовому і валютному вимірі, вартості їх обслуговування, можливості реструктуризації та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, достатній для вирішення нагальних соціально-економічних потреб і поступального економічного і соціального розвитку країни, що забезпечує захист інтересів усіх учасників боргових відносин від внутрішніх і зовнішніх ризиків, викликів і загроз й не загрожує втратою суверенітету, руйнуванням вітчизняної фінансової системи, виникненням боргової кризи, оголошенням суверенного дефолту*¹.

Отже, на наш погляд, можна з впевненістю говорити про *полівекторність* поняття «боргова безпека держави» та безпосередній взаємозв'язок і взаємозумовленість цього різновиду фінансової безпеки з *безпекою грошового обігу, бюджетною, валютною, інфляційною й інвестиційною безпекою*.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, з'ясування теоретичних засад формування інституту боргових відносин і боргового ринку, підходів до дослідження формування державного боргу й визначення сутності боргової безпеки та чинників, що впливають на ці явища і процеси, свідчать про неоднозначність і багатоаспектність поглядів різних дослідників. Втім, всі вони містять ті чи інші характеристики боргової безпеки держави, що зумовлює необхідність подальших ґрунтовних досліджень у цій сфері, виявлення «точок її перетину» з безпекою грошового обігу, бюджетною, валютною, інфляційною й інвестиційною безпекою держави.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алехин Б. И. Государственный долг – М.: Юнити-Дана, 2004. – 302 с.
2. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. – М.: Аспект-Пресс, 1995. – 832 с.
3. Богдан Т. П. Боргова безпека та її роль у гарантуванні фінансової стабільності / Т. П. Богдан // Вісник національного банку України. – 2012. – №4. – С. 8–15.
4. Бондарук Т. Г. Державний борг України: механізм управління та обслуговування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / Т.Г. Бондарук. – К., 2001. – 15 с.
5. Василенко Д. Боргова безпека України – сучасний стан і напрямки покращення / Д.Василенко[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2014/borhova-bezpeka-ukrajiny-suchasnyj-stan-i-napryamky-pokraschennya/>
6. Давыденко Е. Концептуальные основы внешнего заимствования Республики Беларусь / Е.Давыденко // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 1998. – № 3. – С. 109–113.
7. Дорждеев А. Финансовые институты государства в зеркале классической политической экономии / А.Дорждеев // Вестник Института экономики РАН. – 2009. – № 3. – С. 212–223.
8. Зражевська Н. В. Зовнішній державний борг у фінансовій системі України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / Н.В.Зражевська. – К., 2005. – 20 с.
9. Козюк В. В. Державний борг України у перехідній економіці: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 – економічна теорія / В.В. Козюк. – Львів, 2000. – 14 с.
10. Кравчук Н.Я. Зовнішня заборгованість держави та її вплив на фінансову безпеку України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / Н.Я.Кравчук. – К., 2002. – 17 с.
11. Кравчук Н. Колізії боргової безпеки держави: Україна в системі світових індикаторів безпеки глобального економічного простору / Н.Кравчук // Наука молода. – 2005. – № 3. – С.74-82.
12. Кубай М.В. Концептуальні засади дослідження боргової безпеки / М.В.Кубай // Вісник Львівської комерційної академії. – 2014. – Вип.46. – С.38-43.
13. Лісовенко В. В. Державний зовнішній борг України: оптимізація формування та управління: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / В.В. Лісовенко. – К., 2001. – 17 с.

¹ Визначення, взяте за основу наведеного, вперше було дано автором цієї статті ще в 1999 р. в монографії «Фінансова безпека», тобто за 4 роки до набрання чинності Законом України «Про основи національної безпеки України». Крім того, часто згадуване визначення (1999 р.), як норма закону, взагалі в ньому відсутнє.

14. Логин И. В. Особенности современных методов управления государственным внешним долгом: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14 – мировая экономика, экономические науки / И.В. Логин. – М., 2010. – 24 с.
15. Мартынянов А.В. Возможности использования достижений новой ортодоксальной теории в современной долговой стратегии / А.В.Мартынянов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2008. – №4. – С.17-24.
16. Новосолова О. Боргова безпека як визначальний фактор макроекономічної стабільності держави / О.Новосолова // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – Випуск 35. Частина 1. – С.123-128.
17. Омельченко Л.С. Боргова безпека України та аналіз її сучасного стану / Л.С.Омельченко, І.В.Суміна // Національний університет державної податкової служби України: Зб. наук. праць. – 2012. – № 1. – С. 309–320.
18. Пахомов С. Б. Совершенствование системы управления долгом субъекта Российской Федерации в условиях финансовой глобализации и интеграции: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / С.Б. Пахомов. – М., 2010. – 47 с.
19. Приватизация или внешний долг? Варианты финансирования внешнеторгового дефицита Беларуси / Ракова Е., Шиманович Г. – СПб.: Невский простор, 2007. – 87 с.
20. Рикардо Д. Опыт о системе фундированных займов // Соч. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 2. – 393 с.
21. Савцова А.В. Механизм заимствований субъектов РФ: теория и практика формирования и повышения его эффективности: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / А.В.Савцова. – М., 2010. – 44 с.
22. Селіверстова І. О. Боргова безпека як елемент фінансової безпеки держави/ І.О.Селіверстова, О.Ю.Лашенко, С.І.Шапошнікова // Проблеми системного підходу в економіці. – 2010. – №3. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_3/Laschenko_310.htm.
23. Смит А. Исследования о природе и принципах богатства народов. – М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962. – 686 с.
24. Фінансова безпека в умовах глобалізації: Конспект лекцій. – Тернопіль: ТНЕУ, 2005. – 196 с.
25. Хаванов А.В. Критерії та показники економічної безпеки в умовах державної заборгованості на їх вплив на економіку України / А.В.Хаванов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5), Том 2. – С.374-382.
26. Buchanan J. M. Public Principles of Public Debt. – Homewood: Richard Irwin, 111, 1958. – 169 p.
27. Musgrave R. A. Public Finance in Theory and Practice. – New York: McGraw-Hill, 1973. – 762 p.
28. Pigou A. C. A Study in Public Finance. – London, 1951. – P.19–80.
29. Ricardo D. Pamphlets and Papers, 1815–1823. – Cambridge: Cambridge University Press, 1951. – Vol. IV. – P. 149–200.

REFERENCES

1. Alekhin B.I. Gosudarstvennyi dolg – М.: Yuniti-Dana, 2004. – 302 p.
2. Atkinson E.B., Stiglitz D.E. Leksii po ekonomicheskoy teorii gosudarstvennogo sektora. – М.: Aspekt-Press, 1995. – 832 p.
3. Bogdan T.P. Borgova bezpeka ta yiyi rol u garantuvanni finansovoi stabilnosti / T. P. Bogdan // Visnyk natsionalnogo banku Ukrainy. – 2012. – №4. – p. 8–15.
4. Bondaruk T. G. Derzhavnyi borg Ukrainy: mehanizm upravlinnya ta obslugovuvannya: dissertation abstract ... candidate of economic sciences: specialization 08.04.01 – finance, money turnover and credit / T.G. Bondaruk. – К., 2001. – 15 p.
5. Vasilenko D. Borgova bezpeka Ukrainy – suchasnyi stan i napryamky pokrashchennya / D. Vasilenko [Electronic resource]. – Available at: <http://naub.oa.edu.ua/2014/borhova-bezpeka-ukrajiny-suchasnyj-stan-i-napryamky-pokraschennya/>
6. Davidenko E. Kontseptualnye osnovy vneshnego zaimstvovaniya Respubliki Belarus / E. Davidenko // Belorusskiy zhurnal mezhdunarodnogi prava I mezhdunarodnyh otnosheniy. – 1998. – № 3. – p. 109–113.
7. Dorzhdeev A. Finansovye instituty gosudarstva v zerkale klassicheskoy politicheskoy ekonomii / A. Dorzhdeev // Vestnik Instituta ekonomiki RAS – 2009. – № 3. – p. 212–223.
8. Zrazhevskaya N.V. Zovnishniy derzhavnyi borg u finansoviy systemi Ukrainy: dissertation abstract ... candidate of economic sciences: specialization. 08.04.01 – finance, monetary turnover and credit / N.V. Zrazhevskaya. – К., 2005. – 20 p.
9. Kozyuk V.V. Derzhavnyi borg Ukrainy u perehidniy ekonomici: dissertation abstract ... candidate of economic sciences: specialization. 08.01.01 – economic theory / V.V. Kozyuk. – Lviv, 2000. – 14 p.
10. Kravchuk N. Y. Zovnishnya zaborgovanist derzhavy ta ii vplyv na finansovu bezpeku Ukrainy: dissertation abstract ... candidate of economic sciences: specialization. 08.04.01 – finance, money turnover and credit / N.Y. Kravchuk. – К., 2002. – 17 p.
11. Kravchuk N. Kolizii borgovoyi bezpeky derzhavy: Ukraina v systemi svitovyh indyikatoriv globalnogo ekonomichnogo prostoru / N. Kravchuk // Nauka moloda. – 2005. – № 3. – p.74-82.
12. Kubai M.V. Kontseptualni zasady doslidzhennya borgovoi bezpeky / M.V. Kubai // Visnyk Lvivskoi komerciynoi akademii. – 2014. – issue.46. – p.38-43.
13. Lisovenko V.V. Derzhavnyi zovnishniy borg Ukrainy: optymizatsiya formuvannya ta upravlinnya: dissertation abstract ... candidate of economic sciences: specialization. 08.04.01 – finance, money turnover and credit / V.V. Lisovenko. – К., 2001. – 17 p.

14. Login I. V. Osobennosti sovremennykh metodov upravleniya gosudarstvennym vneshnim dolgom: dissertation abstract ... candidate of economic sciences: specialization. 08.00.14 – world economy, economic sciences / I.V. Login. – M., 2010. – 24 p.
15. Martiyanov A.V. Vozmozhnosti ispolzovaniya dostizheniy novoy ortodoksalnoy teorii v sovremennoy dolgovooy strategii / A.V.Martiyanov // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. – 2008. – №4. – p.17-24.
16. Novoselova O. Borgova bezpeka yak vyznachalnyi factor makroekonomichnoyi stabilnosti derzhavy / O. Novoselova // Collection of scientific works CHDTU. Seria «Economic sciences». – 2014. – Issue 35. Part 1. – p.123-128.
17. Omelchenko L.S. Borgova bezpeka Ukrainy ta analiz ii suchasnogo stanu / L.S. Omelchenko, I.V. Sumina // National University of state tax administration of Ukraine: Collection of scientific works. – 2012. – № 1. – p. 309–320.
18. Pahomov S.B. Sovershenstvovaniye systemy upravleniya dolgom sub'yekta Rosiyskoy Federacii v usloviyah finansovoy globalizacii i integracii: dissertation abstract ... doctor of economic sciences: specialization. 08.00.10 – finance, money turnover and credit / S.B. Pahomov. – M., 2010. – 47 p.
19. Privatizaciya ili vneshniy dolg? Varianty finansirovaniya vneshnetorgovogo deficita Belarusi / Rakova E., Shimanovich G. – Saint Peterburg: Nevskiy prostor, 2007. – 87 p.
20. Rikardo D. Opyt o sisteme fundirovannykh займов // – M.: Gospolitizdat, 1955. – Т. 2. – 393 p.
21. Savtsova A.V. Mehanizm zaimstvovaniya sub'yektov Rosiyskoy Federacii: teoriya i praktika formirovaniya i povysheniya ego effektivnosti: dissertation abstract ... doctor of economic sciences: specialization.. 08.00.10 – finance, money turnover and credit / A.V. Savtsova. – M., 2010. – 44 p.
22. Selivestova I. O. Borgova bezpeka yak element finansovoyi bezpeky derzhavy / I.O.Seliverstova, O.Y. Lashchenko, S.I. Shaposhnikova // Problemy sistemnogo pidhodu v ekonomici. – 2010. – №3. – Available at: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_3/Laschenko_310.htm.
23. Smit A. Issledovaniya o prirode i principah bogatstva narodov. – M.: Izdatelstvo socialno-ekonomicheskoy literatury, 1962. – 686 p.
24. Finansova bezpeka v umovah globalizacii: Summary of lectures. – Ternopil: TNTEU, 2005. – 196 p.
25. Havanov A.V. Kriterii ta pokaznyky ekonomichnoi bezpeky v umovah derzhavnoi zaborgovanosti ta ih vplyv na ekonomiku Ukrainy / A.V.Havanov // Buletен Mizhnarodnogo Nobelivskogo ekonomichnogo forumu. – 2012. – № 1 (5), V 2. – p.374-382.
26. Buchanan J. M. Public Principles of Public Debt. – Homewood: Richard Irwin, 111, 1958. – 169 p.
27. Musgrave R. A. Public Finance in Theory and Practice. – New York: McGraw-Hill, 1973. – 762 p.
28. Pigou A. C. A Study in Public Finance. – London, 1951. – P.19–80.
29. Ricardo D. Pamphlets and Papers, 1815–1823. – Cambridge: Cambridge University Press, 1951. – Vol. IV. – P. 149–200.

Одержано 15.03.2016 р.

Бачо Р.Й.

ОЦІНКА РІВНЯ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ НЕБАНКІВСЬКИМИ ФІНАНСОВИМИ ПОСЛУГАМИ

В статті здійснено оцінку рівня забезпеченості регіонів України небанківськими фінансовими послугами на основі авторської методики. Отримання результатів розрахунку індексу забезпеченості регіонів України небанківськими фінансовими послугами дозволяє виділити три групи регіонів, залежно від ступеня насичення небанківських фінансових послуг: ненасичені, достатньої насиченості та перенасичені небанківськими фінансовими послугами. В статті доведено, що перенасиченість ринку призводить до надлишкової пропозиції фінансових послуг, результатом чого можуть погіршуватись конкурентні умови, відбуватись негативні явища скорочення кількості фінансових установ, їх структурних підрозділів та звільнення працівників цих установ. Результати дослідження свідчать про недостатню стратегічну спрямованість наявного потенціалу ринків небанківських фінансових послуг, що суперечить принципам сталого розвитку та вимагає вдосконалення існуючих підходів.

Ключові слова: небанківські фінансові установи, регіон, забезпечення небанківськими фінансовими послугами, депресивні та розвинуті регіони, Нацкомфінпослуг.

Постановка проблеми. Регіональні ринки небанківських фінансових послуг (НФП) органічно взаємопов'язані та взаємозалежні між собою та в цілому формують національний ринок НФП. Хоч перші і є складовою другого, внаслідок різних історико-культурних та соціальних особливостей свого розвитку регіонів України, констатується різний рівень їх впливу на розвиток національного ринку.

Проводячи оцінку забезпеченості регіонів України небанківськими фінансовими послугами, доцільно оцінити рівень розвитку кожного із вибраних сегментів ринку НФП з метою виокремлення розвинутих та депресивних регіонів. Необхідність оцінки рівня забезпеченості регіонів небанківськими фінансовими послугами пов'язана із проведенням регіональної інтеграції України відповідно до Стратегії інтеграції України до ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам регіонального розвитку та регіональної економіки присвячені праці М. Долішнього, В. Мікловди [6], І. Благуна, А. Мокія, С. Писаренко, З. Варналія. Питанням розвитку ринків небанківських фінансових послуг присвячені праці С. Осадця, О. Залетова [4], К. Базилевича, Н. Внукової [2; 9], А. Завербного, М. Фурмана, В. Гончаренка [3], В. Левченко [5], О. Барановського та ін. Дослідженням окремих аспектів розвитку регіональних ринків небанківських фінансових послуг присвячені наукові доробки Н. Пойди-Носик [7; 8], М. Тимчак [8], М. Щербан [11], А. Хомутенко [10] та ін. Однак комплексне дослідження, присвячене оцінці рівня

забезпеченості регіонів України небанківськими фінансовими послугами, на даний час відсутнє. У зв'язку з цим актуалізується необхідність оцінки рівня забезпеченості регіонів цими послугами.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка рівня забезпеченості регіонів України небанківськими фінансовими послугами. Завданнями, що ставляться у роботі є: проведення комплексної оцінки рівня забезпеченості регіонів страховими послугами та послугами системи кредитної кооперації як складових регіональної економіки; узагальнення отриманих розрахунків у вигляді матриці позиціонування регіонів України за рівнем забезпеченості страховими послугами та послугами системи кредитної кооперації; групування регіонів в залежності від рівня їх забезпеченості небанківськими фінансовими послугами.

Опис основного матеріалу дослідження. У зв'язку з тим, що в роботі покладено завдання оцінки рівня забезпеченості регіонів України небанківськими фінансовими послугами, доречно здійснити оцінку кожного із складових ринків НФП – страхового та кредитного кооперування. Це викликано необхідністю глибшого розуміння процесів, що характеризують регіональні ринки НФП України. Розрахунок загального показника забезпеченості регіону небанківськими фінансовими послугами здійснюватиметься на основі показників, що беруть в основу розрахунку рівня забезпеченості страховими послугами ($R_{СК}$) та послугами кредитної кооперації ($R_{КС}$) відповідно до розробленої авторської методики [1]. Таке виділення показників продиктоване необхідністю глибшого розуміння розвитку кожного із сегментів ринків

небанківських фінансових послуг регіонів України.

Статистичні дані Нацкомфінпослуг підтверджують, що найбільша кількість фінансових установ, що проводять діяльність у регіонах України, припадає на страхові підприємства та їх структурні підрозділи. У посткризових роках відбувається оптимізація структури страхових підприємств шляхом скорочення кількості балансових структурних підрозділів і перетворення їх у статус безбалансових. Така поведінка страховиків пояснюється політикою жорсткої економії внаслідок істотного скорочення

платоспроможності населення у посткризовий період, зростанням операційних витрат, а також ростом рівня виплат. Безбалансовий статус філій дозволяє економити на оплаті бухгалтерів та керівників, а створення точок продажу максимально відводить на задній план корупційну складову, що може проявлятися при прийнятті рішень про здійснення страхових виплат на місцях.

Розрахувавши значення показника рівня забезпечення регіонів страховими послугами, у табл. 1 їх згруповано в залежності від ступеня забезпечення відповідно до встановлених критеріїв $R_{СК}$.

Таблиця 1

Групування регіонів України за рівнем забезпеченості страховими послугами за 2006-2014 рр.*

Роки	Середнє значення рівня забезпеченості страховими послугами в регіонах			
	Перенасичення ($R_{СК} \geq 1,5$)	Достатнього рівня ($1 \leq R_{СК} < 1,5$)	Низького рівня ($0,5 \leq R_{СК} < 1$)	Критичного рівня ($R_{СК} < 0,5$)
1	2	3	4	5
2006	м. Київ та Київська область	Волинська, Закарпатська, Запорізька, Одеська,	АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська.	-
2007	м. Київ та Київська область	Волинська, Закарпатська, Запорізька, Одеська, Херсонська	АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	-
2008	м. Київ та Київська область	Волинська, Запорізька, Одеська	АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	-
2009	м. Київ та Київська область	Запорізька, Львівська, Одеська	АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	-
2010	м. Київ та Київська область	Запорізька	АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	-
2011	м. Київ та Київська область	Запорізька, Донецька,	АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	-

1	2	3	4	5
2012	м. Київ та Київська область	Запорізька, Донецька, Одеська	АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	-
2013	м. Київ та Київська область	Донецька, Одеська	АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	-
2014	м. Київ та Київська область	Волинська, Одеська	Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	АР Крим та м. Севастополь

* Складено автором

Низький рівень забезпечення страховими послугами констатується у 22 регіонах, що складає 81,5% усіх регіонів України, у 3-ох відмічається достатній рівень забезпеченості страховими послугами. Перенасичення страховими послугами м. Києва та Київської обл. в черговий раз підкреслює необхідність подолання дисбалансів розвитку страхових ринків у регіонах України, що пов'язані з істотним домінування столичного регіону.

Іншим досліджуваним сегментом регіональних ринків НФП є ринок кредитного кооперування. Розвиток даного ринку відбувався у докризовий період, адже кількість зареєстрованих КС у більшості регіонах України неспинно зростали, з одночасним зростанням кількості учасників кредитного кооперування, обсягів кредитного та депозитного портфелю. Кредитні спілки також динамічно нарощували активи та капітал. Найбільш суттєвий приріст кількості зареєстрованих КС відбувся у Рівненській (+16,7%), Одеській (+15,0%), Харківській (+14,3%) та Закарпатській (+13,6%) областях (табл. Д.3). Кредитний портфель КС Вінницької та Волинської областей за 2006-2008 рр. зріс у 2,5 рази, депозитний портфель вінницьких КС також демонстрував рекордне 260% зростання сум вкладів учасників, причому внески на депозитні рахунки більше половини регіонів України подвоїлися.

Аналіз регіонів з точки зору рівня їх забезпеченості послугами кредитної кооперації доречно розглядати у трьох аспектах, оцінюючи: а) середнє значення показника за досліджуваний період; б) динамічність росту показника у ретроспективі; в) динаміку зміни показник у передкризовий та посткризовий період.

Такий аналіз сприятиме більш широкому дослідженню розвитку регіональних ринків кредитної кооперації України.

Середнє значення аналізованого показника за досліджуваний період є більшим загальнодержавного у Закарпатській (1,35), Івано-Франківській (1,2), м. Києві та Київській області (1,24), Львівській (1,07), Одеській (1,7), Тернопільській (1,4), Херсонській (1,15) та Черкаській областях (1,84). У Луганській та Чернігівській областях середнє значення показника відповідає загальнодержавному. У передкризовий період зростало забезпечення регіональних ринків послугами кредитної кооперації у Закарпатській, Львівській, Одеській, Херсонській, Черкаській та Чернігівській областях. Відновлення позитивних тенденцій на ринку кредитної кооперації констатується у Вінницькій, Івано-Франківській, Кіровоградській, Тернопільській областях.

Найнижчий показник забезпечення послугами кредитної кооперації фіксується у Сумській області, середнє значення показника якої складає близько $\frac{1}{3}$ загальнодержавного показника за аналогічний період і свідчить про достатньо високу різницю у забезпеченості регіонів України цими послугами.

У табл. 2 здійснено групування регіонів за рівнем забезпеченості послугами кредитної кооперації за досліджуваний період.

Критичний рівень забезпечення послугами кредитної кооперації спостерігається у 4 регіонах України, що складає близько 15% усіх регіонів країни, причому знаходження Дніпропетровської області у цій групі пояснюється низькою активністю населення області у системі кредитної кооперації в силу суттєвого домінування КБ «Приватбанк» на депозитному

та кредитному ринку регіону. В той же час більша у невеликих містах, селах та селищах, загальновідомо, що популярність послуг КС внаслідок специфіки функціонування цих НФУ.

Таблиця 2

Групування регіонів України за рівнем забезпеченості послугами кредитної кооперації за 2006-2014 рр.*

Роки	Середнє значення рівня забезпеченості послугами кредитної кооперації в регіонах			
	Перенасичення $R_{KC} \geq 1,5$	Достатнього рівня $1 \leq R_{KC} < 1,5$	Низького рівня $0,5 \leq R_{KC} < 1$	Критичного рівня $R_{KC} < 0,5$
1	2	3	4	5
2006	Одеська, Черкаська	Закарпатська, м. Київ та Київська обл., Луганська, Тернопільська	АРК та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	Дніпропетровська, Житомирська, Рівненська, Сумська
2007	Одеська, Черкаська	Закарпатська, м. Київ та Київська обл., Тернопільська	АРК та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	Дніпропетровська; Житомирська; Рівненська; Сумська
2008	Одеська, Черкаська	Закарпатська, м. Київ та Київська обл., Львівська, Тернопільська	АРК та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	Дніпропетровська; Житомирська; Рівненська; Сумська
2009	Одеська, Черкаська	Закарпатська, м. Київ та Київська обл., Луганська, Тернопільська	АРК та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Донецька, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	Дніпропетровська; Житомирська; Рівненська; Сумська
2010	Одеська, Черкаська	Закарпатська, Івано-Франківська, м. Київ та Київська обл., Луганська, Тернопільська, Чернігівська	АРК та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Донецька, Запорізька, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька	Дніпропетровська; Житомирська; Рівненська; Сумська
2011	Івано-Франківська, Тернопільська, Черкаська	Закарпатська, Запорізька, м. Київ та Київська обл., Луганська, Львівська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	АРК та м. Севастополь, Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Харківська	Полтавська, Рівненська; Сумська
2012	Івано-Франківська, Тернопільська, Херсонська Черкаська	Закарпатська, м. Київ та Київська обл., Луганська, Львівська, Харківська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	АРК та м. Севастополь, Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська	Волинська, Полтавська, Рівненська; Сумська
2013	Івано-Франківська, Тернопільська, Херсонська Черкаська	Вінницька, Закарпатська, м. Київ та Київська обл., Луганська, Львівська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська	АРК та м. Севастополь, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Запорізька, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Харківська	Волинська, Полтавська, Рівненська; Сумська

1	2	3	4	5
2014	Івано-Франківська, Тернопільська, Херсонська	Вінницька, Закарпатська, Кіровоградська, м. Київ та Київська обл., Львівська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Луганська, Миколаївська, Одеська, Харківська	АРК та м. Севастополь, Волинська, Донецька, Полтавська, Рівненська; Сумська

* Розраховано автором

В цілому, частка регіонів з низьким рівнем насичення послуг кредитної кооперації становить 63%, а достатній рівень забезпечення послугами характеризує 1/3 регіонів України. За цим показником перенасиченою вважається тільки Черкаська область.

Доречно узагальнити отримані розрахунки рівня забезпеченості страховими послугами та послугами кредитної кооперації за досліджуваний період та сформувати матрицю позиціонування регіонів України за рівнем забезпеченості цими послугами.

Розрахунок позиціонування здійснюється шляхом:

1) побудови матриці позиціонування регіонів України за рівнем забезпеченості страховими послугами та послугами системи кредитної кооперації за кожен рік дослідження;

2) врахування фактичного розміщення регіонів у побудованих матрицях та сумування відповідних бальних значень відповідності такого розміщення згідно табл.3. Опісля знаходиться середньоарифметичне значення розрахованого балу відповідності для кожного з регіонів;

3) розміщення регіонів у матриці позиціонування регіонів здійснюється шляхом округлення розрахованого середнього значення балу відповідності регіонів до цілого і вибирається найбільш оптимальна комірка, на основі врахування переважного розміщення даного регіону у матрицях позиціонування ринків небанківських фінансових послуг, враховуючи зміст табл.3.

Таблиця 3

Бальні значення відповідності розміщення регіонів при побудові матриці позиціонування регіонів України за рівнем забезпечення страховими послугами та послугами системи кредитної кооперації*

Позиція за рівнем забезпечення страховими послугами	Позиція за рівнем забезпеченості послугами кредитної кооперації			
	Перенасичення $R_{KC} \geq 1,5$	Достатнього рівня $1 \leq R_{KC} < 1,5$	Низького рівня $0,5 \leq R_{KC} < 1$	Критичного рівня $R_{KC} < 0,5$
Перенасичення ($R_{CK} \geq 1,5$)	1	2	3	4
Достатнього рівня ($1 \leq R_{CK} < 1,5$)	2	3	4	5
Низького рівня ($0,5 \leq R_{CK} < 1$)	3	4	5	6
Критичного рівня ($R_{CK} < 0,5$)	4	5	6	7

* Розроблено автором

Проведений аналіз забезпеченості регіонів України НФП може стати основою формування пріоритетних напрямків залучення та розподілу фінансових ресурсів в регіонах. Позиціонування

регіонів України за рівнем забезпеченості страховими послугами та послугами системи кредитної кооперації подано у табл. 4.

Таблиця 4

Позиціонування регіонів України за рівнем забезпеченості страховими послугами та послугами системи кредитної кооперації за 2006-2014 рр.*

Позиція за рівнем забезпечення страховими послугами	Позиція за рівнем забезпеченості послугами кредитної кооперації				Кількість регіонів (%)
	Перенасичення $R_{KC} \geq 1,5$	Достатнього рівня $1 \leq R_{KC} < 1,5$	Низького рівня $0,5 \leq R_{KC} < 1$	Критичного рівня $R_{KC} < 0,5$	
1	2	3	4	5	6
Перенасичення ($R_{CK} \geq 1,5$)	-	м. Київ та Київська область	-	-	2 (7,4)
Достатнього рівня ($1 \leq R_{CK} < 1,5$)	-	Одеська	Запорізька	-	2 (7,4)

Продовження табл. 4

1	2	3	4	5	6
Низького рівня ($0,5 \leq R_{СК} < 1$)	Черкаська	Закарпатська, Луганська, Тернопільська, Івано- Франківська, Львівська, Херсонська, Чернігівська	Волинська, АР Крим та м. Севастополь, Вінницька, Донецька, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Харківська, Хмельницька, Чернівецька	Дніпропетровська, Житомирська Рівненська; Сумська	23 (85,2)
Критичного рівня ($R_{СК} < 0,5$)	-	-	-	-	-
Кількість регіонів	1 (3,7)	10 (37,0)	12 (44,5)	4 (14,8)	27 (100)

* Складено автором

Отримані дані дозволяють більш наочно виявити регіони України, в яких прослідковується низький рівень розвитку страхування та кредитного кооперування. Високі показники забезпеченості, як страховими послугами, так і послугами кредитного кооперування ($R_{КК,СК} \geq 1$), у досліджуваному періоді відмічаються у 3 регіонах (м. Києві, Київській та Одеській областях), що складають 11,1% усіх регіонів держави. Черкаська область характеризується перенасиченням послуг кредитного кооперування, однак існує низький рівень забезпечення страховими послугами. У Запорізькій області протилежна ситуація – існує достатній рівень забезпеченості страховими послугами, однак бракує забезпеченості послугами кредитної кооперації. У Закарпатській, Луганській, Тернопільській, Івано-Франківській, Львівській, Херсонській та Чернігівській областях достатній рівень забезпеченості послугами кредитної кооперації нівелюється недостатністю послуг страхування. Для 11 (40,7%) регіонів – АРК, м. Севастополь,

Волинській, Вінницькій, Донецькій, Кіровоградській, Миколаївській, Полтавській, Харківській, Хмельницькій та Чернівецькій областей – характерний низький рівень забезпеченості як страховими послугами, так і послугами кредитного кооперування. Критично низький рівень забезпечення НФП констатується у Дніпропетровській, Житомирській, Рівненській та Сумській областях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про недостатню стратегічну спрямованість наявного потенціалу ринків небанківських фінансових послуг, що суперечить принципам сталого розвитку та вимагає вдосконалення існуючих підходів. Подальші дослідження повинні спрямовуватися на пошук дієвих заходів, спрямованих на зниження асиметричності розвитку регіональних ринків небанківських фінансових послуг, як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бачо Р.Й. Методика оцінки рівня забезпеченості регіонів небанківськими фінансовими послугами / Р.Й. Бачо. // Науковий вісник Ужгородського університету: серія Економіка. – 2015. – Випуск 2(46). – С. 277-282.
2. Внукова Н. М. Фінансові аспекти ломбардної діяльності / Н.М. Внукова. – Харків: ТО Ексклюзив, 2013. – 150 с.
3. Гончаренко В.В. Вплив світової економічної кризи на діяльність кредитних спілок України / В.В. Гончаренко, О.Л. Климко, А.А. Пожар // Вісник Хмельницького національного університету 2010, № 4, Т. 4. – С. 141-144.
4. Залетов О.М. Убезпечення життя [монографія] / О.М. Залетов. – К.: Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.
5. Левченко В.П. Розвиток ринку небанківських фінансових послуг: монографія/ В.П. Левченко. – К.: ЦУЛ, 2013. – 368 с.
6. Мікловда В.П. Регіон: проблеми стратегічного розвитку: монографія/ В.П. Мікловда, Н.Ю. Кубіній, Г.М. Ножова, Т.Ю. Климко. – Ужгород: Ліра, 2008. – 196 с.
7. Пойда-Носик Н.Н. Страхове підприємництво регіону: сучасний стан і перспективи розвитку: монографія / Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо. – Ужгород: Мистецька Лінія, 2010. – 232 с.

8. Регулювання та безпека розвитку страхового підприємництва в регіоні: Монографія /Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо, М.В. Тимчак. – Ужгород: Мистецька Лінія, 2012. – 256 с.
9. Формування системи довіри та захисту прав споживачів фінансових послуг: монографія / Наук. ред. та кер. кол. авт. докт. екон. наук., проф. Н.М. Внукова. – Харків: АдВА™, 2010. – 188 с.
10. Хомутенко А.В. Роль кредитних спілок у розвитку небанківського фінансового ринку Одещини / А.В. Хомутенко, О. Г. Волкова // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 26–29.
11. Щербан М.Д. Методика оцінки розвитку кредитної кооперації в регіонах / М.Д. Щербан // Інноваційна стратегія і тактика фінансово-економічного розвитку суб'єктів національного господарства: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Чернівці, 19-20 грудня 2014 р.). – Чернівці: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – Ч. II. – С. 153-156

REFERENCES

1. Bacho, R.J. (2015). Metodyka ocinky rivnya zabezpechenosti regioniv nebankivs`kymy finansovymy poslugamy. [Methods of assessment of the level of regions' provision with non-banking financial services]. *Naukovy`j visny`k Uzhgorods`kogo universy`tetu: seriya Ekonomika – Uzhhorod National University Herald: Economic sciences*, 2(46), 277-282 [in Ukrainian].
2. Vnukova, N.M. (2013). *Finansovi aspekty` lombardnoyi diyal`nosti* [Financial aspects of pawnshop activity]. Kharkiv: TO Ekskljuzyv [in Ukrainian].
3. Goncharenko, V.V., Klymko O.L & Pozhar A.A. (2010). *Vplyv svitovoji ekonomichnoji kryzy na dijalnist kredytnyh spilok Ukraini* [The influence of world economic crisis on the credit union's activity]. *Visnyk Khmelniczkogo nacionalnogo universytetu – Khmelniczkij National University Herald*, 4 (part 4), 141-144 [in Ukrainian].
4. Zaljetov, O.M. (2006). *Ubezpechennya zhyttja* [Life insurance] Kyiv: Mizhnarodna agencija «Bizon» [in Ukrainian].
5. Levchenko, V.P. (2013). *Rozvytok rynku nebankivskyh finansovyh posluh* [Development of non-banking financial services market]. Kyiv: CUL [in Ukrainian].
6. Miklovda, V.P., Kubinij, N.J., Nozhova, G.M. & Klymko, T.J. (2008). *Region: problemy strategichnogo rozvytku* [Region: Problems of Strategic Development]. – Uzhgorod: Lira [in Ukrainian].
7. Pojda-Nosyk, N.N. & Bacho, R.J. (2010). *Strahove pidpryjemnyctvo regionu: suchasnyj stan i perspektyvy rozvytku* [Insurance business in the region: current state and prospects of development]. Uzhgorod: Mystecjka Linija [in Ukrainian].
8. Pojda-Nosyk, N.N., Bacho R.J. & Tymchak, M.V. (2012). *Reguljuvannja ta bezpeka rozvytku strahovogo pidpryjemnyctva v regioni* [Regulation and safety of the insurance business development in the region]. Uzhgorod: Mystecjka Linija [in Ukrainian].
9. Vnukova, N.M. (Eds.). (2010). *Formuvannya systemy dovery ta zahystu prav spozhyvachiv finansovyh posluh* [Formation of credibility system and rights protection of financial services' consumers]. Kharkiv: AdvA™ [in Ukrainian].
10. Khomutenko, A.V., & Volkova, O.V. (2008). *Rol` kredytnyh spilok u rozvytku nebankivs`kogo finansovogo rynku Odeshchyny* [The role of credit unions on the development of non-banking sector in Odessa region]. *Economist*, 11, 26-29. [In Ukrainian].
11. Scherban, M.D. (2014). *Metodyka ocinky rozvytku kredytnoji kooperacii v regionah* [Methods of evaluation of credit cooperation's development in regions]. // *Proceedings from '14: Mizhnarodna naukovo-praktychna konferencija „Innovacijna strategija i taktyka finansovo-ekonomichnogo rozvytku subjektiv nacionalnogo hospodarstva” – International Scientific and Practical Conference „Innovation strategy and tactic of financial-economic development of national economy”*. (Vols. 2), (pp. 153-156). Chernivci: Vydavnychyj dim «Gelvetyka»14. [in Ukrainian].

Одержано 25.02.2016 р.

Гончаренко М.Л.

ІНВЕСТИЦІЇ У ВИЩІЙ ОСВІТІ: ОСОБЛИВОСТІ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМИ

Стаття присвячена питанням інвестування сфери вищої освіти в рамках стратегії її реформування. В останні роки спостерігалось зниження бюджетних асигнувань в цю сферу та зменшення притоку коштів від індивідуальних інвесторів. Основним питанням в притягненні інвестиційних коштів є їх окупність та позитивний ефект, який отримує кожний з інвесторів та національна економіка в цілому. Тому на рівні держави необхідною є оцінка приросту валового внутрішнього продукту, національного доходу і позитивних соціальних екстерналій, які спостерігаються від отримання освіти членами суспільства. На рівні індивідуальних інвесторів рішення про інвестиції приймається на основі оцінки майбутніх доходів і співставлення їх з витратами. Це можливо тільки при несумнівному застосуванні отриманих знань і навичок на ринку праці, який на даний час демонструє наявні диспропорції попиту і пропозиції.

Ключові слова: вища освіта, інвестор, інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна привабливість.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки в Україні питання функціонування, фінансування та розвитку вищої освіти відносяться до пріоритетних напрямків соціально-економічної політики держави, формуючи нову реальність у відносинах сфери освітніх послуг. Знання поступово стають одним із самих затребуваних ресурсів суспільства. При цьому організація системи надання послуг з отримання цих знань потребує капіталовкладень як на короткостроковій, так і довгострокових засадах. Тому досить актуальною є на цей час проблема притягнення інвестицій у цю сферу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестування вищої освіти та окупності інвестованого капіталу піднімались ще в СРСР відомим вченим С. Струмлініним [1]; за кордоном були створені роботи Г. Беккера [2], Шульца Т. [11]. Зараз дослідженням цих питань присвячено багато праць вітчизняних вчених, серед яких О. А. Грішнова [3], О. В. Захарова [4], І. С. Каленюк [5] та ін. У цих роботах зазвичай досліджуються інвестиції як джерело розвитку матеріально-технічної бази та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів, а також вплив таких інвестицій на формування людського капіталу в державі. Проте з практичної точки зору існує потреба в узагальненні і подальшому розвитку науково-методичних основ інвестування в освітній сфері та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності з метою продуктивного розвитку освіти в Україні.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення особливостей, сучасних тенденцій і проблем інвестування у вищу освіту та

визначення деяких шляхів активізації інвестиційної діяльності освітньої сфери.

Опис основного матеріалу дослідження. В рамках формування суспільства знань питання функціонування і розвитку освіти входять в перелік пріоритетних напрямків соціально-економічної та бюджетної політики країн. В такому суспільстві соціальний та економічний добробут країни визначається наукомісткими технологіями, інноваційною спрямованістю господарювання і рівнем наявного інтелектуального капіталу. Саме освіта, насамперед вища, має величезне значення для економічної могутності й інноваційності розвитку країни. Вища освіта здатна сформувати найважливіші ресурси – фахівців високої кваліфікації з сукупністю спеціалізованих знань та навичок. Це спонукає необхідність дослідження сутності й особливостей здійснення інвестицій у цю сферу.

В стратегії реформування вищої освіти в Україні зазначається, що «метою реформування є створення привабливої та конкурентоспроможної національної системи вищої освіти, інтегрованої у Європейський простір вищої освіти та Європейський дослідницький простір. Реалізація стратегії розрахована на 2015-2020 роки» [6, с.10]. Україна, разом з іншими розвиненими країнами признає освіту соціально значимим благом, яке має сумісний характер споживання з високим рівнем виключності параметрів і якості споживання; значний об'єм і довгостроковий зовнішній ефект [7]. Надавання таких благ йде у різних комбінаціях державних і приватних структур.

Споживання послуг вищої освіти членами суспільства породжує певні екстерналії. Зовнішній екстернальний ефект вищої освіти є, безумовно, позитивним у вигляді підвищення освітнього рівня населення. Так, ще класик економічної теорії А. Сміт, звертаючись до

трактування суспільного багатства й визначаючи поняття основного капіталу суспільства, указав, що в числі інших елементів («статей») основний капітал складається із придбаних і корисних здатностей усіх членів суспільства. Це вимагає дійсних витрат, які являють собою основний капітал, який як би реалізується в особистості індивіда. Навчання ж ним було розглянуто як інвестиційний процес з існуючою проблемою оцінки ефективності інвестицій з погляду різних учасників цього процесу (учнів, батьків, суспільства в цілому). Такий підхід дозволив А. Сміту сформулювати чотири найважливіші висновки:

1. Поряд з речовими елементами (земля й машини), знання, уміння й навички членів суспільства також являють собою елементи капіталу.

2. З погляду економічного змісту витрати на навчання нічим не відрізняються від інвестицій в елементи основного капіталу – вони точно також припускають не тільки повне відшкодування витрат, але й одержання прибутку на весь обсяг інвестованого капіталу.

3. Придбані в ході навчання здатності, професійні вміння й навички не тільки становлять основний капітал їх власника – конкретної особистості, але і є складовою частиною багатства того суспільства, до якого ця особистість належить.

4. В зростанні знань, умінь і навичок об'єктивно зацікавлені як окремі працівники (для них це становить основу одержання більших доходів), так і суспільство в цілому, оскільки цим забезпечується виробництво й зростання вартості виробленої продукції [8].

Дослідження економічної природи й особливостей інвестицій в освіту з позиції розповсюджені у другій половині ХХ сторіччя теорії «людського капіталу» було здійснено у США на базі засновницьких робіт Т. Шульца і Г. Беккера [2]. Саме тоді була обґрунтована інвестиційна природа витрат на освіту і професійну підготовку працівників, а також розроблена методика аналізу витрат і віддачі в цій сфері інвестування. В основу такого аналізу покладено принцип порівняння витрачених на освіту і професійну підготовку ресурсів з величиною доходу, отриманого індивідами в результаті одержання освіти. Ці дослідження дозволили сформулювати суспільне усвідомлення того, що високий рівень освіти й професійної підготовки є одним зі значимих факторів економічного зростання.

Зараз в сучасній економічній літературі широко обговорюється поняття освітніх екстерналій, згідно з яким індивідуальні вигоди від освіти не можуть бути обмежені рівнем кожного індивіда, але «легко переливаються до

других, наростаючи на високо агрегованих рівнях, особливо макроекономічному» [9, с. 223]. При цьому індивідуальні інвестиції можуть мати зовнішні соціальні наслідки, які, в свою чергу, формують економічні вигоди. Наприклад, більш високий рівень освіти населення передбачає краще здоров'я, сімейність, більш низьку злочинність, краще природне оточення, громадське співробітництво і єдність. Як слідство, інвестиції в освіту доцільно завжди розглядати за трьома основними рівнями управління: на рівні особистості, мікроекономічному й макроекономічному; також за галузями економіки (мезорівень) та регіонами країни. Відповідно до цих основних рівнів інвестування розрізняють рівні інвестиційного впливу на економічне зростання: індивідуальне, корпоративне і національне. Але відправною точкою відліку економічних вигід є все ж індивідуальний рівень, який може визначати кількісний і якісний розвиток корпоративного, регіонального й національного господарювання [4].

Поряд з визначенням різних рівнів впливу від інвестування освіти, її слід ще розглядати з різних точок зору громадського впливу. Так, з соціально-культурної точки зору освітня діяльність здатна «транслювати» майбутнім поколінням цінності та культурні надбання даного суспільства, формуючи вірне поняття про цілі державного розвитку, його цінності та принципи діяльності. Все це знижує ризики виникнення політичних і соціальних конфліктів. З економічної точки зору, особи, які отримали вищу освіту, мають вищу продуктивність праці, здатні до позитивних інноваційних змін і подальшого інтелектуального росту. Ефект від цих подій можуть отримувати як окремі роботодавці, так і все суспільство.

Особливість процесу інвестування вищої освіти відображається в її джерелах фінансування як з боку держави, так і приватних осіб. Диверсифікація джерел фінансування вищих навчальних закладів означає підтримку державною владою, юридичними і фізичними особами цієї сфери діяльності. Про це говорить динаміка чисельності студентів в нашій країні за джерелами фінансування навчання, яку приведено в табл. 1.

Як видно з даних табл. 1, чисельність студентів ВНЗ всіх рівнів акредитації в Україні за п'ятирічний період зменшилась більш ніж на 700 тис. осіб. Це може бути обумовлено цілою низкою подій: наростанням загальних кризових явищ в економіці, слабкістю зв'язку ВНЗ з потенційними роботодавцями та наявністю диспропорцій на ринку праці, негативними демографічними тенденціями, відсутністю достатньої кількості конкурентоспроможних

освітніх послуг і продуктів. Але при цьому доля студентів, які навчаються за державний рахунок, збільшилась на 7,3 %, а доля тих, хто вкладає у вищу освіту власні кошти зменшилась на 7,5 %.

Причинами такої динаміки, вірогідно, є зниження вмотивованості приватних осіб до отримання вищої освіти, а також кардинальне зменшення реальних доходів населення.

Таблиця 1

Чисельність студентів ВНЗ за джерелами фінансування їх навчання*

	ВНЗ I - IV рівнів акредитації			
	2010/11 навч. р.	2014/15 навч. р.	Зміна за період	
			абсолютна	відносна, %
Всього студентів, осіб	2418111	1689226	-728885	-30,14
у тому числі навчаються за рахунок:				
- державного і місцевих бюджетів	1017402	833241	-184161	-18,1
- органів державної влади, юридичних осіб	8624	10370	1746	20,25
- фізичних осіб	1392085	845615	-546470	-39,26
Питома вага студентів (%), які навчаються за рахунок:				
- державного і місцевих бюджетів	42,1	49,4	7,3	
- органів державної влади, юридичних осіб	0,4	0,6	0,2	
- фізичних осіб	57,5	50,0	-7,5	

*Розраховано автором за даними [10]

Інвестування вищої освіти слід завжди розглядати з точки зору того, яку долю ВВП держава спрямовує на розвиток цієї сфери, тому що саме за ці кошти в багатьох розвинених країнах світу відбувається відновлення матеріально-технічної бази навчальних закладів, їх розширення й диверсифікація послуг, а також інноваційний розвиток. Але видатки бюджету на вищу освіту в Україні знижувались. Так, у 2010 році вони склали 24998,4 млн грн, або 2,3 % ВВП, а в 2014 році – 20483 млн грн, що складає 1,8 % ВВП [10, с. 3]. Це може пояснюватись загальною обмеженістю інвестиційних ресурсів держави, що унеможлиблює розширене фінансування цієї сфери. Така динаміка бюджетних витрат породжує проблему державного інвестування вищої освіти та її орієнтацію не на реальні потреби національного господарства, а на можливості бюджету даного року і затвердені пріоритети бюджетної політики.

В умовах зниження кількості бюджетних коштів у забезпеченні діяльності вищої освіти особливу важливість набуває постійне стимулювання приватних інвестицій і пошук додаткових джерел фінансування. Кошти окремих юридичних і фізичних осіб можуть бути суттєвим додатковим джерелом розвитку вищих навчальних закладів, одночасно впливаючи на господарство в цілому у вигляді підвищення рівня освіти в державі та породження інших позитивних екстернальних ефектів. Але при встановленій фіксованій оплаті за навчання для окремих фізичних осіб у ВНЗ якість, варіативність та інноваційність освітніх послуг визначається не постійними інвестиційними уливаннями, а наявним адміністративним керівництвом, його стратегією і тактикою

діяльності та особливістю функціонування даної установи в цілому.

При інвестуванні вищої освіти на всіх рівнях та всіма суб'єктами господарювання постає питання про доходність таких інвестицій. Так, повернення інвестованих коштів може здійснюватись:

– на рівні окремих приватних юридичних і фізичних осіб – у вигляді зростання прибутку і заробітної плати, підвищення соціального статусу особи;

– на рівні держави – у вигляді підвищення продуктивності праці, ВВП, НД, зростанні надходження податків у бюджет та спеціальні фонди, а також зниження потреби у соціальних трансфертах.

Основою активізації інвестування сфери освіти є вмотивованість потенційних інвесторів. На рівні держави це відображується у спрямованості бюджетних витрат з точки зору їх впливу на економічне зростання. З точки зору ж індивідуальних інвесторів це виглядає як цілеспрямований процес оцінки майбутніх вигід та їх співставлення з теперішніми витратами з ціллю отримання висновків про окупність коштів. Цей підрахунок відомий в економічній науці як метод «видатки – вигоди», який може застосовуватись всіма суб'єктами інвестування: індивідуумом, діловими одиницями та державою. При оцінці ефективності такого інвестування зіставляються інвестиційні витрати усіх видів з результатами (довгостроковими вигодами) у майбутньому. Тому треба визначити цінність майбутніх вигід, порівнявши їх із поточними витратами.

Таким чином, незалежно від того, як люди збираються використати свої фінансові кошти, вони будуть оцінювати теперішню вартість

(цінність) своїх майбутніх доходів, тобто коригувати цінність вигід під впливом часу, що є дисконтуванням майбутніх доходів [3].

Приватним інвестором розрахунки інвестиційної окупності здійснюються, головним чином на базі доходу, який визначається заробітною платою особи, яка отримала вищу освіту. Тому така вища освіта (спеціальність, рівень знань, вмінь та навичок) повинні «знайти себе» на ринку праці. Але до цього часу система вищої освіти орієнтувалася здебільшого на ринок освітніх послуг, явно недооцінюючи потреби ринку праці. Так, серед молодих спеціалістів, які отримали вищу освіту у 2014 році, лише 134399 отримали направлення на роботу, що складає 27,7 % від загальної кількості випускників [10, с. 84]; інші – повинні включатися в конкурентну боротьбу за отримання робочих місць на ринку праці і, відповідно, за право отримання доходу. Тому сучасні економісти, які досліджували ризики сфери вищої освіти, відмічають «значні диспропорції ринку праці – безробіття серед висококваліфікованих працівників і низький рівень оплати праці» [5, с. 72]. І перша, і друга причина частково пояснюють зниження рівня вмотивованості приватних осіб до інвестування, так як вірогідність того, що отримані знання і вміння не знайдуть застосування на національному ринку праці та не будуть втілені в підвищеному рівні доходів, постійно зростає.

Другим стримуючим мотивом у процесі індивідуального інвестування є відсутність чіткого взаємозв'язку між освітньою підготовкою фахівця, його рівнем знань та розміром заробітної плати. Наявність диплома про вищу освіту не гарантує свідомо великих доходів та бажаних посад. Тому стратегія розвитку освіти відмічає одну з основних проблем вищої освіти: «брак механізмів взаємодії вищої школи з ринком праці» [6, с. 33]. Цю проблему можна вирішити шляхом покращення зв'язку закладів вищої освіти з бізнесом; зміни концепції забезпечення якості вищої освіти, що має супроводжуватися маркетинговими дослідженнями динаміки попиту на ринку праці; підняття вимог до актуальності знань випускників та посилення їх практичної підготовки.

По аналогії з європейською практикою, широке поширення повинні одержати договори соціального партнерства, у рамках яких можлива організація практики, наступного працевлаштування студентів, матеріально-технічного забезпечення вищих навчальних закладів, формування спеціальних освітніх програм. Праця в такому тісному зв'язку здатна принести вигоди в майбутньому для обох сторін.

ВНЗ можуть підвищити свій імідж шляхом залучення абітурієнтів, а роботодавці – одержати фахівців з високим рівнем знань і затребуваних вмінь.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Інвестування вищої освіти можливе при підвищенні привабливості цієї сфери для довгострокових фінансових вкладень з метою одержання вигід у майбутньому. Для розвитку цього процесу потрібна наявність:

- інвесторів, зацікавлених в здійсненні витрат у формі довгострокових вкладень;
- фінансових ресурсів, які можуть бути розміщені з певною долею ризику;
- отримання доходу в результаті фінансових вкладень;
- досягнення позитивного соціального ефекту від інвестицій.

Вища освіта при розширеному інвестуванні здатна забезпечити зростання економіки країни не тільки за рахунок підвищення продуктивності праці й появи інноваційних технологій, але й за рахунок мультиплікативного ефекту від зміни якості життя та нових потреб індивідів. До того ж безсумнівною є наявність позитивного екстернального ефекту від отримання вищої освіти членами суспільства.

Позитивний ефект та віддача від отримання освіти для кожного з інвесторів виражається різними індикаторами, але спільною є проблема окупності вкладених коштів. Для її вирішення особи, які отримали вищу освіту повинні втілити свої знання, отримані вміння й навички на практиці. Тому потрібно налагодити конкретний та постійний шлях взаємодії ВНЗ з потенційними роботодавцями і бізнес-структурами при одночасному підвищенні якості освітніх послуг для подолання диспропорцій між попитом і пропозицією спеціалістів на ринку праці. Держава повинна визначити важелі впливу на ситуацію дисбалансу між системою вищої освіти й потребами ринку праці, яка може призвести до знецінювання інвестиційних вкладень.

Подальші дослідження можуть концентруватися на вирішенні складних завдань забезпечення ефективного функціонування вищої освіти за умов обмежених ресурсів при різкому скороченні державного фінансування. Також необхідною є конкретизація розрахунків економічних аспектів віддачі від витрат на освіту у окремих осіб, що дозволить зрозуміти чіткі механізми мотивації приватних інвестицій у цю сферу в тій економічній ситуації, що склалася в Україні на даний час.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Струмилин С. Г. Хозяйственное значение народного образования / С. Г. Струмилин. – М.; Л.: Экон. жизнь, 1924. – 63 с.
2. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход / Г. С. Беккер; избр. тр. по экон. теории. – М. : ГУ-ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / О. А. Грішнова. – 5-те вид., оновлене. – К. : Знання, 2011. – 390 с.
4. Захарова О. В. Теоретичні основи дослідження вмотивованості суб'єктів інвестування у людський капітал / О. В. Захарова, В. В. Колобова // Економічний аналіз. – Т. 17, № 1. – 2014. – С. 51–58.
5. Каленюк І. С. Сучасні ризики розвитку вищої освіти в Україні / І. С. Каленюк, О. В. Куклін, В. А. Ямковий // Економіка України. – 2015. – № 2. – С. 70–83.
6. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/sites/default/files/imce/strategiya_reformuvannya_vyshchoyi_osvity_2.0.pdf
7. Восколович Н. А. Экономика, организация и управление общественным сектором / Н.А. Восколович, Е.Н. Жильцов, С. Д. Еникеева. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 463 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / А. Смит ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1962. – 654 с. – Режим доступа : <http://www.bibliotekar.ru/adam-smit/index.htm>
9. Корицкий А. В. Человеческий капитал как фактор экономического роста регионов России : монография / А. В. Корицкий; науч. ред. Т. В. Григорова; Сибирский гос. ун-т потребительской кооперации. – Новосибирск, 2010. – 368с.
10. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року: Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 169 с.
11. Schultz R. W. Education and Economic Growth / R. W. Schultz // Social Forces, Influencing American Education / edited by N. B. Henri ; National Society for the Study of Education. – Chicago: University of Chicago Press, 1961. – P. 46–88.

REFERENCES

1. Strumilin, S.G. (1924). Khozyaystvennoye znacheneye narodnogo obrazovaniya [The economic value of public education]. Moskva, Leningrad: Ekonomicheskaya zhizn [in Soviet Union].
2. Bekker, G.S. (2003). Chelovecheskoye povedeniye: ekonomicheskiy podkhod [Human behaviour: economic approach.]. Moskva: GU-VSHE [in Russian].
3. Hrishnova, O.A. (2011). Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Labour economics and social and labour relations: textbook]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
4. Zakharova, O.V., & Kolobova, V.V. (2014). Teoretychni osnovy doslidzhennia vmontyovovanosti subiektiv investuvannya u lyudskiy kapital [The theoretical bases for research of motivation of subjects investing into human capital assets]. Ekonomichnyi analiz – Economic Analysis., vol. 17, no. 1, pp. 51-58.
5. Kaleniuk I.S., Kuklin, O.V. & Yamkovyi, V.A. (2015) Suchasni ryzyky rozvitku vyshchoi osvity v Ukraini [Current risks associated with higher education development in Ukraine.]. Ekonomika Ukrainy – Ukrainian Economics., no. 2, pp. 70-83.
6. Stratehiia reformuvannya vyshchoi osvity v Ukraini do 2020 roku [The strategy of reforming Ukrainian higher education till 2020.]. Retrieved from http://reforms.in.ua/sites/default/files/imce/strategiya_reformuvannya_vyshchoyi_osvity_2.0.pdf
7. Voskolovich, N.A., Zhiltsov, Ye.N. & Yenikeyeva, S.D. (2008). Ekonomika, organizatsiya i upravleniye obshchestvennym sektorom [Economics, organization and management of the public sector]. Moskva: Yuniti-Dana [in Russian].
8. Smit, A. (1962). Issledovaniye o prirode i prichinakh bogadstva narodov [An inquiry into the nature and sources of the nations` wealth.]. Moskva: Progress Retrieved from <http://www.bibliotekar.ru/adam-smit/index.htm> [in Russian].
9. Koritskiy, A.V. (2010). Chelovecheskiy capital kak factor ekonomicheskogo rosta regionov Rossii [Human capital assets as a factor of economic advance of Russian regions.]. Grigorova T.V. (ed.). Novosibirsk: Sibirskiy gosudarstvennyy universitet potrebitelskoy kooperatsii [in Russian].
10. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy (2015). Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchyykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2014/15 navchalnogo roku. [Key activity indicators for higher educational establishments of Ukraine at the beginning of the academic year 2014/15.]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statistiki Ukrainy.
11. Schultz, R.W. (1961) Education and Economic Growth. Social Forces, Influencing American Education. Henri, N.B. (ed.). Chicago: National Society for the Study of Education, University of Chicago Press. pp. 46-88.

Одержано 12.03.2016 р.

Давиденко Н.М.

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ТА ЗАГРОЗ

У статті досліджено систему факторів впливу на формування фінансової стійкості та сформовано підхід до визначення та забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах сучасних викликів та загроз. Відмічено, що головними принципами підтримання фінансової стійкості є: активне реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів; системність управління; врахування можливості реалізації ризиків; використання показників, що дають змогу надати реальну оцінку фінансової стійкості підприємства; інтегрованість із загальною системою управління; орієнтир на досягнення стратегічних цілей підприємства; розроблення та використання якісного інструментарію обґрунтування фінансових рішень в умовах невизначеності та ризику.

Ключові слова: фінансова рівновага, фінансова стійкість, фінансова стратегія, фінансові ресурси, механізм забезпечення фінансової стійкості, ризик, невизначеність.

Постановка проблеми. Розвиток агропромислового комплексу як одного з найважливіших секторів національної економіки, є джерелом підвищення економічного потенціалу й конкурентоспроможності держави. Але сучасний стан економіки України є незадовільним та характеризується досить складними економічними умовами. Діяльність аграрних підприємств здійснюється в умовах невизначеності, розвитку наукового прогресу, нестабільності політичної ситуації, військових дій на сході країни, зростання ринкової конкуренції, посилення глобалізаційних процесів та дефіциту інформації. У таких умовах сучасна система господарювання потребує від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг, своєчасного моніторингу економічних показників. Мінливість зовнішнього середовища зумовлює значний вплив на підприємства, їх економічний стан та стабільний розвиток. Тому проблема забезпечення їх фінансової стійкості є дуже актуальною в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансової стійкості на підприємстві вивчали відомі вітчизняні та закордонні вчені: Абрютіна М.С., Білик М.Д., Білуха Н.Г., Бланк І.О., Бочаров, О.В., Ковальов В.В., Ковальчук М.І., Мамонтова Н.А., Савицька Г.В., Цал-Цалко Ю.С. та ін. Широке коло питань щодо управління фінансовою стійкістю підприємства та розроблення підходів до оцінки фінансової безпеки розкрито в працях вітчизняних науковців, серед яких О.І. Барановський,

В.О. Василенко, О.Д. Заруба, А.М. Поддєрьогін, С.В. Мішина, Г.В. Савицька та ін. Так, О.Є. Журавльова, досліджуючи проблемні аспекти об'єктивного встановлення фінансової стійкості сучасних суб'єктів економіки, відзначає, що "однією з найважливіших економічних проблем є визначення меж фінансової стійкості" [4, с. 524]. В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, О.В. Балахонова називають фінансову стійкість головним компонентом загальної стійкості підприємства, елементом, що мають вирішальне значення для економічного стану підприємства в цілому [2]. Аналіз праць вказаних авторів показав, що разом з достатньою глибокою спрацьованістю має місце дискусійність, а також, суперечливість підходів.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення та розвиток практичних підходів до визначення фінансової стійкості підприємства із врахуванням сукупності сучасних факторів впливу на результати діяльності суб'єктів господарювання.

Опис основного матеріалу дослідження. В умовах глибоких кількісних і якісних, організаційних і управлінських змін, що відбуваються в Україні в трансформаційний період, однією з необхідних умов сталого розвитку економічної діяльності підприємств всіх видів діяльності є забезпеченість їхньої стійкої роботи в умовах збурюючих впливів зовнішнього середовища.

З позиції підприємства економічну стійкість можна розглядати як його здатність зберігати фінансову стабільність в умовах дії внутрішніх і зовнішніх чинників, що порушують рівновагу, і на цій основі забезпечувати нарощування економічного потенціалу підприємства.

Одночасно масштабні трансформаційні зміни в структурі світового господарства зумовлюють необхідність пристосування вітчизняних підприємств до нового економічного середовища, його вимог і законів.

© Давиденко Надія Миколаївна, д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України, тел.: +380677172337, e-mail: davidenk@ukr.net

Поява нової системи державного регулювання аграрного сектора привела до перебудови організаційних структур і методів управління АПК.

За таких умов фінансова стратегія підприємств стає основою для вибору альтернатив, які зумовлюють напрямки організації фінансових стосунків як поза межами, так і в середині підприємства.

Поняття стійкості є одним з основних понять математичного моделювання і тісно зв'язано з ідеєю інваріантності (інваріант – кількісна характеристика економічної системи, властивість її елементів називається інваріантними при умові деякого перетворення системи так, що вони зберігаються після цього перетворення).

При цьому виділяють наступні етапи:

- прогнозування майбутніх значень планових показників;
- визначення загальної потреби підприємства у фінансових ресурсах;
- прогнозування структури джерел фінансування;
- обґрунтування вибраного варіанта із усіх можливих рішень з метою досягти запланованих результатів стійкості підприємства.

Під економічною стійкістю розвитку виробництва будемо розуміти максимально можливу адаптацію виробничої системи (підприємства) до всього набору (переліку) можливих наслідків господарської діяльності.

Економічна стійкість підприємства досягається в процесі здійснення стратегічного і оперативного управління, зокрема:

- досягнення конкурентоспроможності підприємства;
- фінансової стійкості;
- здатності підприємства до диверсифікації виробництва;
- інвестиційної активності підприємства;
- організаційно-економічною цілеспрямованості підприємства.

Таким чином, основою економічної стійкості повинно стати можливість підприємства протистояти впливу зовнішнього середовища на основі прийняття ефективних рішень в області виробництва, фінансового і маркетингового менеджменту, використання яких дозволяє отримувати прибуток і виконувати свої зобов'язання перед акціонерами.

Фінансова стійкість підприємства – це стабільна наявність фінансових ресурсів, достатніх для виконання фінансових зобов'язань, здатність підприємства фінансувати власну економічну та виробничу діяльність, наявність балансу між позитивними і негативними грошовими потоками, сукупна оцінка рівня його платоспроможності, ліквідності, рентабельності, кредитоспроможності та інших показників, а

також передумова досягнення підприємством довгострокової фінансової рівноваги [2].

Зростання капіталізації є найважливішою умовою фінансового забезпечення та фінансової стійкості підприємств [6]. Фінансова стійкість, у свою чергу, відбиває стабільне перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства і шляхом ефективного їх використання сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Іншими словами, фінансова стійкість показує стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні ліквідності і платоспроможності в умовах допустимого рівня.

Фінансова стійкість залежить також від стану внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на обсяги залучення фінансових ресурсів. До внутрішніх факторів в першу чергу слід віднести достатність прибутку. Стійкість залежить також від номенклатури і якості виробленої продукції, структури, обсягу і можливостей мобілізаційних фінансових ресурсів, резервів і запасів, ступеня досягнення цільової функції фінансового менеджменту.

Істотний фактор фінансової стійкості підприємства, тісно пов'язаний з видами продукції чи послуг, що виробляються, – це оптимальний склад і структура активів, а також ефективне управління ними. Стійкість підприємства та потенційна результативність бізнесу багато в чому залежать від якості менеджменту поточними активами, від того, скільки задіяно обігових засобів і яких зокрема, яка величина запасів і активів у грошовій формі, тощо.

Наступний значний внутрішній фактор фінансової стійкості – склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір тактики і стратегії управління ними.

Істотний вплив на забезпечення фінансової стійкості підприємства справляють кошти, що додатково мобілізуються на ринку позичкових капіталів. Зрозуміло, що чим більше коштів може залучити підприємство, тим значніші його фінансові можливості. Водночас зростає і фінансовий ризик нездатності підприємства своєчасно і в повному обсязі розплатитися зі своїми кредиторами.

І тут велику роль можуть відіграти резерви як одна із форм фінансової гарантії платоспроможності суб'єкта господарювання.

Фінансово стійким є такий господарюючий суб'єкт, який за рахунок власних коштів покриває кошти, які були вкладені в активи (оборотні та позаоборотні), не допускає неоправданої дебіторської заборгованості та розраховується вчасно за своїми зобов'язаннями [1]. Основою

фінансової стійкості є раціональна організація і використання оборотних засобів. Тому в процесі аналізу фінансового стану питанню раціонального використання оборотних засобів приділяється особа увага, як основним особливостям об'єкта управління в процесах прийняття рішень, зокрема:

- рішення, що приймається, спрямоване на ретроспективний аналіз або майбутнє;
- є широкий діапазон альтернативних варіантів (сценаріїв) розвитку або функціонування об'єктів і процесів;
- рішення залежить від поточної неповноти технологічних досягнень в сфері виробництва, збуту використання тощо;
- прийняття і реалізація розроблених сценаріїв вимагає особливої структури (поєднання) фінансових ресурсів з іншими ресурсами або діями, вміщує елементи ризику і невизначеності;
- не до кінця відомі і визначені вимоги, що відносяться до ринкової вартості і ефективності і ефективності вирішення економічних проблем;
- можливість застосування методів передбачення, здогаду, прогнозу (методи антицинації);
- проблема розробки сценаріїв оцінки ефективності залучених фінансових ресурсів

внутрішньо складна тим, що для її розв'язку необхідне поєднання різних ресурсів в часі.

Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язано із перспективною його платоспроможністю, її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на відповідну перспективу.

Фінансова діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками, ступінь впливу яких на результати його діяльності значно підвищуються з нестабільністю нинішньої економіки. Агресивне зовнішнє середовища, його нестабільність суттєво впливає на ефективність діяльності підприємства, що призводить до розробки шляхів забезпечення здатності підприємства адаптуватися і відповідно зберігати свою цілісність та ефективність у діяльності. Ризики, особливо фінансові, що супроводжують таку діяльність, виділяють в окрему групу ризиків, що відіграють найбільш суттєву роль в загальному впливі ризиків на фінансову стійкість підприємства. У ринковій економіці саме фінансова стійкість є головною умовою життєдіяльності і основою досягнення фінансової стабільності підприємства (рис. 1).

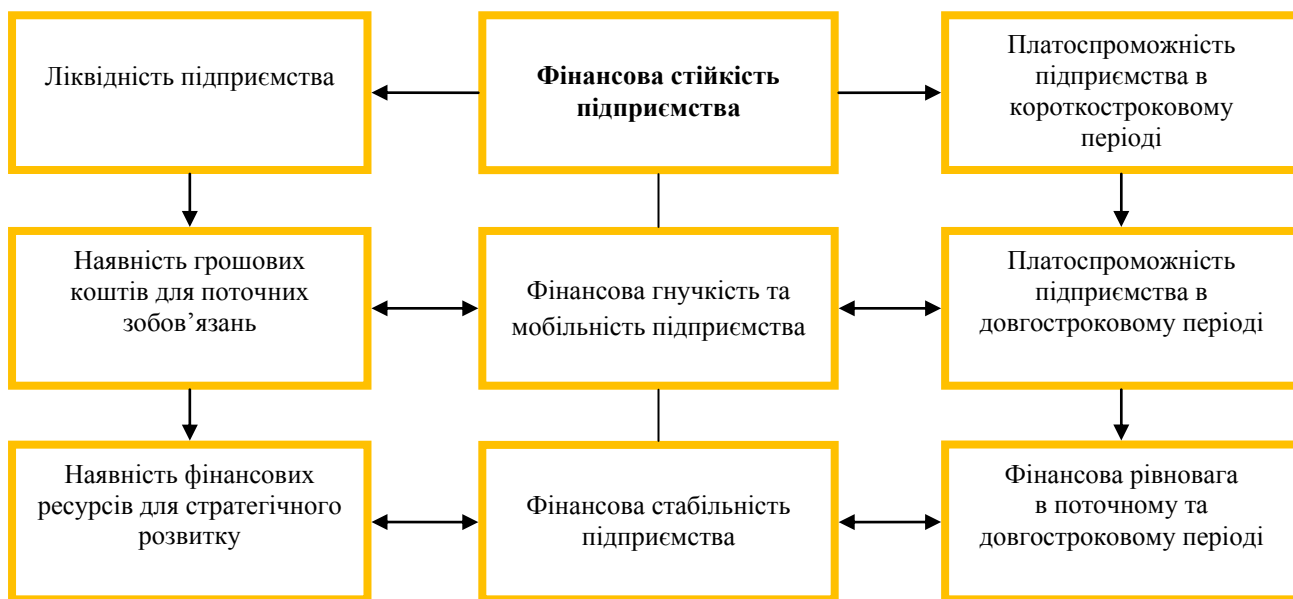


Рис. 1. Взаємозв'язок ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства*
* Складено автором

Фінансова стабільність та фінансова безпека визначається забезпеченням фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства, ефективністю використання наявних фінансових ресурсів, організацією внутрішньогосподарського контролю основних видів звичайної діяльності підприємства, аналізом можливих внутрішніх та зовнішніх загроз економічної безпеки та попередження збитків фінансової стійкості підприємства, якістю менеджменту суб'єкта господарювання.

Постійне дотримання фінансової стабільності зумовлюється наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням: забезпечення фінансової стійкості функціонування та досягнення головних стратегічних цілей підприємства.

За даними рис. 1 можемо говорити, що порушення платоспроможності чи фінансової рівноваги є наслідком незбалансованості активів і зобов'язань за термінами, відсутності чистого

оборотного капіталу і наявності протиріч між фінансовою стабільністю – ліквідністю.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Для гарантії успішної діяльності підприємства, а також його протистояння зовнішнім і внутрішнім загрозам необхідно забезпечити фінансову стабільність функціонування підприємства. А для ефективного впровадження фінансової стійкості на підприємстві має бути сформований та впроваджений чіткий механізм, який має бути націлений на мінімізацію негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства; створення передумов

ефективної реалізації запланованих дій. Головними принципами підтримання фінансової стійкості є: активне реагування на зміни внутрішніх та зовнішніх факторів; системність управління; врахування можливості реалізації ризиків; використання показників, що дають змогу надати реальну оцінку фінансової стійкості підприємства; інтегрованість із загальною системою управління; орієнтир на досягнення стратегічних цілей підприємства; розроблення та використання якісного інструментарію обґрунтування фінансових рішень в умовах невизначеності та ризику.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 720 с.
2. Давиденко Н. М. Фінансова стійкість корпоративного підприємства аграрної сфери/ Н. М. Давиденко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Науковий збірник Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника. - 2009. – Вип. V – Т.2. – С.110-116
3. Давиденко Н. М. Фінансова стійкість підприємств та її аналіз/ Н. М. Давиденко // Науковий вісник НАУ. – 2006. - Вип.97. - С.183-187.
4. Журавльова О.Є. Фінансова стійкість підприємства: теорія і практика / О.Є Журавльова // Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 22. – С. 523–536.
5. Захарченко В.І. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: [навч. посібник] / В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, О.В. Балахонова. – Львів: Магнолія – 2006, 2012
6. Хотинская Г.И. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости компании / Г.И. Хотинская // Финансовый менеджмент. — 2006. — №4.-С. 26-30.
7. Химич І. Фінансова стратегія як елемент фінансової стабільності підприємства / І.Химич // Галицький економічний вісник. — 2013. — №4(43). — с.158-164.

REFERENCES

1. Blank I.A (2004) Finansovaja strategija predprijatija [Financial strategy of the enterprise], Jel'ga, Nika-centr, Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].
2. Davydenko N. M. (2009), “Financial stability of the corporate enterprise agricultural sector”, Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu: Naukovyj zbirnyk Prykarpats'koho natsional'noho universytetu im. Vasyliya Stefanyka, vol. 5, pp. 110-116 [in Ukrainian].
3. Davydenko N. M. (2006), “Financial stability of of enterprises and its analysis”, Naukovyj visnyk NAU, vol. 97, pp. 183-187 [in Ukrainian].
4. Zhuravl'ova O.Ye (2009), “Financial stability of the enterprise: theory and practice”, Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Zbirnyk naukovykh prats', vol. 22, pp. 523–536 [in Ukrainian].
5. Zakharchenko V.I. (2012), “Models and methods of decision-making analysis and audit”, Modeli i metody pryunyattya rishen' v analizi ta audyti, navch. posibnyk – L'viv: Mahnoliya [in Ukrainian].
6. Khotynskaia H.Y. (2006), “Capitalization as a factor in strengthening the company's financial stability”, vol. 4, pp. 26 – 30 [in Ukrainian].
7. Khymych I. (2013), “Financial Strategy as part of financial stability”, vol. 4, pp. 158 – 164 [in Ukrainian].

Одержано 25.01.2016 р.

Жовтанецька Я.В.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВИНИКНЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Розкрито сучасні теоретичні підходи до трактування економічного змісту дефініції "банківська криза", зовнішніх й внутрішніх чинників її виникнення та поширення. Представлено авторський підхід до систематизації причин, симптомів і факторів виникнення банківських криз на мега-, макро-, мезо- й мікрорівнях, їх ознак та методів ідентифікації. Обґрунтовано необхідність виокремлення організаційних, фінансових та ринкових чинників появи кризових явищ і загроз у фінансовій діяльності банків на мікрорівні.

Ключові слова: банківська криза, неплатоспроможність, макроекономічні дисбаланси, відтік депозитів, банківська паніка, неефективна діяльність.

Постановка проблеми. Неокризовий період функціонування банків України супроводжується наявністю деструктивних чинників та загроз, таких як негативні результати діяльності, недостатня капіталізація, зростання обсягів безнадійних до повернення кредитів, зменшення обсягів залучення коштів від юридичних і фізичних осіб, зниження довіри й зростання операційних та фінансових ризиків. Процеси фінансової глобалізації, загальноекономічні проблеми на національному рівні, регіональні диспропорції у розвитку банківських систем зумовлюють поширення масштабів кризових явищ і загроз, спричиняють появу як локальних, так і системних банківських криз, що актуалізує необхідність дослідження суті, причин виникнення, симптомів й факторів банківських криз. Цим зумовлена потреба в обґрунтуванні критеріїв, ознак, причин виникнення й методів нейтралізації криз у банківському секторі економіки на мега-, макро-, мезо- й мікрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних засад, природи виникнення й чинників кризових явищ у банківському секторі на макро- та мікрорівнях присвячено наукові роботи таких зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема А. Асаула, О. Барановського, О. Дзюблюка, В. Коваленко, М. Суганяка, А. Тавасієв, В. Фучеджи, С. Яременко та ін. В своїх дослідженнях автори акцентують увагу на особливостях діяльності банківських установ в умовах фінансової нестабільності, наявності деструктивних факторів та їх причинно-наслідкового зв'язку на макро- й мікрорівнях. Однак, незважаючи на численні наукові доробки, недостатньо дослідженим залишається ряд питань, пов'язаних

із виявленням основних проблем сьогодення, які вимагають комплексних досліджень причин й факторів банківських криз на міжнародному, національному й локальному рівнях з позицій розробки заходів антикризового менеджменту.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сучасних теоретичних підходів до ідентифікації банківських криз й обґрунтування ключових ознак класифікації факторів їх виникнення та поширення.

Опис основного матеріалу дослідження. Розвиток і функціонування банківської системи регулярно і невідворотно стикається з наявністю кризових ситуацій, пошуком шляхів виходу та стабілізації, оскільки, як констатує А. Н. Асаул "криза – це не статичний стан, а обмежений у часі, нестабільний, динамічний процес із постійною зміною значень його основних параметрів [1].

Огляд вітчизняних та зарубіжних джерел дозволяє стверджувати, що криза розглядається як нестабільна ситуація або процес, які характеризуються загрозами, небезпеками й вимагають надзвичайних заходів та реагування.

За твердженням Е. А. Файншмідта криза – це такий стан порушення саморегульованої системи, який супроводжується порушенням рівноваги саморегульованої системи, втратою її стійкості і може завершитися або розрушенням й припиненням існування, або переходом в новий стан рівноваги [10, с. 38].

Отже, криза може призвести до суттєвих змін у функціонуванні будь-яких систем, їх неспроможності відповідати своїм цілям і завданням внаслідок втрати фінансової спроможності чи відновити якісно й кількісно свій втрачений потенціал.

Банківські кризи мають різні характеристики, глибину і гостроту прояву, тривалість розповсюдження, наслідки впливу на економіку країни, функціонування окремих банківських установ і системи в цілому, що зумовило відсутність усталених підходів до визначення їх сутності, причин виникнення й методів

нейтралізації.

За твердженням О.І. Барановського традиційно виокремлюють два види банківських криз: 1) криза, що охоплює кілька окремих банків, у тому числі найбільші національні банківські установи; 2) системна банківська криза, коли кризові явища охоплюють не лише банківський сектор, а й національну систему розрахунків і платежів [2, с. 374].

Представники російської економічної школи А. М. Тавасієв, А. В. Муричов, А. Е. Садикова та інші учені констатують, що за масштабом охоплення банківські кризи можна поділити на наступні види: локальна банківська криза, що стосується окремого невеликого банку; регіональна банківська криза – криза банків в рамках окремого регіону; системна банківська криза, що охоплює діяльність банків в масштабах всієї країни й більшості її регіонів; міжнародна (глобальна) банківська криза, що розповсюджується на банківські системи багатьох країн світу [7, с. 91, 8, с. 102].

Поділяючи такий підхід, вважаємо, що в умовах сьогодення банківські кризи мають мікро-, мезо-, макро- та мегаекономічний характер.

Російські учені А.М. Тавасієв, А.Ю. Сімановський, І. Ларіонова та ін. акцентують, що в умовах кризи банки неспроможні виконувати свої операції й зобов'язання та визнаються неплатоспроможними, підлягають ліквідації. Більш широке трактування даного поняття пропонує А. М. Тавасієв, який акцентує на причинах й наслідках банківських криз і вбачає, що банківська криза - це стрімке і масштабне погіршення якості діяльності численної кількості банків під впливом несприятливих факторів макроекономічного, інституціонального, регулятивного й іншого характеру, які проявляються у нездатності значної кількості комерційних організацій, а нерідко і банківської системи в цілому виконувати свої необхідні функції в економіці, проводити базові й інші операції та забезпечувати власний поступальний розвиток [8, с. 26].

Отже значна кількість поглядів й позицій учених зводиться до потреби обґрунтування причин та факторів, які спонукають виникнення кризових явищ й ситуацій. Для ідентифікації міри фінансової стабільності, ефективності та надійності банків, насамперед, необхідно виділити фактори та основні причини виникнення банківських криз. Вітчизняні науковці по-різному класифікують фактори, які негативно впливають на банківський сектор, в залежності від глибини та специфіки кризи.

За твердженням О. Дзюблюка та В. Рудана можна виділити 4 ключових причини

виникнення не лише банківської кризи 2014-2015рр., й а попередніх банківських криз 1998р., 2004р., 2008-2009рр. До таких причин, на думку, науковців слід віднести: 1) неефективність законодавства та регулятивних механізмів у сфері банківської діяльності; 2) низьку ефективність грошово-кредитної та валютної політики; 3) недостатній рівень узгодження монетарної та фіскальної політики; 4) структурні дисбаланси в економіці [3].

В. В. Коваленко та М. В. Суганяка основні причини виникнення банківської кризи зводять до наступних: макроекономічні дисбаланси, неадекватна макроекономічна політика влади відносно національного виробництва у частині реального сектора економіки та у частині банківського сектора, фінансова нестабільність, низький рівень довіри населення до фінансової системи країни [4, с. 20].

Інтерес представляє позиція С. Яременка, який пов'язує банківську кризу 2008-2009рр. з монетарною політикою НБУ, яка не була адекватною загрозам і небезпекам. Він виокремлює 2 хвилі розвитку банківської кризи, появу якої спровокувала монетарна політика НБУ. Перша – це проблема ліквідності банків – відтік вкладів, пов'язаний із недовірою до банків. Її вирішення залежало від рефінансування банків. Друга хвиля – неповернення кредитів виробничим сектором та населенням, не тільки відсотків, а й тіла кредитів, що призвело до збитків банківського сектору [11].

В контексті дослідження трактування банківської кризи фахівцями Світового банку має прикладне значення і передбачає, що це така ситуація в банківській системі, при якій виконується хоча б одна із таких умов: частка простроченої заборгованості в сукупному обсязі активів складає понад 10%; витрати на відновлення банківської системи перевищують 2% ВВП; відбувається націоналізація значної (понад 10%) частини банків; спостерігається нестабільність в банківській системі: масові набіги на банки, замороження депозитів, банківські канікули; ситуація, коли виснажується більша частина, або увесь банківський капітал [12].

Фахівці цієї установи констатують, що банківська і валютна криза взаємопов'язані й взаємообумовлені, а остання супроводжується девальвацією національної валюти на 25% і більше у номінальному вираженні, що призводить також до щонайменше 10% річної девальвації [12].

Багато наукових досліджень з проблем виникнення банківських криз пов'язані з їх дослідженням на рівні окремих господарюючих суб'єктів, в тому числі банківських установ.

О.М. Зверяков, І. Ю. Кондрат, І.І. Топій, Д.І.

Коваленко пов'язують виникнення кризових ситуацій з внутрішніми (мікроекономічними) чинниками, у зв'язку з неефективною системою менеджменту банку. Так, Д. І. Коваленко виділяє такі фундаментальні внутрішні чинники, що призводять до нестабільності банківського сектора: фінансові ризики, головним з яких залишається кредитний, відсутність абсолютної ліквідності кредитних установ, що пов'язано з особливістю банківської діяльності, дисбаланс трансформації ресурсів (розрив за строками між активами і пасивами, залученими та виданими на тривалий термін - більше року) [5, с. 294].

Розглядаючи сучасні підходи до основних чинників виникнення банківських криз, слід зазначити, що головними з них значна кількість авторів вважає фінансову нестабільність в країні, недовіру населення до банківської системи, значне погіршення якості активів та зниження ліквідності банківських установ.

На нашу думку, кризи, що виникають у процесах функціонування й розвитку банківського сектора економіки, можуть мати мега-, макро-, мезо- і мікроекономічні наслідки й спричинити як системну банківську кризу, так і визнання проблемних банківських установ неплатоспроможними й призвести до їх реорганізації або банкрутства. Деструктивні

фактори не забезпечують ефективного функціонування банківського сектора і значно знижують конкурентоспроможність країни. У звіті "Global Competitiveness Report" йдеться про те, що Україна на початок 2016 року зайняла 79 місце з 140 "в Глобальному рейтингу конкурентоспроможності". При цьому надійність банків України оцінили за найнижчим показником – 140 із 140 [9].

В. В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи підкреслюють у своїх дослідженнях, що "...в процесі аналізу фінансової кризи, необхідно розрізняти фактори, причини і симптоми кризи" [4, с. 17].

Російський учений А. А. Літош представляє процес виникнення кризи таким ланцюгом: Причини→Симптоми→Фактори [6, с. 14]. Враховуючи такий підхід вітчизняних і зарубіжних учених вважаємо, що причини кризи лежать в основі виникнення симптомів, а в подальшому й факторів появи банківських та фінансових криз. Особливістю такої систематизації чинників є чітко виражений причинно-наслідковий характер з врахуванням масштабності, характеру (позитивний, негативний) та наслідків впливу на глобальному й національному рівнях, що наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Причини, симптоми та фактори банківських криз*

№ з/п	Причини	Симптоми	Фактори
1	Нездатність значної кількості банків розраховуватись за своїми зобов'язаннями, здійснювати банківські операції	Зростання кількості проблемних і нежиттєздатних банків	Макроекономічні Політико-правові Фінансові
2	Зростання з боку НБУ мінімальних вимог до розмірів статутного й регулятивного капіталу банків Незацікавленість акціонерів у нарощенні статутного капіталу за рахунок грошових внесків Неможливість державної підтримки та задіяння внутрішніх і зовнішніх джерел поповнення капіталу Проблеми корпоративного управління Значні операційні та ринкові ризики діяльності	Зниження розміру власного капіталу і рівня капіталізації банківського сектору і окремих банківських установ	Макроекономічні Фінансові Організаційні
3	Девальвація національної валюти Структурні дисбаланси в економіці Військi дії на Сході України на анексія Криму Неплатоспроможність позичальників	Погіршення якості та знецінення банківських активів	Макроекономічні Фінансові Соціальні
4	Відсутність адекватної поточної і стратегічної кредитної політики банків Доларизація кредитного портфеля Невідповідність системи ризик-менеджменту банку існуючим та потенційним кредитним ризикам	Збільшення обсягів проблемних і безнадійних до повернення кредитів	Макроекономічні Мезоекономічні Мікроекономічні
5	Відтік депозитів Банківська паніка	Виникнення проблем із ліквідністю та зниження величини банківських зобов'язань	Макроекономічні Фінансові Соціальні
6	Ризикова діяльність в умовах обмеженого ресурсного потенціалу	Зниження показників ефективності та прибутковості банківської діяльності	Макроекономічні Фінансові
7	Недобросовісна конкуренція Шахрайство Відмивання грошей	Втрата ліцензій та письмових дозволів, ділового іміджу банку	Мегаекономічні Макроекономічні Фінансові Організаційні

* Власна розробка автора

Основні чинники, які визначально впливають на виникнення кризових явищ і ситуацій, доцільно класифікувати на зовнішні (мега-, макро- і мезоекономічні) й внутрішні (мікроекономічні) з базуванням на управлінському підході для

ідентифікації кризових явищ і загроз. Узагальнений підхід до систематизації зовнішніх і внутрішніх факторів та їх деталізацію наведено на рис. 1.

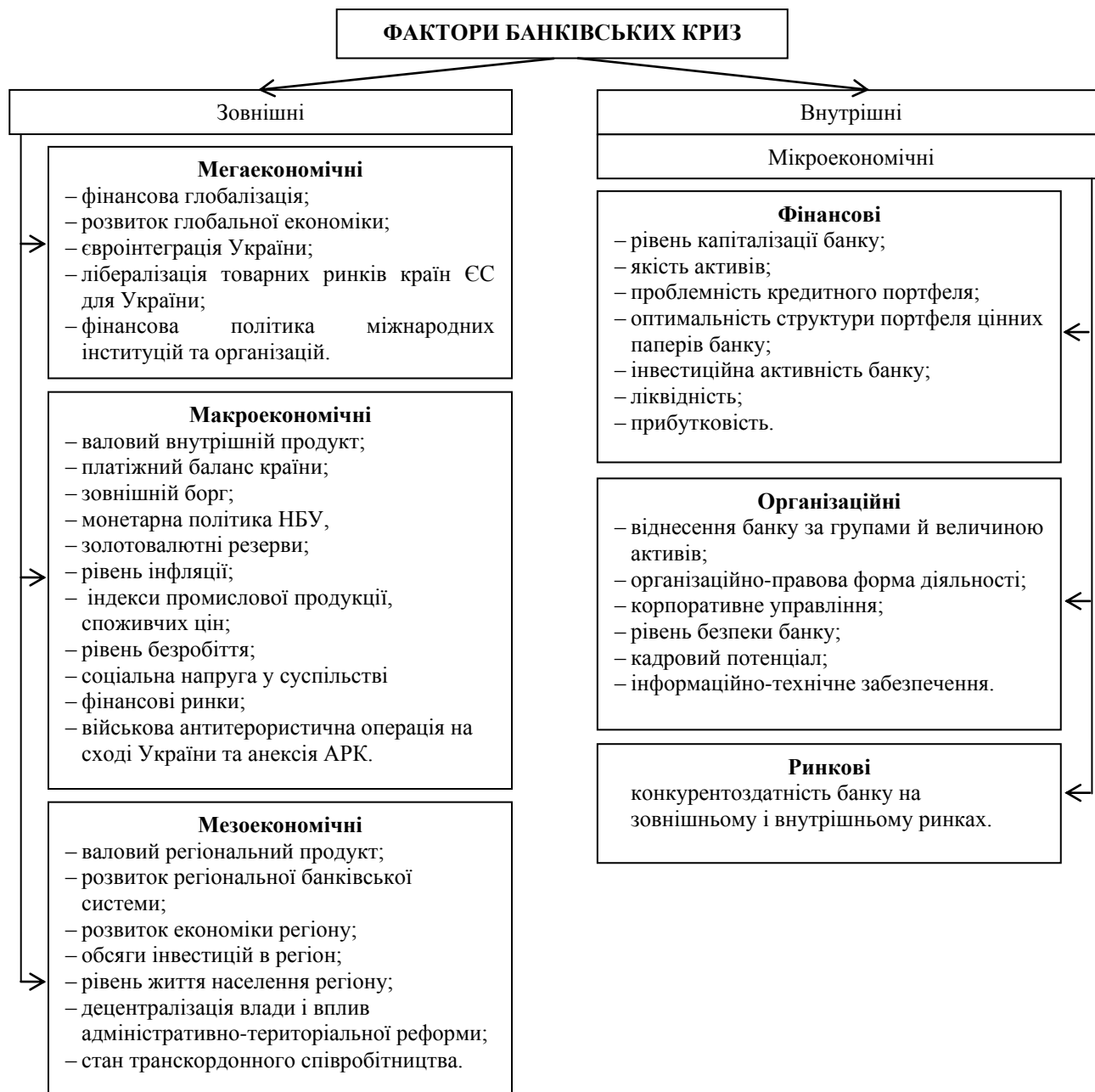


Рис. 1. Класифікація факторів банківських криз*

* Власна розробка автора

На нашу думку, мікроекономічні фактори доцільно поділити на фінансові, ринкові та організаційні. В такому разі фактор – це умова або встановлена тенденція, яка свідчить про настання кризи. Банк як фінансовий посередник здійснює акумуляцію й перерозподіл фінансових ресурсів на власних умовах і на власний ризик, в найбільшій мірі підпадає під дію внутрішніх фінансових факторів, а наявність кризових явищ та симптомів у фінансовій діяльності банків вважаємо пріоритетною сферою як моніторингу,

так і дослідження в контексті запровадження дієвого антикризового фінансового менеджменту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, теоретична база дослідження суті, причин виникнення та методів нейтралізації кризових явищ і загроз у банківському секторі економіки не є сталою і сформованою, а динамічні умови функціонування глобальної, національної та регіональної економіки вимагають комплексних і системних підходів до

класифікації причин, симптомів та факторів виникнення банківських крих на мега-, макро-, мезо- й мікрорівнях.

Подальші наукові дослідження повинні охоплювати методологію антикризового

управління фінансовою діяльністю банків з розробкою дієвого механізму, обґрунтуванням методів й моделей, етапів його здійснення й заходів на глобальному, національному й місцевому рівнях.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асаул А. Н. Теория и практика по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю.В. Коротаева. – СПб: АНО "ИПЭВ", 2007. – 224 с.
2. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. / О. І. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – Т. 2 : Безпека фінансових інститутів. – 716 с.
3. Дюблюк О. Банківська криза в Україні та перспективи відновлення ефективного функціонування вітчизняної банківської системи / О. Дюблюк, В. Рудан. – [Електронний ресурс]. – режим доступу: [http://aub.org.ua/index.php?option=com_content\\$task=view\\$task=10618\\$menu=1198\\$itemid=113](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content$task=view$task=10618$menu=1198$itemid=113).
4. Коваленко В. В. Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання: монографія/ В.В. Коваленко, М.В. Суганяка, В.І. Фучеджи. - Одеса, 2013. - 381 с.
5. Коваленко Д. І. Організація антикризового управління в банківському секторі економіки / Д.І. Коваленко // Економічний вісник університету. – 2013. – №20/2. – С. 288-295.
6. Литош А. А. Антикризисное управление: учеб. пособие/ А. А. Литош. – СПб. : ГАСУ, 2011. – 190 с.
7. Садыкова А. Э. Основы антикризисного управления в коммерческом банке / А. Э. Садыкова // Экономика, управление, финансы: материалы IV междунар. науч. конф. г. Пермь: Зebra, 2015. – С. 91-102.
8. Тавасиев А. М. Антикризисное управление кредитными организациями: учебн. пособ. / А. М. Тавасиев, А. В. Мурьчев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 480 с.
9. Українські банки визнали найменш надійними в світі. – [Електронний ресурс]. – режим доступу: [aub.org.ua/index.php?option=com_content\\$task=view\\$task=11791\\$menu=22\\$itemid=69](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content$task=view$task=11791$menu=22$itemid=69).
10. Файншмидт Е. А. Антикризисное управление: учебный курс / Е. А. Файншмидт. – М. : 2012. - 318 с.
11. Яременко С. Україна змушена буде починати з нуля. – [Електронний ресурс]. – режим доступу Soskin.info/ea/2009/1-2/200903.html.
12. Kaprio J. Klingeliel D. Episodes of Systemic and Borderline Financial Crisses // Washington, The World Bank, January, 2003.

REFERENSES

1. Asaul, A. N., Knjaz', I. P., Korotaeva, Ju. V. (2007). *Teorija i praktika po vyhodu organizacij iz krizisa [Theory and practice of organizations to overcome the crisis]*. Spb: ANO «IPJeV» [in Russian].
2. Baranovskyi, O. I. (2014). *Filosofija bezpeky [Philosophy of security]*. Bezpeka finansovykh instytutiv – Safety of financial institutions (Vols. 2), Kyiv: UBS NBU [in Ukrainian].
3. Diubliuk, O., & Rudan V. *Bankivska kryza v Ukraini ta perspektyvy vidnovlennia efektyvnoho funktsionuvannia vitchyznianoj bankivskoi systemy [The banking crisis in Ukraine and prospects of restoring the effective functioning domestic banking system]*. (n.d.). aub.org.ua. Retrieved from: [aub.org.ua/index.php?option=com_content\\$task=view\\$task=10618\\$menu=1198\\$itemid=113](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content$task=view$task=10618$menu=1198$itemid=113) [in Ukrainian].
4. Kovalenko, V. V., Suhaniaka, M. V., & Fuchedzhy, V. I. (2013). *Antykryzove finansove upravlinnia v systemi sub'iektiv ekonomichnoi diialnosti: metody ta instrumenty otsiniuvannia [Crisis management in the financial system of economic activities, methods and assessment tools]*. Odesa [in Ukrainian].
5. Kovalenko, D. I. (2013). *Orhanizatsiia antykryzovoho upravlinnia v bankivskomu sektori ekonomiky [The organization of crisis management in banking sector of economy]*. *Ekonomichnyj visnyk universytetu – Economic bulletin of university*, 20/2, 288-295 [in Ukrainian].
6. Litosh, A. A. (2011). *Antikrizisnoe upravlenie [Crisis management]*. Saint Petersburg: GASU [in Russian].
7. Sadykova, A. Je. (2015). *Osnovy antikrizisnogo upravlenija v kommercheskom banke [Fundamentals crisis management in commercial bank]*. *Jekonomika, upravlenie, finansy – Economics, management, finance: Proceedings of the 4th International Scientific Conference*, (pp. 91–102). Perm': Zebra [in Russian].
8. Tavasiev, A. M. (2006). *Antikrizisnoe upravlenie kreditnymi organizacijami [Crisis management of credit institutions]*. Moscow: JuNITI-DANA [in Russian].
9. *Ukrainski banky vyznaly naimensh nadiinymy v sviti [Ukrainian banks considered the least reliable in the world]*. (n.d.). aub.org.ua. Retrieved from: [aub.org.ua/index.php?option=com_content\\$task=view\\$task=11791\\$menu=22\\$itemid=6](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content$task=view$task=11791$menu=22$itemid=6) [in Ukrainian].
10. Fajnzshmidt, E. A. (2012). *Antikrizisnoe upravlenie [Crisis management]* Moscow [in Russian].
11. Yaremenko, S. (2009), *Ukraina zmushena bude pochynaty z nulja [Ukraine will have to start from zero]*. *Soskin.info*. Retrieved from: Soskin.info/ea/2009/1-2/200903.html [in Ukrainian].
12. Kaprio, J. & Klingeliel, D. (2003). *Episodes of Systemic and Borderline Financial Crisses*. Washington: The World Bank.

Жувагіна І.О., Філіпішина Л.М.

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГУ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНОСТІ

У науковій статті розглянуто основоположні етапи становлення та розвитку електронних торговельних систем на фондовому ринку країни. Визначена сутність та представлена класифікація Інтернет-трейдингу за основними економічними елементами. Запропонований алгоритм проведення торгів цінними паперами через систему Інтернет-трейдингу. Окреслені основні переваги та недоліки інтернет – трейдингу в сучасних умовах господарювання. Проаналізовано стан та перспективи розвитку у напрямку Інтернет-трейдингу на фондовому ринку України.

Ключові слова: інтернет-технології, інтернет-трейдинг, фондовий ринок, ринок цінних паперів, фондова біржа, котирування, онлайн-брокер, інвестиції, інвестор-трейдер.

Постановка проблеми. За динамічних умов сьогодення у зв'язку з активним розвитком всесвітньої мережі Інтернет з'явилася термінова необхідність створення інформаційного ресурсу, направлено на вирішення проблем у застосуванні інформаційних технологій в бізнесі. Етап, при якому ми увійшли у нове тисячоліття, характеризується переходом від індустріальної до інформаційної ери, завдяки чому розвиток Інтернет-технологій прийняв стрімкий і всепоглинаючий характер. Відтак і придбання цінних паперів визналося в усьому світі найкращим способом вкладення вільного капіталу та стало доступним всім бажаючим без виключення. Попит на інтерактивну торгівлю акціями, опціонами, ф'ючерсами продовжує зростати з кожним днем. Все більше банків і брокерських компаній освоюють новий перспективний напрямок інноваційної діяльності – інвестиційний трейдинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток торгівлі цінними паперами, особливо в напрямку розвитку електронної комерції, обговорюються вченими-економістами на різних наукових рівнях протягом достатньо тривалого часу.

Деякі інформаційні аспекти активності фондового ринку, зокрема в частині впровадження інноваційних технологій, особливостей функціонування та напрямів розвитку інвестиційного трейдингу, активно досліджуються вітчизняною та зарубіжною науковою спільнотою. Специфіку онлайн-

торгівлі цінними паперами в розрізі актуальних шляхів розвитку систем інтернет-трейдингу, продовжують вивчати у своїх наукових працях Г.Х. Бейкер, Х. Кіймаз, Б. Вебер Д. Гладун, М. Гринь, І. Дмитрюк та ін.

Однак, вивчаючи процеси впровадження Інтернет-трейдингу в Україні, науковці приділяють недостатньої уваги особливостям використання даної послуги на вітчизняному фондовому ринку в умовах конкуренції державних фондових бірж.

Формулювання цілей статті. На основі сформованої проблематики пропонуємо розглянути стан і основні конкурентні переваги механізмів торгівлі через інтернет та визначити перспективи їх подальшого розвитку на фінансовому ринку України; вважаємо необхідним розкрити сутність, висвітлити переваги / недоліки та довести доцільність використання інвесторами, насамперед фізичними особами, нової технології торгівлі цінними паперами – Інтернет-трейдингу.

Опис основного матеріалу дослідження. Інтернет-трейдинг (internet trading) – це можливість здійснювати угоди за усіма класами активів та валют через інтернет. В останні десятиліття такий спосіб торгівлі отримав дуже широке розповсюдження. Інноваційне направлення виникло завдяки “Українській біржі” достатньо нещодавно, оскільки з розвитком технологій та проникнення інтернету практично в усі сфери життя людей доступ до торгів на біржі став цілком реальним для кожного. Динамічний розвиток сьогодення продовжує диктувати все нові і нові можливості інтелектуальних технологій - Інтернет-трейдингу, як способу вкладення і примноження свого капіталу, оскільки вже на даному етапі розвитку нашої країни саме ця послуга стала кращою альтернативою банківським внескам, купівлі нерухомості для збереження і примноження особистого капіталу [1].

© Жувагіна Ірина Олександрівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та організації виробництва, ППІ НУК імені адмірала Макарова, м. Первомайськ, тел.: +380978154131, e-mail: Irene.zhuvagina@gmail.com

Філіпішина Лілія Михайлівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та організації виробництва, ППІ НУК імені адмірала Макарова, м. Первомайськ, тел.: +380974705200; e-mail: ontariofilpi@mail.com

Трейдинг в мережі приваблює потенційного інвестора, насамперед зовнішньою простотою здійснення угод і низькими тарифами на послуги онлайн-брокерів. При цьому, так само, як і в реальності, інвестор може скористатися повнофункціональним сервісом, цілком покладаючись на кваліфіковані консультації брокера, або дисконтними сервісом, коли вся відповідальність за прийняття торгового рішення перекладається на плечі інвестора. Трейдер отримує доступ до біржі за допомогою спеціальної торгової програми і може в режимі реального часу відслідковувати ринкову ситуацію і приймати обґрунтовані інвестиційні рішення. Торгову програму трейдерам надає онлайн брокер який забезпечує технічну та аналітичну підтримку своїм клієнтам.

Інтернет-трейдинг – це реальний спосіб приватним інвесторам і трейдерам нарощувати

свій капітал на торгівлі акціями, нарівні з професійними учасниками ринку цінних паперів. Інтернет-трейдинг надає можливість самостійно купувати і продавати акції українських підприємств з будь-якої точки земної кулі при наявності комп'ютера та Інтернету, використовуючи при цьому прямий доступ до фондової біржі [2].

Інтернет-трейдинг зацікавить таку категорію інвесторів, яка дбає про фінансову стабільність та збільшення свого капіталу; не прагне залежати від певного місця й часу; готова постійно вчитися, застосовувати нові інструменти при торгівлі на біржі; є фінансово грамотною, амбіційною.

Дослідження категоріальних аспектів, дозволило систематизувати та представити до розгляду класифікацію основних економічних елементів Інтернет – трейдингу (див. рис. 1).

Класифікація Інтернет-трейдингу за основними економічними елементами	
Інтернет-трейдинг як бізнес	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Приватний трейдер постійно відслідковує динаміку вартості акцій, проводить аналіз ринку і здійснює відповідні операції на ньому. ➤ Основним доходом є прибуток, отриманий від купівлі / продажу цінних паперів. ➤ Перевагою цього виду діяльності є свобода дій і вільний графік, оскільки трейдер самостійно приймає інвестиційні рішення і, відповідно, одноосібно несе відповідальність за них.
Інтернет-трейдинг як додатковий заробіток	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Надає можливість працювати на основній роботі і паралельно стежити за фондовим ринком. ➤ Дозволяє грати на біржі, отримуючи додатковий дохід на різниці курсів акцій.
Інтернет-трейдинг як спосіб інвестування	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Відсутність часу та бажання постійно слідкувати за ринком спонукає інвестора до розуміння можливостей і вигод, які надає процес інвестування в акції, з переважно річним періодом. ➤ Дозволяє примножувати свій капітал за допомогою накопичувального інвестування.

Рис. 1. Класифікація інтернет-трейдингу за основними економічними елементами*

* Систематизовано авторами на основі джерел [2], [3], [4]

Потрібно розуміти, що напряму співпраця з біржою ускладнена, а відтак доводиться укладати договір з компанією-брокером. Біржа просто не може співпрацювати зі всіма охочими. Робота здійснюється виключно з професійними учасниками фондового ринку, які, у свою чергу, виконують заявки кінцевих інвесторів, а відтак і успішність використання Інтернет-трейдингу цінних паперів приватними інвесторами залежить від якості наданих послуг і кількості додаткових сервісів, що надаються брокером.

Представимо до розгляду основоположні етапи, алгоритм виконання яких передбачає

проведення торгів цінними паперами через систему Інтернет-трейдингу (див. рис. 2).

Процедура торгів цінними паперами через мережу Інтернет є не досить складною як для інституційних так і для індивідуальних інвесторів. Здійснювати он-лайн торгівлю цінними паперами у нашій країні надають можливість два торговельних майданчиках – ВАТ «Українська біржа» і ВАТ «ПФТС» завдяки чому для національного інвестора інвестування на ринку цінних паперів стало значно простішим, доступнішим та дешевшим. Усі привілеї, якими раніше могли користуватися лише професійні учасники або дуже великі

інвестори, стали доступними кожному інвестору, який цього забажає.

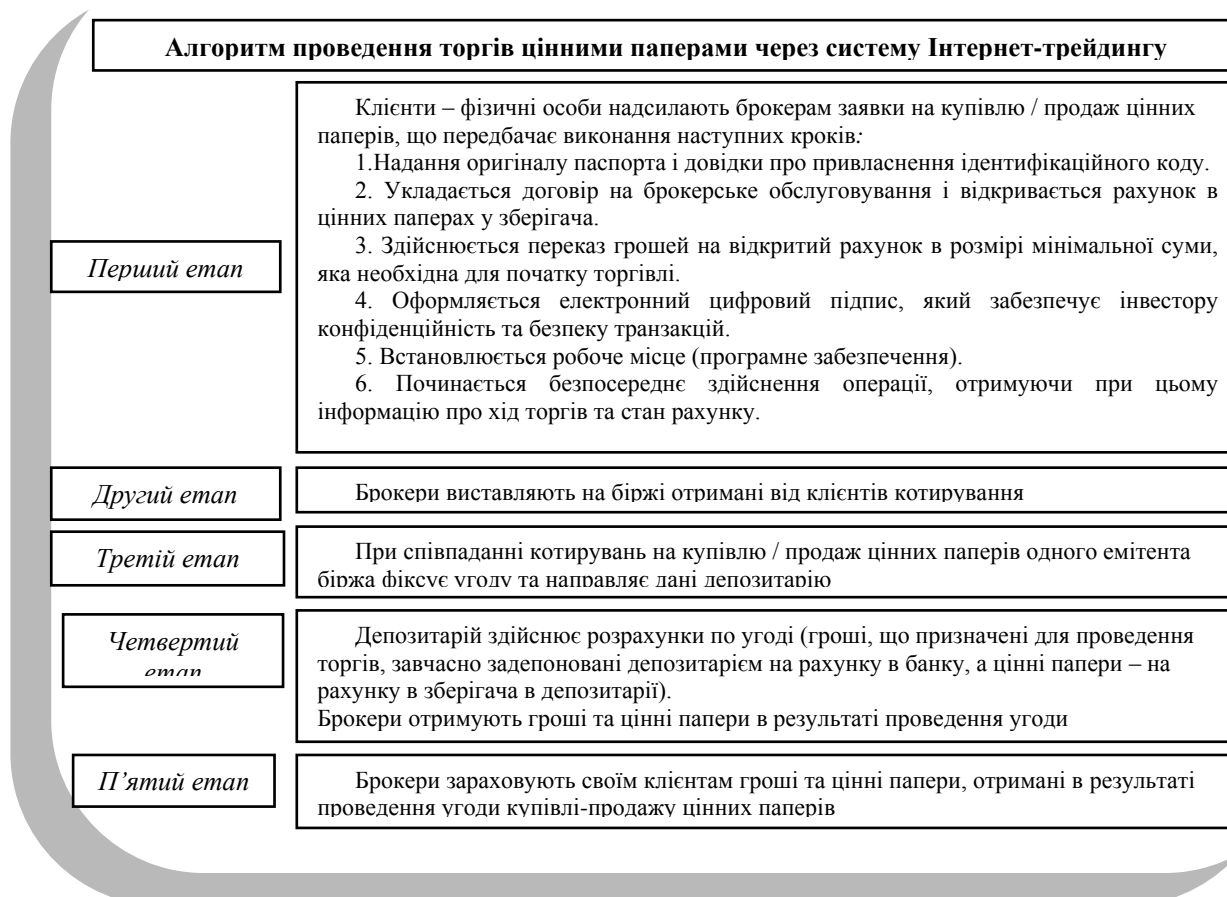


Рис. 2. Алгоритм проведення торгів цінними паперами через систему Інтернет-трейдингу*

* Розроблено авторами

Переваги Інтернет-трейдингу для приватних інвесторів достатньо зрозумілі, оскільки спрощується і прискорюється процес обороту укладення договорів, зростає майже до безмежності кількість операцій, яку інвестор може здійснити за день.

З огляду на окреслені вище аспекти, на рисунку 3 пропонуємо більш детально ознайомитися з основними перевагами та недоліками Інтернет-трейдингу за сучасних умов господарювання.

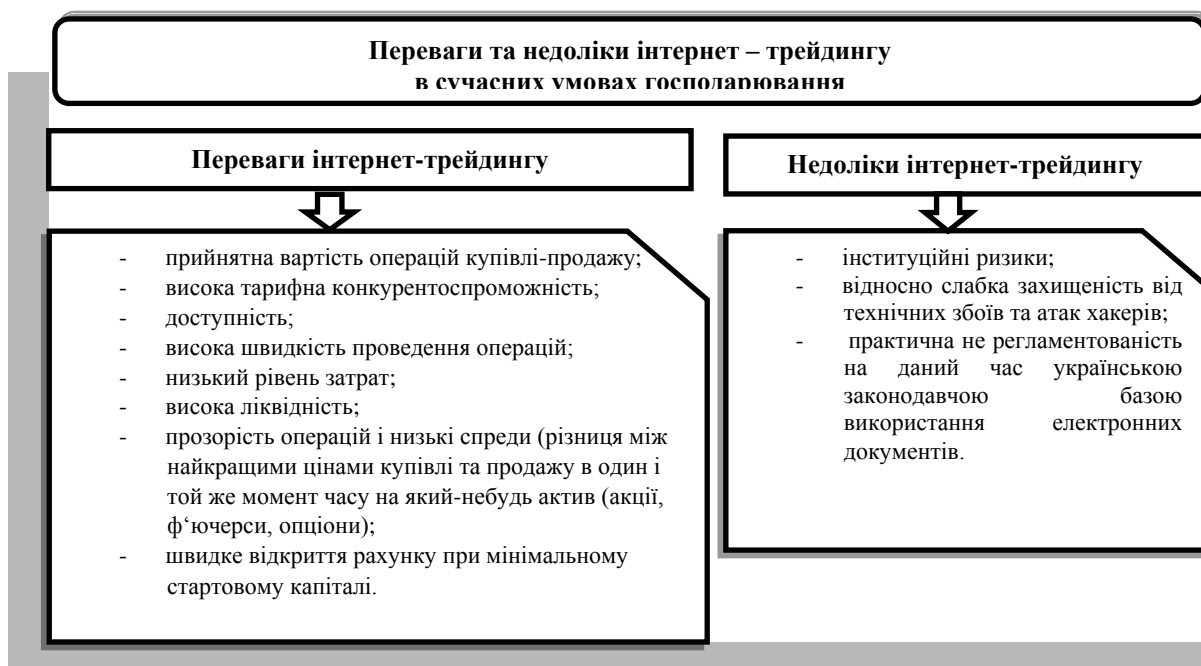


Рис. 3. Переваги та недоліки інтернет – трейдингу в сучасних умовах господарювання*

* Систематизовано авторами на основі джерел [3], [4]

Можна дійти висновку, що напрямок Інтернет-трейдингу являється складною системою, що складається з низки сильних та слабких сторін.

Позитивними моментами слід назвати однакові умови торгів для усіх учасників ринку: ніхто не має жодних переваг у доступі до торговельної інформації або умов здійснення операцій. Не менш важливу роль відіграє зручність взаєморозрахунків та можливість здійснення контролю за своїми торговими позиціями, рухом грошових коштів. Безперервний потік інформації в режимі реального часу, поточних котирувань і новин від провідних спеціалізованих інформаційних агентств, зокрема можливість застосування різних торгових стратегій та використання систем автоматичної торгівлі, характеризують сучасну систему Інтернет-трейдингу як високоефективну.

Представлені недоліки надали змогу більш детально дослідити слабкі сторони інноваційного напрямку, серед яких основну роль відіграють високі ризики втрати капіталу при торгівлі на біржах або фореक्स ринку; регулярна необхідність присутності за комп'ютером та ін.

Відтак трейдинг — дуже складна, психологічно важка робота, оскільки на ринку трапляються не тільки успішні угоди, а й серйозні грошові втрати. Тому саме дисципліна, психологічна стійкість, самовладання і контроль

відіграють найважливішу роль у процесі здійснення інтернет - операцій.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Впровадження інтернет-торгівлі вже призвело до змін у структурі біржового обігу в усьому світі. Відтепер торгівля на біржі стала настільки дешевою, швидкою і повсякчас доступною, що мільйони людей легко та швидко засвоїли нові технології.

З появою нових популярних електронних торговельних майданчиків інституційні інвестори почали перемикати свою увагу на повністю електронні торговельні системи, відомі як алгоритмічні торговельні системи. Залежно від кількісних моделей, розрахованих на основі даних ринку (історичних і в режимі реального часу), алгоритмічні торговельні системи розміщують замовлення без людського втручання на основі ринкових даних в режимі реального часу. Крім того, за допомогою алгоритмічної торгівлі інвестори можуть автоматично визначати терміни, ціну та якість замовлень, а також контролювати ринкові умови [5].

З огляду на окреслені вище аспекти подальші дослідження плануємо в напрямку вивчення особливостей функціонування алгоритмічної торгівлі, зокрема високочастотної торгівлі фінансовими інструментами, обґрунтуванні її переваг в контексті швидкого прийняття і реалізації інвестиційних рішень.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інтернет трейдинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finconsul.net/articles/150>
2. Що ж таке Інтернет-трейдинг? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://np.org.ua/2012/01/scho-zh-take-internet-trejdynh/>
3. Новий етап розвитку фондового ринку України при впровадженні інтернет-трейдингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42145>
4. Перспективи інтернет-трейдингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2.epravda.com.ua/press/2009/10/4/209973/>
5. Интернет-трейдинг на рынке ценных бумаг новые возможности и риски в инвестиционной деятельности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.banksgroup.ru/internet_treyding_na_rinke_tsennih_bumag_novie_vozmozhnosti_i_riski_v_investitsionnoy_deyatelnosti-649.html

REFERENCES

1. Internet trading [elektronnij resurs]. – rezhim dostupu: <http://finconsul.net/articles/150>
2. Shho zh take internet-trejding? [elektronnij resurs]. – rezhim dostupu: <http://np.org.ua/2012/01/scho-zh-take-internet-trejdynh/>
3. Novij etap rozvitku fondovogo rinku ukraini pri vprovadzheni internet-trejdingu [elektronnij resurs]. – rezhim dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=42145>
4. Perspektivi internet-trejdingu v Ukraini [elektronnij resurs]. – rezhim dostupu: <http://2.epravda.com.ua/press/2009/10/4/209973/>
5. Internet-trejding na rynke cennyx bumag novye vozmozhnosti i riski v investicionnoj deyatelnosti [elektronnij resurs]. – rezhim dostupu: http://www.banksgroup.ru/internet_treyding_na_rinke_tsennih_bumag_novie_vozmozhnosti_i_riski_v_investitsionnoy_deyatelnosti-649.html

Одержано 10.03.2016 р.

Здреник В.С.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ТА ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ

У статті здійснено узагальнення та огляд сучасних підходів до трактування «інвестиційного потенціалу підприємства», на основі цього наведено власне розуміння інвестиційного потенціалу як можливість використання інвестиційних ресурсів при вирішенні завдань. Наведено фактори, які потрібно враховувати для оцінки інвестиційного потенціалу підприємства, а також принципи, якими необхідно керуватись для формування та розвитку інвестиційного потенціалу підприємства. Розглянуто основні методичні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства та його складових.

Ключові слова: інвестиції, потенціал, інвестиційний потенціал, підприємство, інвестиційна діяльність, інвестиційні ресурси, інвестори.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки визначається інтенсивністю інвестиційних процесів в ній, їх спрямованістю і можливістю регулювання для вирішення пріоритетних завдань. Ринкові умови господарювання вимагають від підприємств самостійного визначення напрямів інвестиційної діяльності. Поясненням цього служить той факт, що за її допомогою досягається найважливіший критерій довгострокового розвитку і стабільного функціонування підприємства – конкурентоспроможність, або, іншими словами, результат конкурентних переваг управління підприємством. Розвиток підприємства знаходиться у функціональній залежності від рівня використання його інвестиційного потенціалу. Крім того, ефективність діяльності підприємства, його рентабельність і фінансова стійкість, в свою чергу, впливають на формування інвестиційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теоретично-методологічних і практичних аспектів формування інвестиційної діяльності та підвищення ефективності інвестиційного потенціалу підприємств зробили ряд зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, зокрема: Л.І. Абалкін, І. Ансофф, О.В. Арєф'єва, А.І. Архангельський, О.М. Вовк, В.П. Гавриш, О.О. Горова, Р. Гранта, В.М. Гриньова, Л.Г. Гулько, І.П. Дежкіна, І.З. Должанський, Т.П. Драганова, П. Друккера, Т.О. Загорна, В. Зубкова, Д. Колліс, Г.Ю. Кучерук, Є.В. Лапін, О.В. Лепьохіна, Ю.В. Лимич, І.М. Лицур, С. Лосева, Б.Л. Луців, Т.О. Макух, І.М. Манько, Д. Пенг, О.С. Себко, Т.Б. Стечишин, Т.О. Стечишин, Д. Теесе, А.Р. Ткачева,

А.В. Федонін, Ю.С. Федосєєва, Г.М. Шамота та інші. Проте, на даному етапі розвитку економіки залишаються ще недостатньо дослідженими питання, пов'язані з формуванням та оцінкою інвестиційного потенціалу підприємства, його значення у загальній структурі потенціалу підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є узагальнення науково-теоретичних підходів до визначення поняття «інвестиційний потенціал» та дослідження принципів щодо формування та розвитку інвестиційного потенціалу підприємства.

Опис основного матеріалу дослідження. Перед підприємствами гостро стоїть питання збільшення ефективності відтворення капіталу, отже, велику увагу необхідно приділити інтенсифікації інвестиційних процесів, нарощуванню та реалізації інвестиційного потенціалу. Інвестиційний потенціал підприємства дозволяє виявити власні можливості для досягнення цілей та обсяг необхідних зовнішніх залучень, тому слід розглянути підходи до визначення та оцінки інвестиційного потенціалу підприємства. Це є важливим завданням, а першим кроком у його вирішенні є правильне розуміння сутності даного поняття.

Значення поняття «потенціал» в словнику С.І. Ожогова наводиться як ступінь потужності в якому-небудь відношенні, сукупність засобів, можливостей необхідних для будь-чого [9]. Гриньова В.М. під поняттям потенціал розуміє сукупність засобів, умов, необхідних для ведення, підтримки, збереження чого-небудь [3]. Литюга Ю.В. зазначає, що у більш широкому сенсі потенціал (від лат. potentia - сила) можна визначити як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області та підприємств у певній галузі [7].

Сутність категорії “потенціал підприємства” можна визначити як сукупність ресурсів підприємства та можливостей їх перетворення для досягнення його мети та цілей [5]. Потенціал підприємства як економічну категорію слід прирівнювати до виробничого потенціалу, фінансового потенціалу та інвестиційного потенціалу. Ці потенціали тісно взаємодіють між собою, проте максимально можливе виявлення і використання резервів за кожним з напрямків та імпульсом розвитку підприємства в цілому.

На разі сутність інвестиційного потенціалу підприємства є досить суперечливим поняттям, дослідження різних аспектів якого проводиться багатьма науковцями. Зокрема, Матвеев В.В. [8, с. 126] визначає інвестиційний потенціал як набір умов, інтелектуальних та матеріальних благ, які забезпечують інвестиційну діяльність і обмежують долю ризику інвестування. Турянська М.М. під інвестиційним потенціалом підприємства розуміє сукупність накопичених у результаті господарської діяльності власних ресурсів, які можуть бути використані для інвестицій без порушення поточної роботи [12]. На думку В.В. Бочарова, інвестиційний потенціал виступає як сукупний інвестиційний попит, який характеризується тим, що власники інвестиційних ресурсів мають накопичений капітал, але не перетворюють його за тими або іншими причинами у реальну пропозицію капіталу; це джерело для майбутнього інвестування [1].

Так, на думку Ворсовського О.Л., під терміном «інвестиційний потенціал» слід розуміти сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, які знаходяться у взаємозв'язку, що можуть за певних діючих внутрішніх та зовнішніх чинників інвестиційного середовища бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей інвестиційної діяльності підприємства [2]. Кучерук Г.Ю., Вовк О.М. [6] розглядають інвестиційний потенціал як організовану сукупність внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей та ресурсів, які створюють умови для розвитку та забезпечують реалізацію стратегічних і тактичних цілей в сфері інвестиційної діяльності.

Таким чином, більшість авторів визначають інвестиційний потенціал як сукупність інвестиційних ресурсів. Інвестиційні ресурси - це всі види грошових та інших активів, які залучаються з метою здійснення вкладень в об'єкти інвестування. Управління інвестиційними ресурсами – це сукупність процесів формування і нарощування інвестиційного потенціалу, реалізація якого забезпечує активізацію і ефективність інвестиційної діяльності підприємства. Результатом ефективного управління

інвестиційними ресурсами є формування необхідного для здійснення інвестиційної діяльності рівня інвестиційного потенціалу. Тобто під інвестиційним потенціалом слід розуміти здатність підприємства найбільш ефективно вирішувати інвестиційні завдання при максимальному використанні внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей та ресурсів. Виявлено, що зовнішні інвестиційні можливості формуються рівнем інвестиційної привабливості, а внутрішні – ефективністю управління, при цьому інвестиційна привабливість формується внутрішніми можливостями.

Інвестиційний потенціал можна розглядати з точки зору його складових: формування інвестиційного потенціалу і використання цього потенціалу. Формулювання завдання розвитку може виглядати в такий спосіб: необхідно вибрати варіант розвитку, при якому наявний потенціал допускав хоча б один спосіб досягнення необхідних результатів діяльності. Якщо інвестиційним потенціалом є максимально можливий результат при існуючих ресурсах, то він виражає насамперед не повну скоординованість використання інвестиційних ресурсів, не оптимальність організації інвестиційного процесу, а наявні можливості підвищення результативності інноваційної діяльності підприємства шляхом формування інвестиційних ресурсів [4]. Тому інвестиційний потенціал визначає сукупну здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність, а ефективність цієї діяльності детермінується рівнем та обсягом використання цього потенціалу.

Формування та розвиток інвестиційного потенціалу підприємства відбувається в певних межах або з урахуванням принципів, що визначають його використання:

1. Врахування стратегічних цілей підприємства при формуванні та нарощуванні інвестиційного потенціалу підприємства. Розмір потенціалу повинен бути достатнім для забезпечення ефективного розвитку підприємства відповідно до обраної ним як загальнокорпоративної, так і інвестиційної стратегії.

2. Забезпечення гнучкості інвестиційного потенціалу до впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Підприємство при здійсненні інвестиційної діяльності повинно оперативно реагувати на зміни інвестиційного клімату, появу нових інвестиційних можливостей.

3. Забезпечення диверсифікованого використання інвестиційного потенціалу, а саме сприяння перерозподілу невикористаних ресурсів між різними видами діяльності повинно забезпечити повне використання фінансового,

виробничого та трудового потенціалів підприємства.

4. Врахування стадії життєвого циклу підприємства при використанні інвестиційного потенціалу. Кожна стадія життєвого циклу має свої особливості у здійсненні підприємством інвестиційної діяльності.

5. Необхідності оптимізації структури інвестиційного потенціалу підприємства. Саме визначення оптимального співвідношення між власними, позиковими та залученими ресурсами дозволить забезпечити фінансову стійкість підприємства, збільшити рівень рентабельності власного капіталу.

6. Маневреності та ліквідності інвестиційного потенціалу, що дозволить при використанні інвестиційного потенціалу швидко мобілізувати ресурси та за короткий час перевести їх у потрібну форму для реалізації

інвестиційних можливостей. Звідси, на нашу думку, інвестиційний потенціал представляє собою здатність підприємства реалізовувати усю сукупність інвестиційних можливостей щодо ефективного генерування додаткових потоків капіталу за допомогою мобілізації усіх ресурсів, що є в наявності для підвищення вартості об'єкту інвестування. Формування інвестиційного потенціалу полягає у створенні додаткових інвестиційних можливостей, що можуть бути реалізовані підприємством шляхом мобілізації внутрішніх або залучення зовнішніх інвестиційних ресурсів.

7. Врахування ризиків та їх оцінка при прийнятті рішень щодо використання інвестиційного потенціалу.

Залежно від джерел формування інвестиційний потенціал доцільно розділяти на внутрішній та зовнішній (рис. 1).

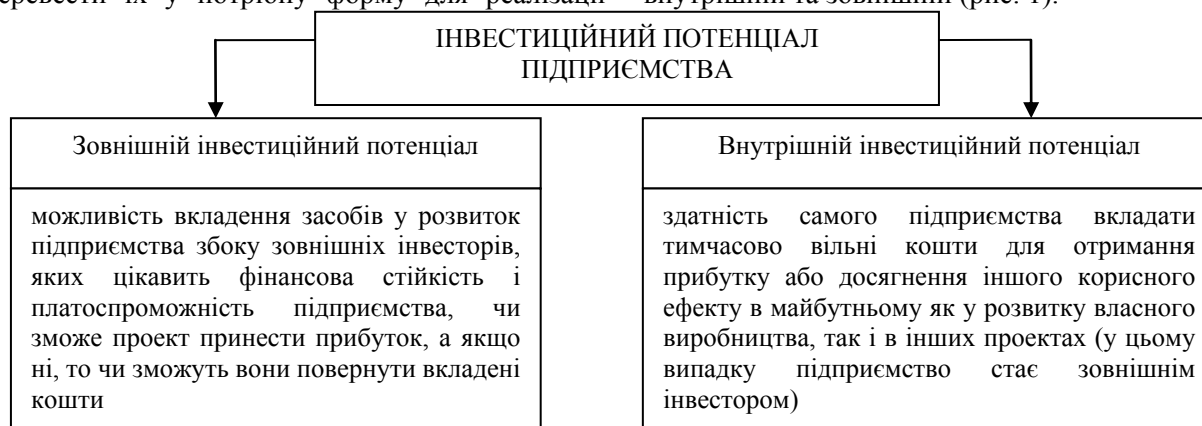


Рис. 1. Внутрішній інвестиційний потенціал та зовнішній інвестиційний потенціал підприємства*

* Сформовано автором з урахуванням наявних наукових позицій та чинної практики

Інвестиційний потенціал слугує базовою основою для формування інноваційної стратегії підприємства та виступає важливим фактором забезпечення інноваційної діяльності. Слід відмітити, що інноваційна діяльність здійснює зворотній вплив щодо розвитку інвестиційного потенціалу, так як ефективне впровадження інновацій дає підприємству можливість більш успішно накопичувати матеріальні, технічні, а також фінансові ресурси, необхідні для розвитку інвестиційного потенціалу. Обов'язково повинна враховуватися специфіка конкретної галузі. Склад факторів, які впливають на інвестиційний потенціал підприємства, буде значно відрізнятися в залежності від того, в якій сфері та, чи інша компанія здійснює свою діяльність.

Для того, щоб оцінити інвестиційний потенціал підприємства, потрібно враховувати такі фактори, як:

- здатність привертати увагу інвесторів;
- присутність спеціальних і адекватних сучасному світові пропозицій щодо інвестування в проект;

➤ стійке збільшення вартості підприємства на фінансовому ринку;

Це тільки самі основні фактори, на які слід звернути увагу, коли проводять аналіз потенціалу для інвестування. Насправді їх набагато більше. Для того щоб не в теорії, а на практиці оцінити цей потенціал, потрібно враховувати і специфіку кожного виробництва. Це, наприклад, сфера діяльності підприємства, місце його розташування і т.д. Чим більше особливостей і чинників буде враховано при оцінці потенціалу, тим ближче він буде до реального значення. Також потрібно враховувати, що інвестиційний потенціал для одного підприємства має дуже тісний зв'язок з таким для іншого підприємства, регіону, країни. Пов'язані між собою, вони утворюють інвестиційний потенціал економіки.

Особливого значення при оцінці інвестиційного потенціалу слід приділити показникам, які побудовані на моделі формування потенціалу, що враховує не тільки динамічний розвиток, а й сформовані теоретичні передумови. Ці показники характеризують

прибутковість підприємства, так як сама частина прибутку після сплати податків є джерелом формування інвестиційних ресурсів підприємства. Але й потрібно використовувати різні методичні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу. Звідси, методичні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства – це способи, що використовуються у процесі оцінки потенціалу підприємства та спрямовані на отримання конкретного результату. Основними методичними підходами до оцінки інвестиційного потенціалу підприємства та його складових є вартісний підхід, експертна оцінка, оцінка на основі узагальнюючого показника, комплексний підхід.

1. Вартісний підхід, відповідно до якого інвестиційний потенціал визначається як різниця між майбутньою та поточною вартістю підприємства при тому, що зміна вартості відбулася внаслідок реалізації інвестиційних проектів [13]:

$$I_{\Pi} = P_{\Pi} - P_{\Pi 0}, \quad (1)$$

де I_{Π} – величина інвестиційного потенціалу;

P_{Π} – максимально можлива ринкова вартість підприємства, що може бути досягнута завдяки реалізації інвестиційних можливостей,

$P_{\Pi 0}$ – поточна ринкова вартість підприємства.

Цей метод найбільш повно відображає економічну сутність інвестиційного потенціалу.

2. Експертна оцінка – передбачає визначення рівня інвестиційного потенціалу групою спеціалістів належної кваліфікації на основі визначеного переліку показників. При цьому інвестиційний потенціал може оцінюватись як взагалі, так і за окремими складовими.

3. Оцінка на основі узагальнюючого показника - показник раціонального обсягу додаткового інвестування коштів, за якого забезпечується найвищий рівень прибутковості інвестицій, вкладених у дане підприємство [11].

4. Комплексний підхід – передбачає різнобічну оцінку інвестиційного потенціалу на основі групи показників із можливим залученням експертів. Його перевагою є можливість повноцінного врахування всіх аспектів інвестиційного потенціалу, можливість удосконалювати методику з урахуванням сфери

діяльності підприємства тощо. Цей метод широко використовується інвестиційними фондами і не виключає часткового застосування перерахованих вище підходів. При цьому розумно поєднуються різні методичні підходи оцінки ефективності діяльності економічних суб'єктів (графічний, матричний, факторний аналіз тощо). Вони органічно доповнюють один одного при оцінці різних складових інвестиційного потенціалу. Водночас недоліком даного підходу є його трудомісткість, що пояснюється тривалістю збору вихідної інформації, проведенням детальних попередніх розрахунків тощо. Тому важливішим завданням при використанні даного підходу є оптимізація кількості показників для оцінки та ефективне комбінування найбільш доцільних часткових методологічних прийомів [10].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, інвестиційний потенціал підприємства являє собою суму таких показників, як стратегічні передумови для розвитку будь-якого об'єкта і чинники, що забезпечують його розвиток. Одним з основних таких чинників є вкладення грошей інвесторами. Всі інвестори, а особливо нові, намагаються уважно стежити за потенціалом того підприємства, в яке вони збираються вкладати гроші. Без хороших, переконливих даних щодо цього показника складно й недоцільно очікувати вкладень у розвиток підприємства. Позиціонування інвестиційного потенціалу та ідентифікація його сутності в сучасних умовах виступає об'єктивною основою подальшого розвитку дослідження проблематики, пов'язаної з його оцінкою у загальній структурі потенціалу підприємства, а також питань щодо підходів до формування й аналізу, в тому числі на предмет ефективності. Тому задля забезпечення комплексного підходу та результативності використання інвестиційного потенціалу в перспективі слід здійснювати подальші наукові дослідження з метою їх доведення до практичних розробок способів оцінки та методів аналізу, побудови відповідних алгоритмів і їхньої формалізації, а також вироблення стратегічних перспектив підприємств з питань інвестування.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие / В.В. Бочаров. – Санкт-Петербург: Питер, 2000. – С. 25.
2. Ворсовський О.Л. Теоретико-методичні основи інвестиційного потенціалу підприємств / О.Л. Ворсовський // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 15. – С. 8–11.
3. Гриньова В.М. Інвестування: підручн. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лелейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – С. 358.
4. Калініченко З.Д. Дослідження напрямків розвитку інтегрованих підприємств / З.Д. Калініченко, Д. Мак // Економіка підприємства: теорія та практика : зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф., 12 жовт. 2012 р. /

М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; редкол.: Г. О. Швиданенко (відпов. за вип.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2012. – С. 129–132.

5. Круш П.В. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства» / П.В. Круш, М.О. Зеленська // Теорії мікро-макроекономіки: збірник наукових праць. – Київ, 2009. – №2 – С. 12-18.

6. Кучерук Г.Ю. Економічне обґрунтування комплексної оцінки інвестиційного потенціалу авіапідприємства / Г.Ю. Кучерук, О.М.Вовк // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – №3. – С.11–15; № 5. – С. 6-7.

7. Литюга Ю. В. Розвиток інвестиційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20328/1/72-354-358.pdf>

8. Матвеев В.В. Маркетинг регіонів: інвестиційні аспекти / В. Матвеев, В. Щелкунов, В. Бондаренко, Ю. Каракай, В. Грамотнев. – Київ: Наук. думка, 2005. – 176 с.

9. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.

10. Оніщенко С.В. Інвестиційна привабливість підприємства: систематизація методів оцінки та напрямів підвищення / С.В. Оніщенко, Г.В. Клімова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 12. – С. 108–110.

11. Сегедій О.М. Інформаційне забезпечення оцінки інвестиційного потенціалу підприємств / О.М. Сегедій // Збірник наукових праць Донецького національного технічного університету. – Донецьк: ДонНТУ. – 2004. – № 75.– С. 165-169.

12. Туріянська М.М. Інвестиційні джерела: монографія / М.М. Туріянська. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд., 2004. – 317 с.

13. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник // І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

REFERENCES

1. Bocharov V.V. (2000) Investitsionnyj menedzhment: ucheb. Posobiye [Investment Management: Textbook]. – St. Petersburg: Peter, 2000. – P. 25. [in Russian]

2. Vorsovskyy A.L. (2007) Teoretyko-metodychni osnovy investytsijnogo potentsialu pidpryjemstv [Theoretical and methodological basis of the investment potential of the enterprises] // Investments: practice and experience. - 2007. - № 15. - P. 8-11. [in Ukrainian]

3. Hryniova V.M. (2008) Investuvannya [Investing: textbook.] – К. : Znannia, 2008. – P. 358. [in Ukrainian]

4. Kalinichenko Z.D. (2012) Doslidzhennia napriamkiv rozvytku integrovanyh pidpryjemstv [Research areas of integrated enterprises] // Enterprise Economics: Theory and Practice: Coll. Materials IV Intern. nauk. and practical. Conf., Oct 12. 2012. – Kyiv: Kyiv National Economic University, 2012. - P. 129-132. [in Ukrainian]

5. Krush P.V. (2009) Metodolohichni pidhody do rozkryttia sutnosti katehoriji “potentsial pidpryjemstva” [Methodological approaches to the disclosure of the category of “enterprise potential”. – Kyiv, 2009. – №2 – P. 12-18. [in Ukrainian]

6. Kucheruk G.U.(2008) Ekonomichne obgruntuвання kompleksnoyi otsinky investytsijnogo potentsialu aviapidpryjemstva [Economic justification of comprehensive assessment of investment of airline potential] // Economics. Finances. Right. – 2008. – №3. – P.11-15; № 5. – P. 6-7. [in Ukrainian]

7. Lytiuha Yu. Rozvytok investytsijnogo potentsialu pidpryjemstva [Development investment potential of the company [electronic resource]. – Retrieved from <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20328/1/72-354-358.pdf> [in Ukrainian]

8. Matveev V.V. Marketyng regioniv: investytsijni aspekty [Marketing Regions: investment aspects] – Kyiv: Science. Opinion, 2005. – 176 p. [in Ukrainian]

9. Ozhegov S.I. (1999) Tolkovyj slovar russkoho yazyka [Explanatory dictionary of Russian language] – М. : Azbukovnyk, 1999. – 944 p. [in Russian]

10. Onishchenko S. (2009) Investytsijna pryvablyvist pidpryjemstva: systematyzatsiya metodiv otsinky ta napriamiv pidvyshchennia [Investment attractiveness of the company: systematization of assessment methods and ways of increasing] // Formation of market relations in Ukraine. – 2009. – № 12. - P. 108-110. [in Ukrainian]

11. Segediy A.M. Information management estimates the investment potential of enterprises / A.M. Segediy // Scientific Papers of Donetsk National Technical University. - Donetsk: Donetsk National Technical University. - 2004. - № 75.- S. 165-169.

12. Turiyanska M.M. (2004) Investytsijni dzherela [Investment sources: Monograph] – Donetsk: South-East, LTD., 2004. – 317 p. [in Ukrainian]

13. Upravlinnia potentsialom pidpryjemstva [The management of the potential of the enterprise: Textbook – К. : Center of educational literature, 2006. – 362 p. [in Ukrainian]

Одержано 13.03.2016 р.

Кампо Г.М., Розман О.В.

ЕНДАУМЕНТ ЯК ДЖЕРЕЛО ПОЗАБЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ЗАХОДІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

У даній статті висвітлена проблематика недостатності фінансування місцевих бюджетів, внаслідок чого місцеві громади не мають можливості фінансово забезпечувати різноманітні соціальні заходи в достатній мірі. Запропоновано створити додаткове джерело забезпечення місцевих громад коштами, яке б дозволило їм стати фінансово самостійними, - ендаумент. Розглянуто сутність ендаументу, наведено його характеристику, механізм фінансування та управління, а також висвітлено зарубіжний досвід функціонування ендаументу та способи його застосування в Україні. Окрім цього окреслено можливі перепони для впровадження ендаументу в Україні та способи їх нівелювання.

Ключові слова: ендаумент, місцеві бюджети, місцеві громади, фінансове забезпечення, законодавство.

Постановка проблеми. У 2015 році Верховна Рада України прийняла ряд змін до Податкового та Бюджетного кодексів, що значно розширило фінансові можливості місцевого самоврядування. Однак, незважаючи на те, що ці зміни стали важливим кроком до економічної самостійності місцевих громад, практично по всій Україні все ще гостро стоїть питання недостатності забезпечення фінансовими ресурсами місцевих громад. Існуючі джерела наповнення дохідної частини місцевих бюджетів вже давно вивчені, і суттєво збільшити надходження з цих джерел не вбачається можливим. Саме тому постає необхідність пошуку нових джерел, методів та інструментів, що забезпечили б соціальний розвиток місцевих громад достатніми коштами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на актуальність питання наповнення бюджетів місцевих громад в Україні, його дослідженням (особливо в останні роки) займається чимало українських науковців та журналістів.

Зокрема, І.Сологуб розглянула зміни, що були внесені до Бюджетного та Податкового кодексу у 2014-2015 роках, проаналізувала їх ефективність та дієвість. Дещо з іншого ракурсу дослідив та доповнив це питання О. Слобожан. Можливість імплементації зарубіжного досвіду функціонування місцевих бюджетів у вітчизняну практику розглядав О.І. Тулай. Що ж стосується ендаументу, то інформацію про нього знаходимо, здебільшого, у російських вчених та журналістів, серед яких: Б.Мокін та Н.Желюк, Т.Ю. Котрикова та І.І. Борисова (розглядають

ендаумент для джерело фінансування ВНЗ), М. Калужський (знайомить читачів із фінансування Національного фонду мистецтв у США) та ін.

Що ж стосується американських джерел, то ендаумент в США є настільки популярним, що навряд чи доцільно говорити про дослідження науковців, адже цей фінансовий інструмент функціонує вже не одну сотню років.

Незважаючи на це, в Україні поле для досліджень дуже велике, адже законодавством не визначено ні механізму формування ендаументу, ні функціонування. Не знаходимо і визначення українськими вченими предмету, об'єкту, суб'єкту ендаументу, його функцій, завдань і т.д. Також нема й суттєвої інформації щодо створення ендаументу місцевих громад.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення зарубіжного досвіду формування та функціонування ендаументу, а також пошук способів впровадити його у систему позабюджетних джерел фінансування соціальних заходів.

Робота передбачає виконання наступних завдань:

- дослідження останніх змін у бюджетному та податковому законодавстві України та їх впливу на формування бюджетів місцевих громад;
- вивчення зарубіжного досвіду формування та функціонування ендаументу;
- аналіз можливостей застосування зарубіжного досвіду в Україні та визначення позитивних наслідків від цього;
- вивчення перешкод, які можуть виникнути у процесі функціонування ендаументу, та пошук способів їх усунення.

Опис основного матеріалу дослідження. Бюджетна децентралізація, що відбулась у грудні 2014 року, стала довгоочікуваною подією і дала чимало позитивних результатів.

Зокрема було прийнято нову методику розрахунку трансфертів з державного до

© Кампо Георгіна Михайлівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380509210907, e-mail: georginakampo@gmail.com
Розман Оксана Василівна, магістр, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380505526647, e-mail: o.rozman12@gmail.com

місцевого бюджетів, яка передбачає заміну трансфертів на дотації вирівнювання [13].

Кошти «фонду регіонального розвитку» повинні бути розподілені не пізніше, ніж через 3 місяці після прийняття Державного бюджету, а отже місцеві органи влади матимуть вдосталь часу для їх використання [13].

Право на здійснення зовнішніх запозичень отримали всі міста обласного значення (178 міст замість 15 міст, як раніше). В той же час Казначейство позбавили права надавати середньострокові позики місцевим бюджетам [13].

Місцева влада тепер збирає 100% плати за надання адмінпослуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств [1].

Разом з тим, у місцеві бюджети надходять збори з роздрібного продажу підакцизних товарів за ставкою 5% вартості реалізованого товару. Також їхні доходи поповнилися податком на нерухомість, яким відтепер оподатковується і комерційне (нежитлове) майно, податком на автомобілі з великим об'ємом двигуна, 80% екологічного податку (замість 35%) та 25% плати за надра [7].

І, що важливо, - тепер місцева влада має можливість самостійно вирішувати, на що витратити ці кошти.

Розширено права органів місцевого самоврядування по встановленню ставок та пільг з місцевих податків та зборів. Економія місцевих бюджетів за відсутності загальнодержавних пільг може скласти 1 млрд грн. [12].

Однак існує і ряд новацій, що викликає питання щодо їх доцільності, і недопрацювань.

З одного боку доходи і витрати між бюджетами перерозподілили, а з іншого – функції органів місцевого самоврядування залишились тими ж, а отже рішення, як і раніше, приймаються переважно місцевими адміністраціями (тобто представниками центрального уряду), а не місцевими радами. Таким чином виходить, що прийнятими змінами лише збільшили кількість ресурсів, що знаходяться у розпорядженні місцевих адміністрацій [13].

Згідно нової редакції Бюджетного кодексу громада як найнижчий рівень місцевого самоврядування ліквідується, що у свою чергу призводить до зменшення демократії, адже на районному чи обласному рівні навряд чи більше турбуватимуться про інтереси, наприклад населення села, аніж на рівні сільської ради.

Бюджетний кодекс передбачає, що професійна й середня освіта, а також сфера охорони здоров'я фінансуються з Державного бюджету через надання субвенцій, сума яких залежить від кількості школярів/студентів та пацієнтів. З одного боку такий механізм мав би

забезпечити однаковий розподіл коштів на кожного школяра/студента, пацієнта, але з іншого боку центральна влада не може оцінити необхідність і доцільність фінансування закладів освіти та медицини на районних рівнях, рівнях міст чи сіл, а також розміри цього фінансування у кожному конкретному випадку.

Таким чином очевидно є необхідність наявності у місцевих громад власного джерела фінансового забезпечення, що дало б їм справді відчутну фінансову автономію, а також дозволило фінансувати необхідні напрямки розвитку міста, села чи району, які центральна влада може недофінансувати в силу своєї необізнаності та браку коштів.

У зарубіжних країнах доволі поширеним та ефективним джерелом самофінансування організацій та спільнот є ендаументи.

Ендаумент (англ. Endowment) – цільовий фонд, призначений для використання в некомерційних цілях, як правило, для фінансування закладів освіти, медицини, культури [17].

Схема організації ендаументу дуже проста: фонд формується переважно за рахунок благодійницьких внесків. Отримані кошти він передає управляючій компанії, котра їх інвестує. Дохід від інвестицій ендаумент направляє на користь тих організацій, для підтримання яких був створений.

Формування фонду цільового капіталу дозволяє забезпечити часткову незалежність некомерційних організацій від індивідуальних та разових пожертв, інших добровільних нерегулярних поступлень за рахунок отримання гарантованого доходу [4].

Відмінністю ендаумента від звичайної благодійної організації являється строго цільовий характер діяльності і націленість на отримання доходу за рахунок інвестування коштів [17].

Ендаументи існують достатньо давно і поширені закордоном. Найбільші з них – Нобелівський і Гарвардський фонди [17]. Нобелівський фонд заснований у 1900 році, і на сьогодні номінальна вартість його активів складає 3,1 мільярда шведських крон (\$369 млн) [15]. Гарвардський фонд – один з найстаріших у світі, він був створений ще у 1643 році, а його розмір у 2014 році сягнув \$36.4 мільярдів [6; 19].

У США (де, власне, і виник ендаумент) «Національний фонд мистецтв» фактично виконує функції відсутнього Міністерства культури [9]. Іншими відомим ендаументами тут є цільові фонди Єльського, Принстонського та Стенфордського університетів [18]. Загалом же близько 80 західних університетів володіють ендаументами, які перевищують мільярд доларів. При цьому довгострокова середньорічна

дохідність інвестицій ендаументів складає близько 7-12% річних, розмір виплат на основні цілі діяльності фонду – близько 5% від суми його активів, приблизно половина доходів реінвестується. Частина реінвестованих доходів поглинається інфляцією, що при ефективному управлінні цільовим капіталом забезпечує річний приріст активів в межах 4-5% у реальному вираженні [4].

Ендаумент має ряд вагомих переваг:

- фонд не має можливості самостійно розпоряджатися капіталом, це робить професійна керуюча компанія;
- витрачається лише дохід від інвестованих коштів, а не самі пожертви, отже ресурси фонду не можуть вичерпатись;
- фонд зобов'язаний надавати прозору звітність про рух коштів, з якою може ознайомитись кожен благодійник;
- діяльність фонду є довгостроковою: у світовій практиці більшість фондів створюються навечно (зокрема, деякі ендаументи існують вже більш, ніж пів тисячоліття);
- дохід від управління фондом може використовуватися тільки на цілі, визначені при створенні фонду [9].

Таким чином створення ендаументу гарантує фінансову стабільність некомерційній організації, її незалежність від кон'юнктурних коливань та будь-яких факторів зовнішнього впливу [9].

Однак існує і ряд недоліків та перепон, що заважають розвитку ендаументу в Україні, серед них:

- мізерний рівень ознайомленості населення з цим фінансовим інструментом;
- складнощі, пов'язані з формуванням такого розміру фонду, який гарантував би суттєвий прибуток від інвестування [9];
- відсутність швидкого результату від пожертви, оскільки модель розрахована на довготерміновий ефект і не може задовольнити нагальні потреби [9];
- можливість використання моделі для діяльності фінансових шахраїв, що спричинено високим рівнем корупції у нашій державі та особливостями національного менталітету [9];
- відсутність податкового стимулювання жертводавців [9];
- недосконалість законодавчого забезпечення механізму формування та функціонування ендаументу;
- обмеженість напрямів інвестування коштів фонду в умовах складної політико-економічної ситуації та ін.

На нашу думку впровадження ендаументу у систему джерел фінансування соціальних потреб місцевих громад дасть ряд переваг:

1. Забезпечення на належному рівні закладів освіти і медицини. Зважаючи на незадовільний стан фінансування більшості таких закладів, це було б доцільно, адже місцеві громади набагато краще знають про стан та потреби шкіл і лікарень.

2. Фінансування навчання, стажування та виплати премій працівникам органів соціальної сфери. Висока кваліфікація та рівень знань – необхідні умови для ефективної роботи працівників, а достатня фінансова винагорода – найкраща мотивація для чесної та якісної праці.

3. Благоустрій міст, сіл та селищ. Ремонт доріг, забезпечення належного освітлення, прибирання вулиць, побудова дитячих та спортивних майданчиків, реставрація історичних будівель.... – список необхідних справ, що потребують значного фінансування можна продовжувати довго.

4. Сприяння розвитку туризму. Цей напрямок особливо актуальний для Закарпатської області, що є рекреаційною зоною. До того ж це забезпечить додатковий приплив коштів.

5. Розвиток закладів культури і, таким чином, підвищення культурного рівня населення.

Окрему увагу варто приділити напрямам інвестування коштів ендаументу.

Зокрема, зарубіжні організації, що володіють ендаументами, інвестують кошти у цінні папери (акції, облігації), нерухомість, приватні фонди та інші фінансові інструменти. Вони диверсифікують свої інвестиції шляхом інвестування у різні ринки, різні країни та різні фінансові інструменти з метою зменшення ризику [6].

В українському ж законодавстві знаходимо досить мало інформації щодо ендаументу і багато білих плям.

В Податковому кодексі країни зазначається, що ендаумент – це сума коштів або цінних паперів, які вносяться благодійником у банк або небанківську фінансову установу, завдяки чому набувач благодійної допомоги отримує право на використання процентів або дивідендів, нарахованих на суму такого ендаументу [10].

Можна бачити, що визначення ендаументу доволі віддалено від суті, адже передбачається, що благодійник сам керує коштами, тоді як згідно зарубіжної моделі він лише передає кошти до фонду, котрий надає право управління ними спеціальній управляючій компанії.

Про управління ендаументом (хоч знову ж таки доволі розмито і узагальнено) зазначається в Законі України «Про благодійну діяльність та благодійні організації». Згідно цього закону проценти та дивіденди від управління благодійними ендаументами призначені для:

- надання благодійної допомоги бенефіціарам, визначеним благодійниками або уповноваженими ними особами;

- виконання благодійних програм;
- спільної благодійної діяльності [3].

Але з цього визначення не зрозуміло, чим відрізняється український ендаумент від звичайної благодійності та який передбачений механізм захисту від корупційних схем і відмивання коштів.

Також доволі обмеженими є напрями інвестування коштів. Згідно Податкового кодексу України їх є три:

- вкладення в банк;
- вкладення в небанківські фінансові установи;
- вкладення у цінні папери.

Банківські депозити в українців останнім часом перестали викликати довіру, і в ситуації суттєвого скорочення числа банків у зв'язку з банкрутством цей напрямок вкладення коштів не вбачається малоризиковим. Тому як напрям інвестування коштів його можна використовувати лише в невеликій відсотковій частці, для диверсифікації ризиків.

До небанківських фінансових установ в Україні належать: кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг [8].

Фондовий ринок в Україні навряд чи можна назвати високорозвиненим, а державні цінні папери (що вважаються безризиковими інвестиціями у розвинутих країнах світу) в Україні не викликають довіри. Що ж до надійних іноземних акцій, то їх на вітчизняному ринку майже немає.

Придбати цінні папери на зарубіжних ринках не дуже просто, але можливо – для цього потрібно отримати ліцензію Національного банку України на інвестування за кордон [11].

Таким чином, на нашу думку, ендаумент в Україні може мати два напрями вкладення коштів: інвестування в нерухомість та в цінні папери зарубіжних емітентів, а також у невеликій частині – банківські депозити.

Окрім цього можна визначити перелік питань, які потребують висвітлення в українському законодавстві:

- 1) мінімальний розмір капіталу ендаументу;
- 2) термін, протягом якого керівництво ендаументу має право формувати капітал;

- 3) мінімальний період, на який створюється ендаумент (у більшості законодавств зарубіжних країн – довічно, в Росії – 10 років);

- 4) термін, на який може укладатися договір між фондом та управляючою компанією;

- 5) частота надання управляючими компаніями звітів щодо своєї діяльності з управління активами фонду та багато інших.

Що ж до джерел наповнення ендаументу (чи простіше – хто захоче жертвувати кошти місту/селу/селищу), то на нашу думку це можуть бути:

- вихідці з міста/села/селища (серед тих, хто народився у певному населеному пункті може бути чимало відомих громадських та політичних діячів, успішних підприємців);
- жителі міста (вони зацікавлені в тому, щоб жити в хороших умовах та отримувати якісні соціальні послуги);
- випускники навчальних закладів, для фінансування потреб яких створено ендаумент;
- підприємства та організації, які ведуть свою діяльність на відповідній території (чим вищий рівень життя населення, тим більш платоспроможні потенційні покупці продукції);
- громадські організації;
- політичні діячі.

Наповнювати ендаумент можна й за рахунок коштів фонду розвитку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Ендаумент має цілий ряд очевидних переваг і успішно використовується у розвинених країнах протягом століть. Ми вважаємо, що в Україні поширення практики створення ендаументів для фінансування соціальних потреб місцевих громад може стати гарантією фінансового забезпечення останніх і їх незалежності від державних субвенцій. Однак існує ряд перепон, перш за все – недостатнє законодавче забезпечення. Наявна інформація про ендаумент в нормативно-правових актах не розкриває його суті, як і не регламентує чітко механізму й умов створення та функціонування. Все ж при правильному підході й управлінні ендаумент може бути створений і стати навіть певного роду панацеєю для місцевих громад.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку полягають у формуванні чіткої системи знань про ендаумент українськими науковцями (предмет, об'єкт, суб'єкт, функції, принципи і т.д.) та внесенні конкретних пропозицій щодо змін у законодавстві, що дозволить використовувати ендаумент у сфері місцевих фінансів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетна децентралізація збільшила доходи місцевих бюджетів за і півріччя 2015 року на 37% [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://reforms.in.ua/ua/news/byudzhetsna-decentralizaciya-zbilshyla-dohody-miscevyh-byudzhativ-na-za-i-pivrichchya-2015-roku>.

2. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5073-17?nreg=5073-17&find=1&text=%E5%ED%E4%E0%E2%EC%E5%ED%F2&x=0&y=0#w11>.
4. Зарубіжні ендаумент-фонди в освіті: цифри [Електронний ресурс] // Український форум благодійників. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://ufb.org.ua/sector-blagodijnosti/filantropija-u-sviti/doslidzhennja-globalnoi-filantropii.htm?id=499>.
5. История Гарвардского Университета [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://www.unipage.net/ru/harvard_university#История_Гарвардского_Университета.
6. Мокін Б. У. Ендаумент-фонд як альтернативне джерело для підвищення фінансової стійкості вищого навчального закладу / Б. У. Мокін, Н. С. Гончарук. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – №2. – С. 131–135.
7. На скільки багатшими мають стати місцеві ради: інфографіка децентралізації фінансів [Електронний ресурс] // Четверта влада. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://4vlada.com/rivne/41664>.
8. Небанківська фінансова установа [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
9. Первый эндаумент-фонд в Украине [Електронний ресурс] // Киевские ведомости. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kv.com.ua/actual/pervyj-endaumen-fond-v-ukraine-46207/>.
10. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. Резніченко Є. Три способи купити іноземні акції в Україні: від простого до законного [Електронний ресурс] / Євгенія Резніченко // Prostobank.ua. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: http://ua.prostobank.ua/finansoviy_gid/investitsiyi/statti/tri_sposobi_kupiti_inozemni_aktsiyi_v_ukrayini_vid_prostogo_do_zakonного.
12. Слобожан О. Бюджетна децентралізація: здобутки та перспективи [Електронний ресурс] / Олександр Слобожан. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwid0-TM2LDJAhWFBYwKHYbtBF0QFggcMAA&url=http%3A%2F%2Fcg.gov.ua%2Fweb_docs%2F1%2F2015%2F04%2Fdocs%2Fofis_reform_slobozhan.pptx&usq=AFQjCNEZIOZ2BSRJv_7luVoA1qUeqltQgw&bvm=bv.108194040,d.bGg.
13. Сологуб І. Зміни до Бюджетного кодексу: глибинні реформи чи косметичний ремонт? [Електронний ресурс] / Ілона Сологуб // Тиждень.ua. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://tyzhden.ua/Economics/127423>.
14. Тулай О. І. Зарубіжний досвід функціонування місцевих бюджетів та можливість його імплементації у вітчизняну практику [Електронний ресурс] / О. І. Тулай. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/knp/121/knp121_93-97.pdf
15. Федорченко Ю. Про фінансування системи освіти в Україні [Електронний ресурс] / Юрій Федорченко // Освітня політика. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://education-ua.org/ua/articles/368-pro-finansuvannya-sistemi-osviti-v-ukrajini>.
16. Фонд Нобеля [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
17. Что такое эндаумент? [Електронний ресурс] // Некоммерческая специализированная организация Фонд целевого капитала ЮФУ – Режим доступу до ресурсу: <http://www.endowment.sfedu.ru/organization/endowment.html>.
18. Що таке “ендаумент” [Електронний ресурс] // Фонд розвитку Інституту міжнародних відносин. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://iirfund.org/about/endowment/>.
19. Harvard Endowment Rises to \$36.4 Billion [Електронний ресурс] // Harvard Magazine. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://harvardmagazine.com/2014/09/harvard-endowment-rises-to-36-4-billion>.

REFERENCES

1. Biudzhetna detsentralizatsiia zbil'shyla dokhody mistsevykh biudzhativ za i pivrichchia 2015 roku na 37% [Fiscal decentralization has increased local budget revenues by 37% in the first half of 2015]. reforms.in.ua. Retrieved from <http://reforms.in.ua/ua/news/byudzhetna-decentralizaciya-zbilshyla-dohody-miscevyh-byudzhativ-na-za-i-pivrichchya-2015-roku> [in Ukrainian].
2. Biudzhetnyj kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. zakon4.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrainy «Pro blahodijnnu diial'nist' ta blahodijnni orhanizatsii» [The Law of Ukraine "On charity and charitable organizations"]. zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5073-17?nreg=5073-17&find=1&text=%E5%ED%E4%E0%E2%EC%E5%ED%F2&x=0&y=0#w11> [in Ukrainian].
4. Zarubizhni endaument-fondy v osviti: tsyfry [Foreign endowment funds in education: figures]. ufb.org.ua. Retrieved from <http://ufb.org.ua/sector-blagodijnosti/filantropija-u-sviti/doslidzhennja-globalnoi-filantropii.htm?id=499> [in Ukrainian].
5. Istorija Garvardskogo Universiteta [History of Harvard University]. unipage.net. Retrieved from https://www.unipage.net/ru/harvard_university [in Ukrainian].
6. Mokin, B.U. & Goncharuk, N.S. (2012)/ Endaument-fond iak al'ternatyvne dzherelo dlia pidvyschennia finansovoi stijkosti vyschoho navchal'noho zakladu [The endowment as an alternative source to improve the financial

sustainability of higher education]. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu - Journal of Khmelnytsky National University, 2, 131–135 [in Ukrainian].

7. Na skil'ky bahatshymy maiut' staty mistsevi rady: infografika detsentralizatsii finansiv [How much richer local councils should be: infographics decentralization Finance]. 4vlada.com. Retrieved from <http://4vlada.com/rivne/41664> [in Ukrainian].

8. Nebankivs'ka finansova ustanova [Nonbank financial institutions]. uk.wikipedia.org. Retrieved from <https://uk.wikipedia.org/wiki> [in Ukrainian].

9. Pervyj jendaument-fond v Ukraine [The first endowment in Ukraine]. kv.com.ua. Retrieved from <http://www.kv.com.ua/actual/pervyj-endaumen-fond-v-ukraine-46207/> [in Ukrainian].

10. Podatkovyj kodeks Ukrainy [The Tax Code of Ukraine]. zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].

11. Reznichenko Ye. (2012). Try sposoby kupyty inozemni aktsii v Ukraini: vid prostoho do zakonnoho [Three ways to buy foreign stocks in Ukraine - from the simple to the legitimate]. Prostobank.ua. Retrieved from http://ua.prostobank.ua/finansoviy_gid/investitsiyi/statti/tri_sposobi_kupiti_inozemni_aktsiyi_v_ukrayini_vid_prostogo_do_zakonnoho [in Ukrainian].

12. Slobozhan O. (2015). Biudzhethna detsentralizatsiia: zdobutky ta perspektyvy [Fiscal decentralization: Achievements and Prospects]. Retrieved from https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwid0-TM2LDJAhWFBYwKHYbtBf0QFggcMAA&url=http%3A%2F%2Fcg.gov.ua%2Fweb_docs%2F1%2F2015%2F04%2Fdocs%2Fofis_reform_slobozhan.pptx&usg=AFQjCNEZIOZ2BSRJv_7luVoA1qUeqltQgw&bvm=bv.108194040,d.bGg [in Ukrainian].

13. Solohub I. (2015). Zminy do Biudzhethnoho kodeksu: hlybny reformy chy kosmetychnyj remont? [Amendments to the Budget Code: deep reform or redecorating?]. tyzhden.ua. Retrieved from <http://tyzhden.ua/Economics/127423> [in Ukrainian].

14. Tulaj, O.I. Zarubizhnyj dosvid funktsionuvannia mistsevyykh biudzhetyv ta mozhlyvist' joho implementatsii u vitchyznianu praktyku [Foreign experience of local budgets and the possibility of its implementation in national practice]. nbuv.gov.ua. Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/121/knp121_93-97.pdf [in Ukrainian].

15. Fedorchenko Yu. (2015). Pro finansuvannia systemy osvity v Ukraini [On the financing of education in Ukraine]. Osvitnia polityka - Education policy. Retrieved from <http://education-ua.org/ua/articles/368-pro-finansuvannya-sistemi-osviti-v-ukrajini> [in Ukrainian].

16. Fond Nobelia [Nobel Foundation]. ru.wikipedia.org. Retrieved from <https://ru.wikipedia.org/wiki/> [in Ukrainian].

17. Chto takoe jendaument? [What is an endowment?]. Nekommercheskaja specializirovannaja organizacija Fond selevogo kapitala JuFU - A non-profit organization specialized Endowment SFU. Retrieved from <http://www.endowment.sfedu.ru/organization/endowment.html> [in Ukrainian].

18. Scho take "endaumen" [What is the "endowment"?. Fond rozvytku Instytutu mizhnarodnykh vidnosyn - Foundation of the Institute of International Relations. Retrieved from <http://iirfund.org/about/endowment/> [in Ukrainian].

19. Harvard Endowment Rises to \$36.4 Billion. Harvard Magazine. Retrieved from <http://harvardmagazine.com/2014/09/harvard-endowment-rises-to-36-4-billion> [in English].

Одержано 10.03.2016 р.

Кузьмак О.М.

МЕХАНІЗМИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ

У статті досліджено процес управління кредитним ризиком у вітчизняних банківських установах. Визначено роль, практику використання та шляхи вдосконалення методів управління кредитним ризиком. Виокремлено методи управління кредитним ризиком. Розглянуто особливості та види вітчизняного і зарубіжного досвіду страхування банківських ризиків. Виділено ряд переваг програми комплексного банківського страхування та стримуючі чинники використання українськими банками даного виду страхування. Досліджено сутність та практику використання лімітування вітчизняними банками. Запропоновано напрями розвитку механізмів нейтралізації банківських ризиків.

Ключові слова: ризик, кредитний ризик, управління ризиками, диверсифікація, лімітування, страхування ризиків.

Постановка проблеми. Банківська діяльність постійно потрапляє під вплив фінансових ризиків, адже саме ці ризики є найбільш розповсюдженими та можуть суттєво впливати на банківську діяльність. Найбільш розповсюдженим серед таких ризиків є кредитний ризик. Саме тому значну увагу необхідно приділяти банківським установам для своєчасного ефективного управління даним ризиком.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Окремі аспекти проблеми функціонування системи управління кредитним ризиком в банках висвітлені в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А.О.Старостіної [1], Л.О.Примостки [2], В.Т.Севрук [3], В.В. Вітлінського [8] та ін. При цьому в ході розвитку банківської діяльності в умовах глобалізації економіки виникають невирішені питання оптимізації ризиків у банківській діяльності. Внаслідок цього виникає необхідність поглибленого дослідження сутності та ефективності застосування методів мінімізації в процесі управління ризиками у вітчизняній банківській практиці.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження процесу управління кредитним ризиком у вітчизняних банківських установах, визначення ролі та необхідності вдосконалення методів управління кредитним ризиком.

Опис основного матеріалу дослідження. Кредитна діяльність є однією з основних у банківській діяльності. Саме з кредитуванням пов'язана значна частина прибутку банку. Одночасно неповернення кредитів, особливо великих, може призвести до банкрутства банківської установи. Саме тому, управління кредитними ризиками є необхідною частиною

роботи будь-якого комерційного банку. Можна стверджувати, що кредитний ризик є одним з основних банківських ризиків. Кредитний ризик залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів. Можливості управління зовнішніми факторами є обмеженими, хоча своєчасними діями банк може в певній мірі пом'якшити їх вплив та попередити втрати. Тому основні засоби управління кредитним ризиком знаходяться у внутрішній політиці банку.

На сучасному етапі використовуються такі загальні методи управління кредитним ризиком, як: диверсифікація, страхування, лімітування та самострахування (створення резервів). Диверсифікація полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які працюють в різних галузях та мають різні обсяги капіталу. Але даний метод варто застосовувати зважено, спираючись на статистичний аналіз та прогнозування, враховуючи можливості самого банку та рівень підготовки кадрів, адже диверсифікація потребує професійного управління та глибокого знання ринку [2, с.371]. Саме тому надмірна диверсифікація може мати зворотній ефект і призвести не до зниження, а до зростання кредитного ризику. Адже навіть у великому банку не завжди є достатня кількість висококваліфікованих фахівців. Проте деякі банки, формуючи кредитний портфель, дотримуються певного рівня концентрації, тобто зосереджують кредитні операції банку в певній галузі чи на кредитуванні певних категорій позичальників. При цьому необхідно враховувати і те, що надмірна концентрація також призводить до зростання кредитного ризику. Як показує міжнародний досвід саме надмірна концентрація кредитного портфеля стала причиною погіршення фінансового стану та банкрутства банків у розвинутих країнах протягом 70-80-х років минулого століття [5, с.145]. Отже визначення оптимального співвідношення між рівнями диверсифікації та концентрації кредитного портфеля банку є

© Кузьмак Олена Миколаївна, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Рівненської філії, ПВНЗ «Європейський університет», тел. +380971593368, e-mail: olenakuzmak@rambler.ru

важливим завданням, яке має вирішувати менеджмент кожного банку.

Одним з перспективних напрямів нейтралізації банківських ризиків та кредитного ризику, зокрема, є комплексне страхування банківських ризиків, яке несе також соціально-суспільну функцію, спрямовану на збереження фінансової стійкості кредитної установи при будь-яких несприятливих зовнішніх і внутрішніх впливах.

Перше страхове покриття ризиків для банків було розроблене близько 100 років тому, і нині його правила стали базовими для фахівців зі страхування в усьому світі. У 1907 році американські страховики спільно із Асоціацією американських банків випустили страховий продукт комплексного банківського страхування (Bankers Blanket Bond) [4]. Поліс ВВВ включає широкий перелік ризиків – від нелояльності банківського персоналу до збитків, понесених банком при операціях за підробленими документами.

Комплексне банківське страхування включає в себе відшкодування збитків від: втрати чи пошкодження банківського майна або майна, відданого на зберігання в результаті крадіжки, пожежі, злочинних дій; шахрайських дій працівників банку; прийняття фальшивих банкнот та платіжних документів; втрат від операцій з цінними паперами; втрат, пов'язаних із перевезенням готівки та інших цінностей.

Комплексне банківське страхування передбачає страхове покриття майже по всіх ризиках, притаманних для фінансової діяльності із деякими обмеженнями [5]. За статистикою до 90% всіх злочинів в банківському секторі відбувається при безпосередній участі власних співробітників, тому основною статтею комплексної програми є саме страхування від збитків в результаті нелояльності персоналу [6]. Ризик нелояльності персоналу значно зростає під час фінансових криз, масових звільнень і скорочень заробітної плати. В цих умовах співробітники банків та інших фінансових організацій перестають пов'язувати своє майбутнє із стабільним довгостроковим кар'єрним ростом і легше погоджуються на участь у протиправних діях. Страхування від електронних і комп'ютерних злочинів є необхідним елементом комплексної програми розподілу ризиків банку. Надаване покриття забезпечує захист від збитків у результаті несанкціонованого проникнення в електронні та комп'ютерні системи банку і зміни в них даних в результаті впливу комп'ютерних вірусів. Додаткові проблеми для банків створює глибоке впровадження інформаційних технологій, що веде до виникнення нових ризиків. Розвиток глобальних систем автоматизації банківських

операцій, електронного зв'язку, дистанційного доступу до даних привело до відповідного зростання інтелектуального рівня злочинності, до появи нових видів шахрайства. Причому великі банки захищені від подібних ризиків не краще, ніж дрібні і середні, і перш за все саме в силу диверсифікованості своєї структури і діяльності.

Отже, програма комплексного банківського страхування має ряд переваг:

1. Страхування повного пакету ризиків вимагає менших витрат, ніж оформлення кожного ризику окремо;

2. Повний захист, оскільки набір ризиків з різних видів є взаємодоповнюючим;

3. Конкурентна перевага перед іншими учасниками ринку, бо наявність комплексного договору страхування є певною гарантією фінансової стійкості компанії;

4. Розслідування економічних злочинів часто не дає чітких результатів, що тягне за собою складності у визначенні ризику, по якому стався страховий випадок. Комплексний договір страхування дозволить уникнути подібної ситуації.

У США для банків, що працюють з фізичними особами, поліс ВВВ є обов'язковим. На жаль, в Україні комплексне страхування банківських ризиків не набуло поширення. В Україні перша практика комплексного страхування ризиків належить ПУМБу, який у 2002 році застрахував ризики в компанії АСКА. На сьогоднішній день в Україні страхування Banker's Blanket Bond мають більше 10 банків.

Окрім того основним стримуючим чинником проти використання українськими банками даного виду страхування є високий рівень вартості страховки та франшизи. Страховий платіж становить 2-2,5 % від суми страхового покриття. При існуючій ситуації на ринку лише деякі банки в Україні можуть дозволити собі такі витрати на Banker's Blanket Bond. По-друге, обов'язковою умовою надання покриття ВВВ є проведення оцінки системи безпеки банку третьою стороною (сюрвейєрів), міжнародною аудиторською компанією або організацією, призначеною перестраховальником, який буде приймати такий ризик на перестраховання. Далеко не кожен банк в Україні є відкритим для проведення подібних процедур. Небажання багатьох українських локальних банків надавати повний обсяг внутрішньої інформації для оцінки ризику позбавляє їх можливості отримання покриття по ВВВ. З цієї причини поточне страхування в Україні, як правило, обмежується покриттям збитків рухомого і нерухомого майна банків.

Невід'ємною складовою страхування ВВВ є перестраховання, оскільки жодна компанія в

Україні не здатна покрити зі своїх резервів катастрофічні ризики банків без відповідного перестраховування. Найчастіше страхуванням ВВВ займаються універсальні страховики, так як їм простіше вийти на міжнародний ринок - на брокерів або безпосередньо на синдикат Lloyd's, ключового світового перестраховика ризиків подібного роду. Але варто зауважити, що комплексне банківське страхування рекомендується українським банкам з іноземним капіталом іноземними материнськими структурами, що також сприяє поширенню Banker's Blanket Bond в Україні.

На нашу думку, для збільшення обсягів операцій страхових компаній зі страхування банківських ризиків необхідно висвітлювати баланси та фінансові звіти страховиків для ознайомлення з даною інформацією банками з метою отримання гарантії платоспроможності страховика, а також спростити процедуру оформлення договору страхування. Актуальним залишається і питання розширення перестраховування, адже вітчизняні страхові компанії не мають відповідного обсягу капіталу аби застрахувати в повному обсязі кредитні портфелі великих українських банків, саме тому потрібне перестраховування в іноземних компаніях. Таким чином, на нашу думку, комплексне страхування банківських ризиків – це значний крок у розвитку не тільки страхового ринку, а й економіки України в цілому, який дозволить нашій країні наблизитися до рівня розвинених країн, значно скоротити економічні, інфляційні коливання, стабілізувати банківську систему і врегулювати грошовий оборот. Однак для ефективного впровадження системи комплексного страхування банківських ризиків потрібні зміни в законодавстві, зростання рівня інтеграції у світову економіку, удосконалення принципів моніторингу діяльності банків, значні інвестиції в розвиток страхового ринку та банківську систему.

Лімітування, як метод управління кредитним ризиком, полягає у встановленні максимально допустимих розмірів наданих позик, що дозволяє обмежити ризик. Завдяки встановленню лімітів кредитування банкам удається уникнути критичних втрат внаслідок необдумані концентрації будь-якого виду ризику, а також диверсифікувати кредитний портфель та забезпечити стабільні прибутки. Таким чином, на нашу думку, комплексне страхування банківських ризиків – це значний крок у розвитку не тільки страхового ринку, а й економіки України в цілому, який дозволить нашій країні наблизитися до рівня розвинених країн, значно скоротити економічні, інфляційні коливання, стабілізувати банківську систему і врегулювати грошовий оборот. Однак для

ефективного впровадження системи комплексного страхування банківських ризиків потрібні зміни в законодавстві, зростання рівня інтеграції у світову економіку, удосконалення принципів моніторингу діяльності банків, значні інвестиції в розвиток страхового ринку та банківську систему. Органи банківського нагляду в багатьох країнах лімітуванням регулюють діяльність банків, зокрема кредитну, установлюючи обов'язкові ліміти, які здебільшого виражені у відносних величинах [2, с.372].

Існує певне лімітування, ініціатором якого є центральний банк (Національний банк України). Це нормативи кредитного ризику, які є складовою економічних нормативів регулювання банківської діяльності. Вітчизняні банки повністю дотримуються встановлених нормативів.

Створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків як метод управління кредитним ризиком полягає в акумуляції частини коштів на спеціальному рахунку для компенсації неповернених кредитів [8]. Значні розміри кредитних ризиків можуть призвести до повної втрати капіталу і банкрутства банку. Отже, створення спеціального резерву для покриття нерозпізнаних кредитних ризиків дає змогу уникнути негативного впливу на розмір основного капіталу і є одним зі способів самострахування банку. Нарахування до резерву здійснюються за встановленими для кожної групи нормами відрахувань, визначеними у відсотковому відношенні до суми кредитів даної групи. Діяльність по створенню резервів на відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків в Україні почалася в 1995 році.

Існуюча до цього практика списання безнадійної кредитної заборгованості без визначення конкретних джерел покриття призводила до виникнення значних розбіжностей між реальним капіталом банків та розміром капіталу, відображеним у фінансовій звітності [2, с.372]. Рівень кредитного ризику визначається за такими ознаками: оцінка фінансового стану позичальника; додержання ним графіку погашення основної суми кредитної заборгованості та відсотків за нею. Методику аналізу та оцінювання фінансового стану позичальника кожний банк розробляє самостійно з урахуванням вимог та рекомендацій НБУ, основних положень своєї кредитної політики та конкретних економічних умов. Критерії оцінювання фінансового стану позичальника та методика його визначення документально фіксуються банком в окремому положенні, яке затверджується його Правлінням. За групою

стандартних кредитів формується загальний резерв за рахунок прибутків минулих років, відрахування до якого проводяться щоквартально. За кредитами, що віднесені до інших груп, — під контролем, субстандартними, сумнівними і безнадійними — створюється спеціальний резерв, відрахування до якого відносяться до витрат комерційного банку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, для зниження рівня банківських ризиків банки повинні ретельно підходити до вибору клієнтів, встановлюючи

жорсткіші правила оцінки потенційних позичальників. Для ефективного управління ризиками кредитних операцій банку потрібно забезпечити розвиток кредитних бюро, запровадити у застосування скорингові моделі на основі нагромадження власних статистичних баз за індивідуальними позичальниками. Отже, регулювання банківських ризиків є об'єктивною необхідністю, засадою забезпечення стабільності банківської системи. Саме тому в Україні необхідно законодавчо врегулювати питання мінімізації банківських ризиків.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: теорія та практика. / А.О.Старостіна, В.А. Кравченко. – К.: Кондор, 2004. – 92с.
2. Управління банківськими ризиками: Навч. посіб. / Л.О. Примостка, П.М. Чуб, Г.Т. Карчева [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2007. – 600с.
3. Севрук В.Т. Банковские риски. / В.Т. Севрук. – М.: “Дело ЛТД”, 1994. – 72с.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А. А. Лобанова и А. В.Чугунова. [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 878с.
5. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків [Текст]: монографія / М. С. Клапків. – Тернопіль : Карт-Бланш, 2002. – 570с.
6. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посіб / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І. Великоіваненко. – К. : “Знання”, 2000. – 251 с.

REFERENCES

1. Starostina, A.O. & Kravchenko, V.A., (2004), Ryzhik-menedzhment: teoriia ta praktyka [Risk Management: Theory and Practice], Kyiv: Condor [in Ukraine].
2. Prymostka, L.O., Chub, P.M. & Karcheva, H.T. (2007), Upravlinnia bankivskymu ryzykamy [Management of bank risk, Kyiv: KNEU, [in Ukraine].
3. Sevruk, V.T., (1994), Bankovskye rysky [Bank risks], Moscow: “Delo LTD” [in Russia].
4. Lobanov, A.A. & Chuhunov, A.V. (2005), Entsyklopedyia fynansovoho rysk-menedzhmenta [Encyclopedia of the financial risk management], Moscow: Alpina Business Books [in Russia].
5. Klapkiv, M.S., (2002), Strakhuvannia finansovykh ryzykiv [Financial risks insurance], Ternopil: Carte Blanche [in Ukraine].
6. Vitlinskyi, V.V., Pernarivski, O.V., Nakonechnyi, Ia.S. & Velykoivanenko, H.I., (2000), Kredytnyi ryzyk komertsiihoho banku [The credit risk of commercial banks], Kyiv: “Znannia” [in Ukraine].

Одержано 13.03.2016 р.

Лемішко О.О.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ І ВАРТОСТІ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД

У статті представлено аналітичний огляд базових положень концепції стійкого розвитку і концепції вартості капіталу підприємства, визначено взаємозв'язок і взаємозалежність науково-обґрунтованих принципів, а також генезису даних концепцій. Доведено, що стійкий розвиток синтезує в собі сукупність властивостей капіталу (у тому числі вартість капіталу, яка визначається функціональними залежностями між його складовими) і активів (рентабельність активів та їх динаміка). Запропоновано подальшу увагу зосередити на визначенні оціночних індикаторів результативності стійкого розвитку, які дозволять оптимізувати вартість капіталу та обрати найбільш вигідну для підприємства стратегію розвитку.

Ключові слова: концептуальні основи, стійкий розвиток, вартість капіталу, оптимізація структури, теоретичні засади.

Постановка проблеми. Інтеграція України у світове співтовариство європейських країн актуалізує необхідність формування достатнього обсягу капіталу як найбільш узагальнюючого показника економічних трансформацій на макро- та мікрорівні. Зазначений пріоритет є підставою детального дослідження оцінки вартості капіталу та оптимізації його структури. Вартість капіталу є одним з комплексних критеріїв стійкого розвитку підприємства. У цьому зв'язку розгляд теоретичних аспектів концепції вартості капіталу і концепції стійкого розвитку є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні основи оцінки вартості капіталу, а також проблематика забезпечення стійкого розвитку стали предметом досліджень багатьох провідних вітчизняних і зарубіжних учених – економістів: Анікіної І.Д., Базаргінова О.В., Бланка І.О., Дж. Ваховича, Дж.В. Хорна, Дж.Г. Сігела, Дж.К. Шима, Квятковської Л.А., Костирко Л.А., Крамаренко Г.О., Поддєрьогіна А.М., Савчук Т.В. та ін. Комплекс питань, досліджених вченими, є дуже важливим для України. Разом з тим на макроекономічному і мікроекономічному рівні існує нагальна потреба у посиленні уваги до рішення проблем стійкого економічного розвитку і розробки нових підходів до оцінки вартості капіталу підприємств.

Формулювання цілей статті. Завдання дослідження полягає у аналітичному огляді понятійно-категоріального апарату концепції стійкого розвитку і концепції вартості капіталу, визначенні їх взаємозалежності із урахуванням реалій розвитку вітчизняної економіки.

Опис основного матеріалу дослідження.

Опрацювання теоретичних засад стійкого розвитку та визначення вартості капіталу є одним із найбільш складних завдань, які вирішуються у процесі узгодження інтересів учасників ринкових фінансових відносин. Компоненти концептуальних основ вартості капіталу та стійкого розвитку є вельми важливими і для економіки в цілому, і для суб'єктів господарювання (незалежно від форм власності та організаційно-правових форм).

Концепція стійкого розвитку базується на трьох основних принципах: забезпечення збалансованості економіки та екології; забезпечення збалансованості економічної та соціальної сфер у людському вимірі, що означає максимальне використання в інтересах населення тих ресурсів, які дає економічний розвиток; розв'язання завдань, пов'язаних з розвитком не лише в інтересах сучасного покоління, але і всіх наступних поколінь, що мають рівні права на ресурси [8, с.85]. Вважаємо цілком доречним, що глобальна взаємозалежність екологічної безпеки, економічної ефективності, соціальної відповідальності є базисом концепції стійкого розвитку, але при цьому необхідно підкреслити, що головуюча роль належить саме економічній складовій концепції, яка ґрунтується на вимозі збереження та зростання сукупного капіталу як головного чиннику забезпечення ресурсним потенціалом на макро- та мікрорівні.

Важливим чинником стійкої економіки є фінансова стабільність підприємств (на основі стабільно зростаючої динаміки прибутковості та власного капіталу). У даному напрямку слід звернути увагу на системне дослідження теорії і практики формування і використання капіталу та розробці адаптивного механізму його стійкого відтворення. Разом з тим стабілізація та подальший економічний розвиток України вимагає нових підходів до розробки стратегії

стійкого розвитку підприємств реального сектора економіки: «Мова йде про необхідність адаптації підприємств до діючих умов економічних трансформацій на основі формування цілісної концепції адаптивного фінансового механізму сталого розвитку підприємства.» [9, с. 13] Вирішення цієї проблеми в теоретичному плані Костирко Л. А. вбачає на основі опрацювання методологічних засад щодо формування моделі фінансового механізму сталого розвитку підприємства, а в прикладному – механізмі його впровадження [9, с. 13].

Вважаємо, що концепція стійкого розвитку і концепція вартості капіталу мають спільну основу і ґрунтуються на визначенні капіталу як головного домінанту функціонування економічної системи. Саме різноманітність та багатогранність сутнісних характеристик капіталу забезпечує змістовне наповнення концепції вартості капіталу та концепції стійкого розвитку. Крамаренко Г.О. виходить з того, що капітал як один з чинників виробництва розглядається як товар, має певну вартість, яка залежить від багатьох чинників, у тому числі від структури капіталу, а тому для ефективного функціонування капіталу необхідна постійна оцінка його вартості та оптимізація структури [10]. Дослідження практичних аспектів вартості капіталу на макро- і мікрорівні стосовно різних напрямів і сфер діяльності необхідно проводити в декілька етапів: здійснити ідентифікацію основних компонентів, що є джерелами формування капіталу; розрахувати ціну кожного джерела окремо; визначити середньозважену ціну капіталу на підставі питомої ваги кожного компонента в загальній сумі інвестованого капіталу; розробити заходи щодо оптимізації структури капіталу і формування його цільової структури [1, с. 198].

На вартість капіталу підприємства визначально впливає комплекс взаємоузгоджених внутрішніх та зовнішніх факторів. До внутрішніх відносяться: рівень ризику господарської діяльності підприємства, фінансова стійкість, ділова активність та рентабельність, галузеві особливості підприємства (які визначають тривалість його операційного циклу та рівень ліквідності активів), стадія життєвого циклу підприємства, напрями вкладення капіталу, рентабельність операційної діяльності підприємства, рівень операційного левериджу [2, с. 181]. До зовнішніх факторів варто віднести: середню ставку позикового відсотка, яка встановлена кон'юнктурою ринку капіталів та її динамікою; величину ставки оподаткування прибутку для даного виду діяльності; доступність та різноманітність джерел формування капіталу;

термін надання позики чи кредиту; обсяг капіталу, що надається у позику; рівень ризику здійснюваних операцій; кон'юнктура товарного ринку; загальний стан фінансового середовища, у тому числі фінансових ринків [2, с. 181].

Американські економісти Дж. К. Шим і Дж.Г. Сігел співвідносять вартість капіталу з нормою прибутку, яку компанія пропонує за свої цінні папери для підтримки їхньої ринкової вартості [17]. Необхідно підкреслити, що тільки на основі стійкого, динамічного зростання прибутку, власного капіталу можливе стимулювання сталого способу виробництва і стійкий розвиток підприємств. Поляк Г.Б. розглядає капітал як «...авансовану, інвестовану у виробництво вартість з метою отримання прибутку, або вартість, яка породжує нову вартість» та підкреслює при цьому, що «...капітал є системою грошових відносин, які втілюють циклічний рух фінансових ресурсів – від формування до розподілу і перерозподілу та отримання заново створеної вартості у формі валового доходу» [16, с. 145].

Акцентуючи увагу на взаємозалежності капіталу і стійкого розвитку, вважаємо за доцільне зауважити, що стійкий розвиток необхідно розглядати як фактор довгострокового розширення масштабів діяльності підприємства, зростання прибутковості, рентабельності власного капіталу, без порушення рівня платоспроможності і фінансової стабільності підприємства. Розробники статистичної теорії структури капіталу С. Росе, Р. Вестерфілд, Б. Джоржан підкреслюють, що вартість капіталу, в першу чергу, залежить від методу використання позик, а не їхніх джерел; підприємство має право використовувати позиковий капітал доти, поки податкові пільги від додаткової суми боргу не дорівнюватимуть витратам, пов'язаним зі збільшеною можливістю фінансового виснаження [12]. Розширення бази концепції вартості капіталу дозволило стверджувати, що вартість капіталу визначається витратами на його залучення, які являють собою суму регулярних виплат, що повинна здійснювати фірма, власникам капіталу (інвесторам, кредиторам) із розрахунку суми залученого капіталу [4, с. 64].

Цікавим є науковий доробок В. Савич і М. Данилюк щодо вартісного циклу капіталу, який змінюється за спіраллю. Передумовою розробки нового підходу стали вихідні положення забезпечення прибутковості підприємств: у випадку прибуткової діяльності підприємства вартісний цикл розвивається по висхідній лінії як результат успішної фінансової політики підприємства, а при збитковій діяльності – по спадній [7, с. 64].

Ряд вчених висловлює позицію, що капітал - це специфічна форма фінансових ресурсів, послідовний рух яких відображає кругообіг капіталу, в процесі якого відбувається генерація доходу [5;18]. Так, досліджуючи концепцію вартості капіталу, Яремко І. Й. зауважує, що на мікроекономічному рівні капітал - це всі фінансово-економічні ресурси суб'єкта господарювання, втілені в його майно (активи) матеріального і нематеріального характеру незалежно від джерел їх набуття, яке використовується для його розширеного відтворення з метою отримання доходу або продовженої вартості капіталу [18, с. 34]. Трактуючи капітал як частину фінансових ресурсів Рясних Є.Г. приділяє увагу його вартісній оцінці і вважає, що капітал - це вартість, яка дає додаткову вартість [13, с. 59]. Також розглядаючи капітал як частину фінансових ресурсів, Балабанов М. Т. зосереджує увагу на грошовій його формі, яка генерує дохід в процесі обороту, тобто, на думку вченого, капітал - це багатство, що використовується для його власного примноження [3, с. 65].

Саме фінансова характеристика капіталу підкреслює провідну його роль у забезпеченні фінансової стійкості підприємств, на що звертають увагу провідні вчені - економісти у своїх дослідженнях [5; 9; 15].

На нашу думку, саме та частина фінансових ресурсів, яка призначена для стійкого розвитку підприємства, як підприємницької структури ринку, є капіталом. При цьому, беручи до уваги, що стійкий розвиток — це керований розвиток, вважаємо, що основою його керованості є системний підхід до визначення вартісних пропорцій капіталу та параметрів зміни ресурсного потенціалу підприємства, а також прогнозування зовнішніх і внутрішніх джерел розвитку, яке дозволяє адаптивно моделювати різні варіанти функціонування підприємства, з високою точністю передбачувати їх результати та вибрати найбільш оптимальний варіант стійкого розвитку. Оскільки основним внутрішнім джерелом функціонування підприємства є власний капітал, а формування власних фінансових ресурсів підпорядковане двом ключовим індикаторам - чистому прибутку й амортизаційним відрахуванням, то насамперед необхідно розглядати можливість стійкого розвитку за рахунок внутрішніх джерел.

Підкреслюючи значний вплив вартості капіталу на загальну ефективність діяльності підприємства, Савчук Т.В. вважає, що для оцінювання ефективності діяльності підприємства необхідно використовувати показник середньозваженої вартості капіталу, при цьому, в свою чергу, потрібно оцінити окремо вартість кожного джерела фінансування

капіталу, – як власного, так і залученого [14, с. 117]. Опрацювання методологічних засад рівня капіталізації суб'єктів господарювання дало нагоду визначити капітал інструментом виміру ринкової вартості, головним барометром ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання та джерелом формування добробуту його власників [11, с. 31].

Важливим є обґрунтування характеристики вартості капіталу як запасу економічних благ відомим вченим-економістом Бланком І. О., який дає таке визначення: "Вартість капіталу являє собою ціну, що підприємство сплачує за його залучення з різних джерел... капітал, нагромаджений шляхом заощадження запасів економічних благ у формі грошових ресурсів і реальних капітальних товарів, залучений його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування якого в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язано з факторами часу, ризику і ліквідності.» [5, с. 21]. Видатний економіст ХХ століття Джеймс К. Ван Хорн вважав, що генезис вартості капіталу походить із необхідності обґрунтування постачальниками капіталу ставки доходності для різноманітних типів фінансування бізнесу [6, с. 528].

Цілком погоджуючись з фундаментальними надбаннями видатних вчених, вважаємо, що як базисна ланка економічної системи, підприємства грають найважливішу роль у первинному розподілі вартості валового внутрішнього продукту, формуванні та використанні грошових доходів і децентралізованих фондів. Тому саме підприємства визначають стійкий розвиток країни, тобто, стійкий розвиток прямує від меншої системи, яка характеризується дієвістю, взаємоузгодженістю та ефективним використанням визначальних чинників виробництва, до глобальної. Вартість капіталу підприємства обумовлюється внутрішнім поточним його станом, а також залежна від багатобічності впливу зовнішнього середовища. Для забезпечення стійкого розвитку так само, як і для стабілізації вартості капіталу принципове значення має узгодженість усіх елементів системи (підприємства, країни) у часі та просторі. Вважаємо, що змістовним наповненням і вартості капіталу, і стійкого розвитку є прибуток, але треба зазначити, що він є другорядним фактором, або нижньою межею стійкості. Вирішальним для стійкого розвитку підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища є ефективне використання активів (як потенціалу фінансових можливостей підприємства), формування їх ліквідної структури на фоні зниження фінансових ризиків,

а також оптимізація структури капіталу підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Взаємозв'язок і взаємозалежність науково-обґрунтованих принципів, а також генезису концепції стійкого розвитку і концепції вартості капіталу є незаперечними. Стійкий розвиток синтезує в собі сукупність властивостей капіталу (у тому числі вартість

капіталу, яка визначається функціональними залежностями між його складовими), активів (рентабельність активів та їх динаміка). Подальшої уваги потребує чітке визначення оціночних індикаторів результативності стійкого розвитку, які дозволять оптимізувати вартість капіталу та обрати найбільш вигідну для підприємства стратегію розвитку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аникина И.Д. Стратегия формирования заемного капитала компаний / И.Д. Аникина // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Эконом. Эколог. – 2009. – №2(15). – С. 197-203.
2. Базартінова О. В. Методи визначення вартості позикового капіталу підприємства / Базартінова О. В. // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку: зб. наук. пр. / Нац. акад. наук України, Ін-т економіки про-ті. - Донецьк, 2011. - С. 180-188.
3. Балабанов Н. Т. Основы финансового менеджмента: Учеб пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. - 528 с.
4. Белоліпецький В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / В.Г. Белоліпецький; под ред. И.П. Мерзлякова. - М.: ИНФРА-М, 1998.- 298 с.
5. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 2000. – 443 с.
6. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович мл.; [пер. с англ.] — 11 изд. — М.: ИД «Вильямс», 2001. — 992 с.
7. Данилюк М.О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. для студ. вузів, які навчаються за освітньо-професійною програмою спеціаліста та магістра з напрямку «Економіка та підприємництво» / Інститут менеджменту та економіки / М. О. Данилюк, В. І. Савич; відпов. ред. І. Б. Рижий. - Івано-Франківськ: ІМЕ, 2001. - 212 с.
8. Квятковська Л. А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства /Л. А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2013. - Вип. 1 (48). – С. 85 – 89.
9. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: Монографія / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.
10. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент / Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. - 2-ге вид.: Підручник. - Київ: Центр учбової літератури, 2009. - 520 с.
11. Методологічні основи оцінки рівня капіталізації суб'єктів господарювання: Монографія / НАН України. Ін-т рег-них дослідж; За наук. ред. д.е.н., проф. Козоріз – Львів, 2008. -290 с.
12. Росс С. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2001. – 704 с.
13. Рясних Є. Г. Основы финансового менеджмента. Навчальний посібник. – К: Скарби, 2003. – 238 с.
14. Савчук Т. В. Особливості розрахунку вартості власного капіталу публічних акціонерних товариств, акції яких не мають ринкової оцінки / Т. В. Савчук // Наук. вісн. Івано-Франків. нац. техн. ун-ту нафти і газу. - 2011. - № 1. - С. 117-125.
15. Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика [Текст] / Н. Г. Слободян // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 239-245.
16. Финансовый менеджмент: Учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / [Г.Б. Поляк, И.А. Акодис, Т.А. Краева та ін.]; за ред. Г.Б. Поляка. - М.: Финансы, 1997. – 518 с.
17. Шим Дж. К. Финансовый менеджмент: [пер. с англ.] / Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел. – М. : Филинь, 1996. – 400 с.
18. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: Монографія. – Львів: Каменяр, 2006. – 176 с.

REFERENCES

1. Anikina I.D. (2009). Strategija formirovanija zaemnogo kapitala kompanij [The company strategy of forming loan capital]. Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta – The Herald of Volgograd State University. Ser. 3: Economical ecologist, 2(15), 197-203 [in Russian].
2. Bazartinova O. V. (2011). Metody vyznachennia vartosti pozykovoho kapitalu pidprijemstva [The methods of determining the cost of debt capital of the company]. Stratehiia i mekhanizmy rehuliuвання promysloвого rozvytku – The strategy and mechanisms of industrial development management: collection of proceedings of the National Academy of Sciences of Ukraine. Donetsk [in Ukrainian].
3. Balabanov N. T. (2000). Osnovy finansovogo menedzhmenta [The basis of financial management], Issue 3. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].

4. Belolipeckij V.G. (1998). *Finansy firmy: Kurs lekcij* [Company's finances: a course of lectures]. Moscow: INFRA-M [in Russian].
5. Blank I.A. (2000). *Upravlenie formirovaniem kapitala* [Capital formation management]. Kyiv: Nika-Centr [in Russian].
6. Van Horn Dzh. & Dzhon M. Vahovich (2001). *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [The basis of financial management]. Issue 11. Moscow: ID «Vil'jams» [in Russian].
7. Danyliuk M.O. & Savych V. I. (2001). *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. Ivano-Frankivsk: IME [in Ukrainian].
8. Kviatkovs'ka L. A. (2013). *Realizatsiia pryntsyviv kontseptsii staloho rozvytku v diial'nosti pidprijemstva* [The implementation of the principles of sustainable development in the enterprise activity]. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'* – The Herald of socio-economic researches, 1 (48), 85 – 89 [in Ukrainian].
9. Kostyrko L.A. (2012). *Finansovyj mekhanizm staloho rozvytku pidprijemstv: stratehichni oriientyry, systemy zabezpechennia, adaptatsiia* [The financial mechanism of sustainable development of enterprises: strategic objectives, systems of provision, adaptation]. Luhansk: Vyd-vo «Noulidzh» [in Ukrainian].
10. Kramarenko H. O. & Chorna O. Ye. (2009). *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. Issue 2. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].
11. Kozoriz (2008). *Metodolohichni osnovy otsinky rivnia kapitalizatsii sub'iektiv shospodariuvannia* [Methodological basis of the assessment of capitalization level of business entities]. Lviv: National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
12. Ross S., Vesterfeld R. & Dzhordan B. (2001). *Osnovy korporativnykh finansov* [The basis of corporate finance]. Moscow: Laboratorija bazovykh znanij [in Russian].
13. Riasnykh Ye. H. (2003). *Osnovy finansovoho menedzhmentu* [The basis of financial management]. Kyiv: Skarby [in Ukrainian].
14. Savchuk T. V. (2011). *Osoblyvosti rozrakhunku vartosti vlasnoho kapitalu publichnykh aktsionermykh tovarystv, aktsii iakykh ne maiut' rynkovoї otsinky* [The peculiarities of calculating the cost of equity capital of public companies whose shares have no market valuation]. *Nauk. visn. Ivano-Frankiv. nats. tekhn. un-tu nafty i hazu* – The Scientific Herald of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas, 1, 117-125 [in Ukrainian].
15. Slobodian N. H. (2014). *Analiz i prohnozuvannia finansovoi stijkosti pidprijemstva v suchasnykh umovakh: metodolohiia i praktyka* [Analysis and forecasting of financial stability of enterprises in modern conditions: methodology and practice]. *Ekonomichnyj analiz* – Economic analysis: collection of proceedings of Ternopil National Economic University. Ternopil: Vydavnycho-polihrafichnyj tsentr Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu “Ekonomichna dumka”, Vol. 18, 2, 239-245 [in Ukrainian].
16. Poljak G. B., Akodis I. A. & Kraeva T. A. (1997). *Finansovyj menedzhment: Uchebnyk dlja stud. vuzov, obuch. po jekon. spec.* [Financial management: textbook for university students of economic specialty]. Moscow: Finansy [in Russian].
17. Shim Dzh. K. & Sigel Dzh. G. (1996). *Finansovyj menedzhment* [Financial management]. Moscow: Filin [in Russian].
18. Yaremko I.J. (2006). *Upravlinnia kapitalom pidprijemstva: ekonomichnyj i finansovyj instrumentarij* [Capital management of the enterprise: economic and financial instrument]. Lviv: Kameniar [in Ukrainian].

Одержано 26.01.2016 р.

Mokrišová V., Hvizdová E.

SOCIAL ASPECTS OF ENVIRONMENTAL TAXES

This paper aims at investigation of environmental taxes in the Slovak tax system as a system tool affecting the business environment as well as an integral part of state social policy. It is based on theoretical knowledge and definition of environmental tax terminology at home and abroad. It presents approaches to understanding environmental taxes and analyzes the possibilities and the current legislative regulation of environmental taxes and their position in the tax system of the Slovak Republic. It refers to the factors that differentially affect and cause differences in their impact on social aspects and effectiveness of environmental taxes in society.

Key words: ethics and morality, environmental tax, tax rate, tax base, social policy.

Introduction. The state social policy is influenced by many factors that have an impact on entrepreneurs and their business activities. The issue of ethics in enterprising is sometimes questionable in connection with taxes as an instrument of the state power. The paper highlights the fact that environmental taxes are an integral part of social state policy though they are not always aimed at protection of environment. Although introduction of environmental taxes is equal for all entrepreneurial entities, their impact on them varies.

Theoretical analysis of research problem. The definition of the so-called environmental taxes varies in the professional literature and legal sources. They are referred to as “green taxes”, environmental taxes or energy taxes and they were conceptually developed from the review of the category emission tax. Taxes with incorporated eco-regulator shall be understood as environmental taxes which are applied within the tax system of the state, as well as emission taxes with different structure and mechanism of action. They are indirect instruments of environmental policy by their very nature and at the same time they are the indisputable factor of ethical perspective to sustainable development of the state. Author Slomski (2015) agrees with the statement of Koellinger, Thurik (2012) that the entrepreneurship is the engine for economic growth for developed and developing countries and with the opinion of Ayyagari, Demirguc-Kunt, Maksimovic (2011) that it is a remedy against unemployment, and means of employment creation. According to Romancikova (2011), the efficiency of their implementation assumes the following: 1) economic efficiency, i.e. fulfillment of environmental policy with minimum costs; 2) eco- efficiency, i.e.

application of environmental instruments should decrease pollution and consequently reduce damages; 3) their acceptability in the business environment, i.e. assess the maximum load of tax burden on businesses, scarcity of the resources, their renewal or non-renewability and application of the “polluter pays” principle, which implies the application of the polluter cost burden for this pollution. The author Kubatova (2006) understands the environmental tax in the two approaches. The first approach introduces taxes which can bring positive impact on environment after their introduction or increase; the second is aimed at those taxes which introduction or increase will be reflected in the tax base. It is important that the tax base in this case presents environmentally damaging production or consumption.

In terms of the first approach environmental tax may be perceived as one which in fact does not reduce the production of pollutants. It is “only” as if tax for pollution. In contrast, within the second definition environmental tax can be understood as any tax, therefore, that which has not been introduced in order to protect the environment. These two approaches to introduction of environmental taxes can induce an ethical dilemma. The most widely used definition is the definition of the OECD and EUROSTAT. According to OECD environmental taxes are compulsory in-equivalent payment to public budget levied on tax bases deemed relevant to the environment. Definition of EUROSTAT is essentially similar, i.e. environmental taxes are taxes which tax base is a physical unit of something that has proven specific negative impact on environment. In her approach and view on environmental taxes, Kubatova (2006) emphasises that environmental taxes are remedial in nature and due to easing price caused by existence of externalities influence the behaviour of economic entities. The introduction of environmental taxes leads to a change in product price and reallocation of sources in favour of environmentally friendly substitutes. Redistribution and fiscal function of environmental taxes are connected with the function

© Mokrišová Viera, Department of Economics, Management and Marketing, College of International Business ISM Slovakia in Prešov, e-mail: mokrisova@ismpo.sk

Hvizdová Eva, Department of Economics, Management and Marketing, College of International Business ISM Slovakia in Prešov, e-mail: hvizdova@ismpo.sk

of taxation in general. Their mission is to raise funds in the budget and extra-budgetary funds and subsequently reallocate them in the public sector. Fiscal and allocation functions are not always compatible. If, for example, there is preferred allocation function, there will be restrictions on the consumption of production taxed by environmental tax and the tax revenue from environmental tax will fall.

In examining the impact of the introduction of environmental tax, it should be noted that environmental tax is merely one of many factors influencing entrepreneurial environment. Several authors (Široký, Kubátová, Romančíková) agree that if environmental taxes are properly designed and implemented, they can positively contribute to minimizing the cost of pollution and also have a stimulating effect towards the implementation of innovative processes, increasing employment and contributing to the so-called growth of green business environment. The basic prerequisite for the survival and development of enterprises in the turbulent environment is according to author Romancikova (2011) their ability to produce cheaper or better compared with other entities. The existence of differences in the cost and quality among entrepreneurial entities, the author connects with the fact that *“the impact of environmental tax implementation on individual businesses will vary, since their competitiveness is affected by several factors.”* (Romancikova, 2011, p. 66) She notes these basic factors:

- ***Possibility to pass higher costs on to customers, employees or suppliers of production inputs.*** This option depends on the price elasticity of demand. The less elastic demand for production deflected by environmental tax, the greater ability of business entity to pass environmental tax to the price of the product, and thus passed it on to consumers. It can be expected that the consumers will react by the change of behaviour, e.g. in that the products are replaced by alternative products. Reflecting the environmental tax to increase product prices affects consumers with lower incomes more than those with higher incomes. Shifting environmental tax on employees can take the form of a reduction in nominal as well as real wages, or reducing staff. Shifting this tax on suppliers implies the pressure on lowering the purchase prices, the negotiation of contract prices, changes in supplier – customer relationships. If the producers do not have the option to transfer the environmental burden on any of the abovementioned subjects, it means they will have to carry higher costs, thereby reduce their competitiveness.

- ***Market structure, the number of market participants, the level of state regulation.*** In the environment of perfect competition, the cost of production of businesses in such sector is created by

the market. Firm determines the volume of its production deflected by environmental tax in relation to price generated by the market. In the environment of imperfect competition with a small number of companies operating in the market, businesses determine the volume of their production at maximizing profits and the environmental tax is reflected in the increased price of their production. Subsequently the volume of production is reduced, as well as pollution of the environment. Thereby they will produce a smaller volume of production at a higher price. This development can be applied only to the extent that the domestic market is protected from the foreign competitors. In short term such a situation arises when a reduction in production increases demand for import resulting in pollution of the local environment. In the long term, however, the author Romancikova highlights the trend of substitution of production inputs charged by environmental tax and the pursuit of innovation and technological progress.

- ***The impact of international competition.*** Openness of smaller economies, free markets make it possible to pass increased costs associated with environmental tax on consumers and suppliers of production inputs. The certain influence of institutions somewhere marginalized and somewhere less marginalized is undeniable the part of influencing of the economic performance of different countries (Ambrozy, Dvorčakova, 2010).

To minimize negative impacts of the application of environmental taxes on the business environment and its development there can be applied mitigation and compensation mechanisms. According to Kubicova (in Romancikova, 2011, p.68) correction mechanisms can have the following forms:

- *“Reduced or zero rate of environmental tax mitigate impacts in relation to given production or consumption.*

- *Lower or zero rates can be applied for the selected group of consumers.*

- *Exemption from income tax and the application of deductibles.”*

These mitigation mechanisms, however, reduce the efficiency of environmental tax, i.e. there is not active stimulation towards decreasing consumption of the environmentally demanding production and does not lead to technological innovations. In order to pursue environmental objectives, the application of environmental taxes has its limitations. In the context of their application, therefore, there must be taken into account indeterminate impact on the quality of the environment in their introduction and examination according to Romancikova (2011), since the extent of the reduction of environmental pollution via applying environmental tax depends on the behaviour of the pollutant to the actual amount of tax. As more preferable there appear direct environmental policy instruments such as applied

tradable permits in emissions trading. There should be also taken into account possibility of decentralisation of business activities and operations which do not comprehensively reflect operational efficiency, minimizing costs and increasing profitability. Finally, it is necessary to take into account the administrative costs of managing institutions, checking compliance and enforcement, as well as geographical differences in inhabited and uninhabited areas, areas with higher concentration of industry, industrial zones, etc.

Based on these positives and constraints in the implementation of environmental taxes into the tax system, it can be stated that the scope for their application is in cases where it is necessary to regulate and affect larger amounts of environmentally harmful production and consumption. Income from taxes and duties within the concepts of ecological tax reform may be implemented within the framework of fiscal reforms, in which the environmental tax revenues are used to reduce other taxes or by way of earmarking revenues for specific programmes of environmental protection or compensation measures when the proceeds are used to compensate, for example, energy-intensive industries.

Experimental verification. The most widespread way of introducing environmental taxes is the way of fiscal reform, which leads to shifting the tax burden to the subsequent allocation and distributional impacts. Taxation according to Siroky (2013) is expressed by reducing taxes on profits in the form of corporate tax reduction or accelerated depreciation, tax or non-tax reduction in labour cost through a reduction of marginal rates of income tax or increase of tax allowances and reduced rates of value added tax.

These options have different implications in terms of administrative costs, impacts on employment as a component of state social policy, economic growth and investment. If this reduction takes place in the same way as the eco-taxes were introduced, fiscal reform is neutral and does not result in an increase of the tax burden. Full pressure and form of such fiscal reform is transferred to the needs of public budgets. In practical application, however, there is often disrupted the concept of revenue neutrality, i.e. transfer of tax is not made in equal amounts, but the taxes are less reduced and a part of new tax revenues will be used for other purposes. When creating laws additional revenues may be used for social compensations of low-income groups in order to mitigate the negative impacts, or there arise the pressure to reduce the state budget deficit or the need to reduce government debt. Due to the absence of harmonized adoption of the concept of ecological tax reform at the European level, the states have to deal with the key issue of the impact of ecological tax reform on

the functioning of the national economy.

Since its independence the Slovak Republic has introduced various fees for the protection of the environment. Environmental, then called energy taxes, were valid in September 2007, when the Government approved the *Act 609/2007 Coll. on excise duty on electricity, coal and natural gas*, and amending *Act no.98/2004 Coll. on the excise duty on mineral oil as amended*. Until then, the environmental aspects of tax policy were applied particularly through different tax benefits like lower excise duty on unleaded petrol and bio-fuels, exemptions from motor vehicles (former road tax) for vehicles in combined transport, etc.

Integration of environmental protection in the tax system of the Slovak Republic was reflected only partially. Subject to partial greening is the motor vehicle tax and tax on mineral oils. Unused space for greening is in the case of income tax, property tax and value added tax. In the income tax, there was recorded an attempt at implementation of the ecological tax reform in 2011, when, with effect from 1 January 2011 there was established institute of tax from emission quotas by the Act no. 548/2010 Coll., amending and supplementing the Law on Income Tax §51b) of the Act no.595/2003Coll. on Income Tax as amended. Under this amendment there was approved 80% tax on income from the sale of emission allowances, as well as from their possession. The introduction of this institute was the result of several decisions.

The Slovak Republic as a country of the European Union identified with the implementation of the Kyoto Protocol of 1995, which established quantified emission limitation and reduction for every industrialized country for the period 2008 – 2012 on average 5.2% compared to 1990, for the EU it is a reduction of 8% in the greenhouse gas emissions.

Within the European Union in the 2005 started its work Emissions Trading Scheme, under which the maximum quotas for emissions which can be released into the atmosphere have been assigned. The volume of emissions allowed to be released in the given period is set in the National Allocation Plan of the country. These quotas are then divided among businesses that are emitters. Market allowances mechanism links financial market mechanism with environmental objectives. It sets the upper limit for the amount of greenhouse gas emissions and it is, therefore, needed to reduce amounts of emissions released into the atmosphere. This limit will be gradually decreasing to the approved level of emissions. In this system, businesses may exceed allowable limit for greenhouse gas emissions provided they purchase missing quotas in the trading allowances market. Conversely, a business focusing on reduction of emissions may sell or retain surplus allowances at

the end of the period.

The Slovak Republic acceded to tax allowances at the time the carbon dioxide market had great surplus of allocated and unused allowances of CO₂ and companies started to sell them. The main reasons for such significant surplus of allocated and unused allowances and the proposal to implement the institute for tax allowances not only in Slovakia, but also abroad were reported the following issues: economic crisis – when, for example in 2009, were saved up to 60% of allocated quotas in the EU as there was expected growth of industrial production and economic growth and there was a strong lobbying by large companies at the time of approval in the volume of allowances.

Under the submitted law on tax allowances, the subjects to taxation were participants of emissions trading scheme which carried out activities under the Law on Emissions Trading. The subject to tax allowances were proposed greenhouse gas emission allowances allocated free of charge and recorded in the years 2011 and 2012. The tax rate was determined at 80% of the tax base calculated as a sum of multiples of transferred allowances in each calendar month and the average market rates for the calendar month preceding the month in which the transfer took place and the multiples of unused allowances and the average market price for the calendar year. The Law on Income Tax in its amendment defined unspent allowances as recorded allowances for the calendar year 2011 and 2012 reduced by: consumed allowances for the calendar year, savings achieved due to investment in technologies reducing the amount of emissions released and transferred allowances for the calendar year.

Members of the Slovak Parliament approved on 20 June 2012 an amendment to the Act no.595/2003 Coll. on Income Tax, as amended, which with the

effect from 30 June 2012 abolished the tax allowances. At the same time the abolition of tax allowances repealed the exemption from income tax revenues from the sale of emission allowances registered in 2012. These revenues have been included in the taxable income and subject to income tax rate for the year 2012, i.e. 19% (no tax allowances at the rate of 80% of the tax base). Tax allowances was only a temporary measure introduced in the Law on Income Tax, an attempt to introduce an environmental tax into the tax system of the Slovak Republic, which, however, was not realized due to the ambiguity of the implementing rules on the calculation of the tax base, as well as pressures of industrial associations, chambers of commerce and the lobbying groups.

The one of the environmental duties applicable in the tax system of the Slovak Republic remains the excise duty on electricity, coal and natural gas. Taxation of electricity, coal and natural gas by consumption tax in the tax territory of the Slovak Republic is governed with the effect from January 2008 by the Act no. 609/2007 Coll. on the Excise Duty on Electricity, Coal and Natural Gas, which was established in accordance with the harmonization process of the European Union and the Council Directive 2003/96/EC Restructuring the Community Framework for the Taxation of Energy Products. The basic difference in the taxation of electricity, coal and natural gas and other energy products is in the form of tax liability. Tax liability on energy products under Council Directive 92/12/EEC arises at the day of their production or the date of their entry into the tax free circulation, while according to Directive 2003/96/EC tax liability on electricity, coal and natural gas arises on the day of delivery to final consumer or the date of captive legal entity or natural person who are not the final consumers.

Table 1

The definition of the subject of excise duty on electricity, coal and natural gas*

Subject of tax	Nomenclature of customs scale
Electricity	Combined scales 2716
Black coal	2701
Lignite	2702
Coke and semi-coke	2704
Other solid hydrocarbons	2706-2715
Natural gas	Combined nomenclature scales 2711 11, 2111 21, 2711 29,2705

* Processed according to the Law No. 609/2007 Coll. and its amendments

Exemption in effect of the aforementioned law is defined, for example for the electricity used by the end users of electricity in home with the exception of electricity for heating and domestic hot water supplied to a common heat source of a residential building; further example – used for the forwarding of passengers or goods by rail, underground, tram, trolley, bus, cable car operated within the business

and for activities related to such carriage; or exemption refers to electricity produced in combined heat and power, if it is delivered to final consumer or is consumed by a legal or natural person who produced it. Another exemption concerns electricity used for combined heat and power, or if it is produced from renewable sources and delivered directly to final consumer of electricity or is used by

legal or natural persons with regard to the production of electricity in solar installations, a water power station, in facilities using biomass, the wind power plant, facilities using geothermal energy, used in metallurgy, electrolytic processes and for the purposes of chemical reduction. The exemption is also applied on production of electricity from renewable sources by citizens, where the citizen is also ultimate consumer and performance of solar power equipment is up to 10 kW.

Coal is an exemption to the excise tax when it is used for production of heat for households; for the dual use; in mineralogical processes; as a motor fuel or heating fuel; the operational and technological purposes in the mining and processing of coal; to produce electricity, coke and semi-coke; for the transport of persons or goods carried out within the business by rail or river transport. Natural gas is also an exempt to taxation if it is used for heat production of the households; for end-users being households; as a fuel to generate electricity; in mineralogical

processes; for dual use; for activities directly related to transport of persons and goods in railway forwarding within the company; for the manufacture of compressed natural gas used as a fuel; for the operational and technological purposes in the gas business.

The calculation of excise duty on electricity, coal and natural gas is given by:

$$\text{Tax} = \text{tax base} \times \text{tax rate} \quad (1)$$

Wherein the taxable amount of electricity, coal and natural gas is:

- quantity of electricity expressed in megawatt-hours (MW-h) within excise tax on electricity;
- quantity of coal in tonnes within excise tax on coal;
- quantities of natural gas expressed in megawatt-hours excluding excise tax on compressed natural gas, which is expressed in kilograms within excise tax on natural gas.

Examined rates of excise duty are given in the following Table 2.

Table 2

Excise duty on electricity, coal and natural gas*

Subject of taxation	01.07.2008 – 31.12.2009	since 01.01.2010
Electricity tax	0.66 €/MW-h	1.32 €/MW-h
Coal tax	10.62 €/t	10.62€/t
The tax on natural gas as:		
➤ fuel	6.63 €/MW-h	9.36 €/MW-h
➤ heating fuel	0.66 €/MW-h	1.32 €/MW-h
Tax from compressed natural gas as:		
➤ fuel		0.141 €/kg
➤ heating fuel		0.01989 €/kg

* Processed according to the Law no. 609/2007 Coll. and its amendments

The following table exhibits the development rates of electricity, coal and natural gas in the transitional period following the introduction of excise duty surveyed in 2008 to 31 December 2009 and the setting of rates for the period since 1 January 2010. Strong growth of rates during the examined

period was reflected in the tax on electricity and tax on natural gas. These differences in collection of selected excise tax are demonstrated in the Table 3, results for the year 2014 are up to 31 September 2014.

Table 3

Collection of excise duty on electricity, coal and natural gas*

Year	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Mil. EUROS	x	x	x	11.5	19.4	39.8	37.9	41.2	43.0	41.1
Year on Year in %	x	x	x	x	68.3	105.0	- 4.8	8.8	4.3	4.5

* Ministry of Finance of the Slovak Republic

Doing business in the energy sector according to the Law no. 656/2004 Coll. on Energy and its amendments is defined as: a) the generation, transmission, distribution and supply of electricity; b) production, transportation, distribution, storage and supply of gas; c) operation of pipelines for transporting fuel and oil; d) the operation of

equipment for filling pressure vessels; e) operation of a liquefied petroleum gas. To do business in the energy sector may only businesses with the authorization of the Regulatory Office for Network Industries.

The administrator of excise duty on electricity, coal and natural gas is the Customs Office under

local jurisdiction of the taxpayer. The customs office keeps records of taxpayers in accordance with the prescribed classification. Excise duty on electricity, coal and natural gas in 2014 was related to 2, 528 business entities according to the division on taxable

and authorised users. Overview of the number of taxpayers, therefore possible objects for examining the impact of excise duty is presented in Table 4.

Table 4

Number of taxpayers of excise duty by 31 December 2014*

Type of the taxpayer	Electricity	Coal	Natural gas	Total
Taxpayer	1, 539	350	127	2, 016
Eligible consumer	202	51	259	512
Total	1, 741	401	386	2, 528

* Processed according to the Financial Report of the Slovak Republic

Summary. Primary reason for the introduction of the environmental taxes in the current form of the tax system of the Slovak Republic was the implementation of the legal framework of the European Union and Council Directive 2003/96/EC on Restructuring the Community framework for the Taxation of Energy Products and the efforts to reduce the environmental burden placed on industry. On the other hand, their contribution as a source of income of the state budget and an instrument of social concept oriented on increase of employment in different areas of business is significant. The need for the implementation of environmental taxes as a tool for environmental protection is based on the fact that market itself is not a regulator of stimulation for economic entities towards ecological behaviour. The current setting of environmental taxes in the Slovak economy appears to be inadequate tool that should encourage businesses to greener and innovative behaviour towards society. The one of thus defined environmental taxes in the tax system of the Slovak Republic is excise duty on electricity, coal and natural gas. Although the law on excise duty on

electricity, coal and natural gas exhaustively defines exemptions towards the promotion of the use of the alternative sources of energy, these incentives do not appear to be sufficient towards stimulating business environment, creating new jobs and protection of the society. Other factors affecting the effects of environmental tax implementation in the Slovak Republic can be, e.g. changes in the prices of energy resources on European and world markets in the future.

In terms of the first approach environmental tax may be perceived as one which in fact does not reduce the production of pollutants. It is “only” as if tax for pollution. In contrast, the other definitions of environmental tax can be understood as any tax, therefore, which has not been introduced in order to protect the environment. These two approaches to introduction of environmental taxes can induce social dilemma. The introduction of environmental taxes is equal for all entrepreneurial entities, their impact on them varies and not all entrepreneurs perceive them as a social issue.

The article is an output from the project IG-KEMM-04/2015 Analysis of selected socio-economic aspects and their impact on entrepreneurial activities.

REFERENCES

1. Ayyagari, M.; Demircuc-Kunt, A.; Maksimovic, V. 2011. Small vs. Young Firms Across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth. World Bank Policy Research Working Paper 5631. Washington DC: World Bank.
2. Ambrozy, M., Dvorčáková, A. 2010. Hodnotové a sociálnofilozofické aspekty problematiky prevencie krízy. In. Spoločnosť, kríza, rodina. Zborník príspevkov z III. roč. vedecko-odbornej konferencie. Ružomberok VERBUN, ISBN 978-80-8084-610-7.
3. Dubielová, V., Kovalčíková, Z., Solík, J. 2013. Dane v SR a ich aktuálne zmeny. In: Metodicko-pedagogické centrum, Bratislava, 2013. p. 60. ISBN 978-80-8052-555-2 [online]. [cited 12 January 2014]. Available on: http://www.mpc-edu.sk/library/files/dane_solik_web.pdf
4. Energy - and CO₂ -Taxation. Ministry of Enterprise, Energy and Communications Published 12 April 2012. [online]. [cited 11 January 2014]. Available on: <http://www.government.se/sb/d/16022/a/190032>
5. Fernando, A.C. 2011. Business environment. New Delhi: Pearson Education India, 2011. p. 663. ISBN 81317331588.
6. Koellinger, P.; THURIK, A. R. 2012. “Entrepreneurship and the Business Cycle”, Review of Economics and Statistics 94: 1143–1156.
7. Kubátová, K. 2010. Daňová teorie a politika. Praha: WOLTERS KLUWER, 2010, p. 276 . ISBN 978-80-7357-574-8.
8. Láchova, L.2007. Daňové systémy v globálnom svete. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007. p. 272. ISBN 978- 80-7357-320-1.

9. Medveď, J. a kol. 2009. Daňová teória a daňový systém. Bratislava: Sprint, 2009. p. 280. ISBN 978-80-89393-09-1.
10. Medveď, J., Nemeč, J. a kol. 2007. Základy verejných financií. Bratislava: Sprint, 2007, p. 272. ISBN 978-80-89085-84-2.
11. Mojžišová, L. 2010. Problémy spojené s implementáciou environmentálnej daňovej reformy. In: Almanach Aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. Vol. V. No. 1/2010. Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2010. ISSN 1337-0715.
12. Romančíková, E. 2011. Ekonomía a životné prostredie. Bratislava: Iura Edition, 2011. p. 220. ISBN 978-80-8078-426-3.
13. Staniewski, M. W.; Slomski, W.; Awruk, K.; et al., Ethical aspects of entrepreneurship, *Filosofija. Sociologija*. T. 26. Nr.1, p. 37- 45. Lietuvos mokslu akademija, 2015.
14. Široký J. 2008. Daňové teorie: s praktickou aplikací. 2. ed. Praha: C.H. Beck, 2008, p. 302. ISBN 978-807-4000-058.
15. Široký J. 2012. Dane v Európskej Únii. 5. vydanie. Praha: Linde, 2012, p. 400. ISBN 978-80-7201-881-9.
16. Zelený, J. 1999. Environmentálna politika a manažment. Zvolen: TU, 1999, p. 246. ISBN 80-228-0835-0.
17. Zubařová, A. a kol. 2008. Daňové teórie a ich využitie v praxi, 1. Vyd., 2008, p. 178. ISBN 978-80-8078-228-3.
18. Zákon č. 609/2007 Z. z. o spotrebnej dani z elektriny, uhlia a zemného plynu a o zmene a doplnení zákona č. 98/2004 Z. z. o spotrebnej dani z minerálneho oleja v znení neskorších predpisov.
19. Zákon č. 656/2004 Z. z. o energetike a o zmene niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

Одержано 15.03.2016 р.

Рогов Г.К.

ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНІЗМУ КОРПОРАТИВНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено проблеми, пов'язані з формуванням бюджетного механізму корпоративного сталого розвитку. Проаналізовано вплив бюджетного механізму на екологічну й соціальну складові корпоративної стійкості та інституційне середовище. Визначено зв'язок таргетування інфляції, дотримання обґрунтованих обмежень дефіциту бюджету, зокрема квазіфіскального, та обсягів і структури державного боргу з корпоративним соціальним розвитком. Доведено, що бюджетний механізм втрачає функцію стимулювання корпоративного сталого розвитку в екологічному вимірі. Обґрунтовано трансформації бюджетного механізму, необхідні для стимулювання корпоративного сталого розвитку.

Ключові слова: бюджетний механізм, сталий розвиток, корпоративна стійкість, інституційне середовище, дефіцит бюджету, екологічний податок.

Постановка проблеми. Для Європейського Союзу концепція сталого розвитку поступово набуває ознак фундаментального принципу побудови корпоративних відносин з приводу використання природних ресурсів, фінансового та людського капіталу. Євроінтеграція України об'єктивно вимагає гармонізації законодавства з країнами ЄС, зокрема у сфері корпоративних фінансів, та поступового формування відповідного інституційного середовища. Це є передумовою створення системи фінансових механізмів корпоративного розвитку, збалансованого в економічному, екологічному та соціальному вимірах. Важливе місце у зазначеній системі посідає бюджетний механізм забезпечення корпоративної стійкості (corporate sustainability). Його основною функцією в контексті сталого розвитку є регулювання соціально-економічних процесів за допомогою спеціальних методів, інструментів і важелів. Ефективність практичної реалізації такої функції залежить від коректності теоретичного обґрунтування необхідних концептуальних трансформацій бюджетного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням функціонування й удосконалення бюджетного механізму соціально-економічного розвитку країни присвячені праці М. М. Артуса, О. Д. Василика, О.О. Веклич, В. М. Геєця, Л. А. Костирко, Л.В. Лисяк, І. Я. Чугунова, С. І. Юрія та інших науковців. В останніх публікаціях українських і зарубіжних авторів з цієї тематики досліджуються способи фінансування бюджету [1], обґрунтовуються бюджетні пріоритети [2] та підходи до формування довгострокової

бюджетної стратегії у системі економічної циклічності [3], визначаються мінімальні бюджетні видатки на досягнення цілей сталого розвитку у відсотках до валового національного доходу [4], удосконалюються науково-методичні підходи до оцінки бюджетного механізму [5], розв'язуються проблеми таргетування інфляції [6, 7], а також взаємодії принципів побудови бюджетної та податкової систем [8]. Проте досі залишаються відкритими й потребують подальших наукових досліджень методологічні питання формування бюджетного механізму корпоративного сталого розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування трансформацій бюджетного механізму, необхідних для стимулювання корпоративного сталого розвитку

Опис основного матеріалу дослідження. Вплив бюджетного механізму на корпоративну стійкість відбувається за кількома напрямками. Передусім, варто підкреслити, що саме ця складова системи фінансових механізмів відіграє головну роль у формуванні інституційного середовища, адекватного цілям корпоративного сталого розвитку. Фінансування державної антикорупційної програми, планування видатків на освітянську та організаційну підтримку поширення й реалізації принципів соціально-відповідального бізнесу є факторами створення умов господарювання, що сприяють корпоративному сталому розвитку, а не гальмують його. З іншого боку, як справедливо зазначає І. Я. Чугунов, «перетворення системи фінансово-бюджетного регулювання значною мірою пов'язано зі зміною інституційного середовища суспільства [3, с.70].

Вплив бюджетного механізму на формування інституційного середовища, адекватного цілям корпоративного сталого розвитку, відбувається через комплексну реалізацію всіх його функцій, а саме забезпечення й використання фінансових ресурсів та регулювання соціально-економічних процесів. Аналогічний висновок можна зробити і

© Рогов Георгій Костянтинович, к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, м. Миколаїв, тел.: +380675106941, e-mail: gekoro7@gmail.com

щодо дії бюджетного механізму на розвиток організації в соціальному й екологічному вимірах. Соціальний зріз бюджетної політики на корпоративному рівні виглядає не так очевидно, як у загальнонаціональному або регіональному масштабах. Розмір і позитивна динаміка соціальних видатків бюджету є розповсюдженим критерієм його відповідності суспільним інтересам. На рівні підприємства це важливо, переважно в площині дотримання державних гарантій пенсійного та інших видів соціального забезпечення працівників.

Більше значення для поліпшення соціальної складової корпоративної стійкості має вплив бюджетного механізму на реальну заробітну плату персоналу підприємства, який відбувається через ланцюжок взаємозв'язків з рівнем інфляції, державним боргом та дефіцитом бюджету. Останній обумовлюється передусім стагнацією економіки, її структурною розбалансованістю, масштабністю тіньового сектору й не виправданих бюджетних дотацій, високим рівнем корупції та гальмуванням необхідних реформ. Особливо небезпечними, з огляду на інфляційні наслідки, є прихований та квазіфіскальний дефіцит бюджету. У 2014 році квазіфіскальний дефіцит бюджету становив 9% ВВП, тоді як офіційний дефіцит зведеного бюджету – лише 3,9% ВВП [9, с. 14].

З огляду на економічну теорію Дж.М. Кейнса видатки бюджету на фінансування державних і регіональних інвестиційних програм, не забезпечені його доходною частиною (так званий активний бюджетний дефіцит), прийнято вважати не інфляційним інструментом зростання ВВП. Проте на практиці це виглядає не так однозначно. Т.А. Коляда, аналізуючи способи фінансування дефіциту бюджету, дістається висновку, що жоден із них «не має переваг перед іншими та не є повністю неінфляційним» [1, с. 221]. Разом з тим вони розрізняються за термінами настання інфляційних наслідків.

У короткостроковій перспективі ефект підвищення цін слід очікувати в разі монетизації дефіциту бюджету шляхом безпосередньої грошової емісії в розмірі, що перевищує зростання реального ВВП, або опосередковано, через придбання державних цінних паперів Національним банком. Статтею 15 Бюджетного кодексу України емісійні кошти НБУ заборонено використовувати як джерело фінансування бюджету. Однак, практика грошово-кредитної політики показує, що в умовах фінансово-економічної кризи й військових дій таке джерело все ж таки використовується. Так у 2014 році в портфелі цінних паперів НБУ було акумульовано 69,5% облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), що на 11,2% або на 171 млрд грн більше, ніж у попередньому році [10, с. 45]. Це

привело до монетизації внутрішнього боргу та суттєво активізувало інфляційні процеси. Індeksi споживчих цін та цін виробників за підсумками року зросли відповідно на 24,9% та 31,8% [10, с. 27 - 28].

Інші форми фінансування бюджетного дефіциту, що передбачають пільгове кредитування державних підприємств або розміщення ОВДП серед юридичних і фізичних осіб, пов'язані з інфляційними ризиками, які переважно реалізуються у віддаленій перспективі. Таке фінансування призводить до збільшення державного боргу та витрат на його обслуговування, які, в свою чергу, підвищують ймовірність зростання дефіциту. В результаті створюються умови для відтермінованого, поступового розкручування цінової спіралі. Величина інфляційного ефекту залежить від масштабів емісій ОВДП, динаміки ВВП і дієвості заходів щодо запобігання виникненню фінансової піраміди.

Високий рівень інфляції руйнує корпоративні соціальні стандарти, суттєво зменшуючи реальну заробітну плату, вартість соціальних пакетів, що пропонуються працівникам, та дестабілізуючи діяльність корпоративних пенсійних фондів і програм. Це призводить до дисбалансу між економічним і соціальним вимірами діяльності суб'єктів господарювання. Особливо негативних наслідків, за таких умов зазнають підприємства, які вже мають певні здобутки в реалізації стратегії сталого розвитку, адже нівелюється реальна різниця в корпоративних соціальних стандартах і, відповідно, зменшується масштабність досягнутих конкурентних переваг.

Ще одним ланцюжком, що пов'язує бюджетний механізм з корпоративним сталим розвитком, є такий монетарний інструмент як зміна облікової ставки НБУ. Її підвищення застосовується в якості ефективного антиінфляційного заходу, котрий водночас збільшує вартість позичкового капіталу. Звичайно, це суттєво ускладнює інвестиційну діяльність підприємств. За таких обставин, як показує практика, у першу чергу скорочується фінансування корпоративних соціальних і екологічних програм. У результаті також порушується збалансованість розвитку суб'єктів господарювання.

У площині визначення граничних розмірів дефіциту бюджету доцільно звернути увагу на вимоги до держав - кандидатів у члени ЄС, що містяться в Маастрихтському договорі 1992 року. Він не повинен перевищувати 3% ВВП. За даними міністерства фінансів України, дефіцит державного бюджету у відсотках до ВВП, протягом 2008 – 2014 років, лише двічі відповідав указаному критерію (1,32% у 2008 році та 1,79% у 2011 році) [11]. Найбільш

дефіцитним був державний бюджет 2010 року (5,94% ВВП).

Результати фінансової політики багатьох країн доводять важливу роль таргетування інфляції у запобіганні падіння реальної заробітної плати та, відповідно, корпоративних соціальних стандартів і корпоративної стійкості. Інфляційне таргетування передбачає визнання цінової стабільності головною ціллю монетарної політики, публічне оголошення кількісного цільового рівня інфляції, побудову монетарної політики на широкій прогнозно-інформаційній базі, дотримання принципу транспарентності та створення дієвого механізму звітності [12, с.5]. Безумовно, запровадження даного методу не означає нівелювання інших цілей монетарної політики, таких як економічне зростання, рівень безробіття тощо. Йдеться лише про підвищення вагомості цільової установки на низьку і стабільну інфляцію [6, с.4].

На основі математичного моделювання М. Карлссон та А. Вестермарк дісталися висновку, що її оптимальний рівень становить 1,15% на рік, але може відхилитися від цього орієнтиру в залежності від застосування певних ймовірних припущень [7]. Разом із тим необхідно зазначити, що її не можливо досягти лише засобами монетарної політики. Саме це є причиною гальмування запровадження таргетування інфляції в країнах з високим рівнем інфляції, зокрема в Україні.

Вплив бюджетного механізму на екологічну складову корпоративної стійкості не коректно ототожнювати з видатками бюджету або їх співвідношенням з відповідними надходженнями. Порядок розподілу доходів від екологічного податку і грошових стягнень за порушення природоохоронного законодавства між державним і місцевими бюджетами та між їх загальними і спеціальними фондами, який у значній мірі формує фінансовий потенціал сталого розвитку в масштабах держави та її регіонів, не має ефекту прямої дії на розвиток суб'єктів господарювання в екологічному вимірі. Указаний порядок разом з іншими методами, інструментами й важелями бюджетного механізму, що охарактеризовані вище, впливає на інституційне середовище, в якому організація приймає рішення щодо вибору стратегії забезпечення корпоративної стійкості. Навряд чи потребує доказів той факт, що достатнє фінансування та успішна реалізація загальнодержавних і місцевих програм із захисту довкілля від промислового забруднення створює бізнес-клімат, котрий стимулює підприємства запроваджувати екологічні, енергоефективні технології.

Прямий вплив на екологічну складову корпоративної стійкості бюджетний механізм

справляє лише якщо він передбачає фінансове забезпечення цільових проектів екологічної модернізації підприємств за рахунок сум сплаченого ними екологічного податку. Для відповіді на питання, наскільки бюджетний механізм сьогодні сприяє корпоративному розвитку в екологічному вимірі, необхідно спочатку розглянути останні трансформації його законодавчої бази. Передусім варто звернути увагу на зміну підходів до повернення підприємствам частини сплаченого ними екологічного податку у формі фінансування цільових проектів їх екологічної модернізації. Таке фінансування було запроваджено, починаючи з 2013 року, відповідно до закону України від 23.12.2010 р. № 2856 [13]. Його джерелом визначено частину надходжень екологічного податку до спеціального фонду державного бюджету в розмірі 33% у 2013 році та 50% наступного року. Порядок цільового використання цих коштів було затверджено Постановою Кабінету Міністрів України лише 7 серпня 2013 року [14]. Утім, у 2014 році в бюджетному механізмі відбулися зміни, продиктовані інтересами суто фіскальної політики. Законом України № 1622- VII від 31.07.2014р. [15] норму, що передбачала таке фінансування, було взагалі скасовано.

Необхідно підкреслити, що рішення, спрямовані на перетворення екологічного податку на звичайне джерело поповнення загального фонду бюджету, мають ознаки системності. Згідно розділу VI Бюджетного кодексу України екологічний податок було визначено джерелом поповнення виключно спеціальних фондів державного та місцевих бюджетів. Зважаючи на те, що доходи спеціального фонду бюджету мають цільове спрямування, ця правова норма сприяла реалізації стимулюючої функції екологічного податку. Поетапне зростання його ставок, передбачене Податковим кодексом, забезпечувало наповнення фондів охорони навколишнього природного середовища. Це, у свою чергу, дозволяло здійснювати фінансування екологічних програм і проектів у обсягах, наближених до сум відповідних надходжень до спеціальних фондів. Проте Законом України від 28.12.2014р. № 79-VIII «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [16] відрахування екологічного податку до спеціальних фондів державного та місцевих бюджетів було повністю скасовано. Саме ця трансформація бюджетної політики стала першопричиною виключення норми щодо фінансового забезпечення цільових проектів екологічної модернізації підприємств у межах сум сплаченого ними екологічного податку.

Єдиним джерелом поповнення спеціальних фондів державного та місцевих бюджетів, що пов'язане з екологічним виміром сталого розвитку, сьогодні залишаються тільки стягнення за порушення законодавства про охорону навколишнього середовища. У спеціальний фонд державного бюджету, відповідно до статті 29 Бюджетного кодексу, спрямовується 30% надходжень від даного виду стягнень. Вони використовуються на фінансування природоохоронних заходів згідно частини 6 статті 30 Кодексу. До спеціального фонду місцевих бюджетів зараховується 70% зазначених надходжень (стаття 69 Кодексу). В площині оцінки обсягів такого фінансування

доцільно порівняти фактичні суми доходів зведеного бюджету від грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності та від екологічного податку (рис.1). Суми сплачених санкцій протягом аналізованого періоду становили від 4,3% до 1,5% від сум екологічного податку у бюджетних доходах і мали тенденцію до зниження у відносному виразі [11]. Очевидно, що за нових умов формування спеціальних фондів державного та місцевих бюджетів, вони не мають наповненості, достатньої для необхідного фінансування природоохоронних програм і проектів.



Рис.1 Фактичні суми доходів бюджету від екологічного податку та грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища, млн грн.*

* Виконано автором на основі даних Міністерства фінансів України про виконання зведених бюджетів України по роках аналізованого періоду [11]

Даний висновок наочно підтверджує практика їх фінансування. Витрати на охорону довкілля з Державного й місцевих бюджетів за цей період скоротилися на 61,9%, капітальні інвестиції – на 85,3% [16, 17]. Особливо помітним виявилось падіння обсягу сукупних і капітальних витрат у 2014 році (відповідно на 37,4% та 56,2%) [17]. Варто зауважити, що в 2014 році, на відміну від 2015 року, екологічний податок ще частково спрямовувався у спеціальні фонди Державного й місцевих бюджетів. Зважаючи на те, що капітальні інвестиції є визначальним чинником сталого розвитку, зазначена тенденція не може не насторожувати. Вона свідчить про втрату бюджетним механізмом важливої функції стимулювання екологізації виробництва.

Частка доходів від екологічного податку у структурі податкових надходжень зведеного бюджету, попри її поступове зростання по роках аналізованого періоду, є сьогодні вкрай незначною, на рівні одного відсотка [11]. Утім, високими є витрати на адміністрування екологічного податку, зважаючи на складність розрахунків і контролю. Отже, фіскальна значущість цього податку викликає суттєві сумніви. За своєю природою він, за теперішніх

умов, є оптимальним інструментом стимулювання корпоративного сталого розвитку. Таким чином, перетворення екологічного податку в звичайне джерело поповнення загальних фондів державного та місцевих бюджетів, що відбулося внаслідок змін Бюджетного кодексу в 2014 році, є економічно та соціально невиправданим. У результаті екологічний податок не лише позбавлено де-факто функції стимулювання корпоративного сталого розвитку. З огляду на його низьку фіскальну ефективність, під питанням опинилась доцільність подальшого застосування даного податку за існуючих особливостей бюджетного механізму.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Формування дієвого бюджетного механізму корпоративного сталого розвитку потребує комплексної системної реалізації заходів удосконалення бюджетних відносин. Таргетування інфляції, дотримання обґрунтованих обмежень дефіциту бюджету, зокрема квазіфіскального, та обсягів і структури державного боргу дозволило б істотно пом'якшити проблему невизначеності зовнішніх умов корпоративного соціального розвитку.

Фінансування цільових проектів екологічної модернізації підприємств у межах сум сплаченого ними екоподатку може забезпечити ефект прямої дії бюджетного механізму на екологічну складову корпоративної стійкості. Проте, зважаючи на особливості бюджетного механізму, найбільш суттєвих результатів варто очікувати від реалізації заходів не прямого впливу на корпоративний сталий розвиток, а опосередкованого змінами інституційного

середовища. Йдеться, передусім, про розробку та фінансування довгострокових наукових, організаційних, виробничих і освітніх цільових програм екологічного та соціального спрямування. Подальші дослідження у цьому напрямі мають визначити кількісний зв'язок зазначених трансформацій бюджетного механізму з рівнем корпоративних екологічних і соціальних стандартів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коляда Т. А. Джерела фінансування дефіциту бюджету: тенденції у застосуванні та виклики для стабільності державних фінансів України / Т.А. Коляда // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2 – С. 215 – 222.
2. Бойко С. В. Бюджетні пріоритети України: економіко-статистичний аналіз видаткової частини зведеного бюджету / С. В. Бойко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія економіка. – 2015. – Вип. 2(46). – С. 283 – 290.
3. Чугунов І. Я. Довгострокова бюджетна стратегія у системі економічної циклічності / І. Я. Чугунов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 5. – С. 64-77.
4. Schmidt-Traub G. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships. Executive Summary of the Working Paper. 5 May 2015. [Електронний ресурс] / G. Schmidt-Traub, J.D. Sachs // Sustainable development solutions network. A Global initiative for the United Nations.– Режим доступу: <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04/150505-SDSN-FfD-Working-Paper-Executive-summary.pdf>
5. Сокровольська Н. Я. Концептуальні підходи до оцінки бюджетного механізму / Н. Я. Сокровольська, А.Г. Олексин // Економічний часопис-XXI (Economic Annals-XXI). – 2015. – № 9 – 10. – С. 64 – 67.
6. Vredin A. Inflation targeting and financial stability: providing policymakers with relevant information [Електронний ресурс] / A. Vredin - Bank for International Settlements – 2015 – 39 p. - Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/work503.pdf>
7. Carlsson M. Market Frictions and Optimal Steady-State Inflation [Електронний ресурс] / M. Carlsson, A. Westermarck // Riksbank Research Paper Series – 2014 - No. 90 – 32p. - Режим доступу: http://www.iza.org/conference_files/wagerigidities_2014/westermarck_a10100.pdf
8. Єніна-Березовська А. О. Проблеми взаємодії принципів побудови бюджетної та податкової систем у процесі реалізації податково-бюджетної політики / А. О. Єніна-Березовська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9 – С. 282 – 288.
9. Боярчук Д. Ваш рахунок від держави за 2014 рік [Електронний ресурс] / Д. Боярчук - Проект «Популярна економіка: ціна держави», 2015 - №31. – 24с. - Режим доступу: <http://cost.ua/files/receipt-from-the-state-2014.pdf>
10. Річний звіт за 2014 рік. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
11. Виконання державного бюджету України [Електронний ресурс] / Фінансовий портал Мінфін. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/budget/>
12. Hammond G. State of the art of inflation targeting [Електронний ресурс] / G. Hammond - Bank of England – 2012. – 47 p. - Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbsbb29.pdf>
13. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України та деяких інших законодавчих актів України: Закон України від 23 грудня 2010 року № 2856 // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2011. - № 29, ст.272.
14. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансового забезпечення цільових проектів екологічної модернізації підприємств: Постанова кабінету міністрів України від 07.08.2013 № 569 // Урядовий кур'єр. – 2013. - №160.
15. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2014 рік»: Закон України від 31.07.2014р. № 1622- VII // Відомості Верховної Ради (ВВР) – 2014. – № 35, ст.1180.
16. Довкілля України 2013: статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
17. Витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі у 2014 році: експрес-випуск. 15.05.2015р. № 144/0/06.4вн-15 [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

REFERENCES

1. Koliada, T. A. (2015) Dzherela finansuvannia defitsytu biudzhetu: tendentsii u zastosuvanni ta vyklyky dlia stabilnosti derzhavnykh finansiv Ukrainy [Sources of Financing the Budget Deficit: Trends in the Application and Challenges to the Stability of Ukrainian Public Finance]. Biznes Inform – Business Inform, 2, 215 – 222 [in Ukrainian].
2. Bojko, S. V. (2015) Biudzhetni priorytety Ukrainy: ekonomiko-statystychnyj analiz vydatkovoї chasty ny zvedenoho biudzhetu [Ukraine budget priorities: economic and statistical analysis of the consolidated budget

expenditures]. Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu. Ser. ekonomika – Uzhhorod university scientific bulletin. Ser. Economics, issue 2(46), 283 – 290 [in Ukrainian].

3. Chuhunov, I. Ya. (2014) Dovichostrokova biudzhethna stratehiia u systemi ekonomichnoi tsyklichnosti [Longterm budget strategy in a system of economic cyclicity]. Visnyk Kyivs'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu – Bulletin of KNTEU, issue 5, 64-77 [in Ukrainian].

4. Schmidt-Traub, G. & Sachs, J.D. (2015) Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships. Executive Summary of the Working Paper. Sustainable development solutions network. A Global initiative for the United Nations. Retrieved from <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04/150505-SDSN-FfD-Working-Paper-Executive-summary.pdf>

5. Sokrovol's'ka, N. Ya., Oleksyn, A. H. (2015) Kontseptual'ni pidkhody do otsinky biudzhethnoho mekhanizmu [Conceptual approaches to budgetary mechanism assessment]. Ekonomichnyy chasopys-XXI – Economic Annals-XXI, issue 9 – 10, 64 – 67 [in Ukrainian].

6. Vredin, A. (2015) Inflation targeting and financial stability: providing policymakers with relevant information. Bank for International Settlements. Retrieved from <http://www.bis.org/publ/work503.pdf>

7. Carlsson, M. & Westermarck, A. (2014) Market Frictions and Optimal Steady-State Inflation. Riksbank Research Paper Series, 90. Retrieved from http://www.iza.org/conference_files/wagerigidities_2014/westermarck_a10100.pdf

8. Yenina-Berezov's'ka, A. O. (2015) Problemy vzaiemodii pryntsyviv pobudovy biudzhethnoi ta podatkovoi system u protsesi realizatsii podatkovy-biudzhethnoi polityky [Issues of Interaction of Principles for Establishing Both Fiscal and Tax Systems when Implementing the Fiscal-Budget Policy]. Biznes Inform – Business Inform, 9, 282 – 288[in Ukrainian].

9. Boiarchuk, D. (2015) Vash rakhunok vid derzhavy za 2014 rik [Your bill from the state in 2014] Proekt «Populiarna ekonomika: tsina derzhavy». Retrieved from <http://cost.ua/files/receipt-from-the-state-2014.pdf> [in Ukrainian].

10. Richnyj zvit za 2014 rik. Natsional'nyj bank Ukrainy [The annual report for 2014. National Bank of Ukraine]. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index> [in Ukrainian].

11. Finansovyj portal Minfin [Ministry of Finance's financial portal]. index.minfin.com.ua. Retrieved from <http://index.minfin.com.ua/budget/> [in Ukrainian].

12. Hammond, G. (2012) State of the art of inflation targeting. Bank of England. Retrieved from <http://www.bankofengland.co.uk/education/Documents/ccbs/handbooks/pdf/ccbshb29.pdf>

13. Pro vnesennia zmin do Biudzhethnoho kodeksu Ukrainy ta deiakykh insykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy [On making alteration in Budget code of Ukraine]. Zakon Ukrainy vid 23 hrudnia 2010 r. № 2856 [Law of Ukraine from December 23 2010]. (2011). Vidomosti Verkhovnoi Rady – Bulletin of Verkhovna Rada, 29 [in Ukrainian].

14. Pro zatverdzhennia Poriadku vykorystannia koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu biudzheti dlia finansovoho zabezpechennia tsil'ovykh proektiv ekolohichnoi modernizatsii pidpriemstv [On approval of Procedure of using the funds provided in the State Budget for financing targeted projects of enterprises ecological modernization]. Postanova kabinetu ministriv Ukrainy vid 7 serpnia 2013r. № 569 [Resolution of Cabinet of Ministers of Ukraine from August 7 2013]. (2013). Uriadovyj kur'ier – Governmental Courier, 160 [in Ukrainian].

15. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy Pro Derzhavnyj biudzheth Ukrainy na 2014 rik [On making alteration in Law of Ukraine On the State budget of Ukraine 2014]. Zakon Ukrainy vid 31 lypnia 2014r. № 1622- VII [Law of Ukraine from July 31 2014]. (2014). Vidomosti Verkhovnoi Rady – Bulletin of Verkhovna Rada, 35 [in Ukrainian].

16. Dovkillia Ukrainy 2013: statystychnyj zbirnyk [The natural environment of Ukraine 2013: Statistical Yearbook] (2014). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

17. Vytraty na okhoronu navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyscha ta ekolohichni platezhi u 2014 rotsi: ekspres-vypusk [Expenditure on environmental protection and environmental payments in 2014: express edition] (2015). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

Одержано 15.02.2016 р.

Савицька О.І., Феденко К.О.

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто сутність фінансового потенціалу регіону, яка характеризується з різних точок зору: ресурсного, комбінованого та екстремального підходів. Також приділена увага основним його складовим, що відображаються в бюджетному, податковому, ресурсному, експортно-імпортному та інших потенціалах. Було оцінено рівень розвитку деяких регіонів, визначивши ступінь впливу різних факторів, починаючи від показників заробітної плати до перестраховання операцій у зовнішньоекономічній діяльності. У статті прораховано та встановлено зв'язки між результативним показником діяльності регіону та різними факторами впливу за допомогою проведення регресійного аналізу та визначення кореляційної залежності між ними.

Ключові слова: фінансовий потенціал, регіон, експорт, імпорт, перестраховання, валовий регіональний продукт.

Постановка проблеми. Стійкий економічний розвиток регіонів можливий за умови наявності достатньої кількості фінансових ресурсів, що формують фінансовий потенціал регіону, який відіграє значну роль у підтримці стабільності економіки, забезпеченні збалансованого функціонування різних її галузей та підвищенні рівня життя населення регіону. Фінансовий потенціал регіону складається із різних елементів і факторів, який мають на нього прямий та опосередкований вплив. Одним із таких факторів є перестраховання зовнішньоекономічної діяльності регіону, який надає захист фінансовим ресурсам з метою подальшого економічного розвитку регіонів. Тому питання здатності фінансової системи регіону забезпечувати зростання й розвиток економіки в довгостроковій перспективі за допомогою сукупності максимально доступних ресурсів набувають на сьогодні особливої уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значенню зовнішньоекономічної діяльності у формуванні фінансового потенціалу приділено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: А.І. Амоша, А.І. Бутенко, Б.І. Валуєва, І.О. Дергачова, М.І. Долішнього, О.П. Зайцевої, І.І. Іщенко, Т.П. Коропової, Г.Г. Козоріз та ін. Вони досліджували даний вплив з різних сторін, описували процеси формування та управління, чим підкреслюють актуальність даної тематики. Перестраховання представлена науковими публікаціями О.В. Козьменко, С.М. Козьменко,

А.О. Бойко, В.В. Роєнко та ін.. Проте окремі аспекти перестраховання у зовнішньоекономічній діяльності та їх вплив на розвиток фінансового потенціалу регіону залишаються недостатньо вивченими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження впливу перестраховання зовнішньоекономічної діяльності як фактору розвитку фінансового потенціалу регіону.

Опис основного матеріалу. Основою стабільного розвитку економіки є стимулювання зростання фінансового потенціалу регіонів з метою подальшого розвитку регіональних відносин між виробниками та розвитку бізнесу, збільшення обсягу податкових надходжень до бюджетів різних рівнів та захисту регіону від зовнішніх та внутрішніх загроз. Стійкий фінансовий стан регіону характеризується достатніми наявними фінансовими ресурсами, які акумулюються у фінансовому потенціалі визначеного регіону та забезпечують збереження балансу між можливостями та потребами.

Визначення сутності фінансового потенціалу регіону є першочерговим завданням. Виділяють такі основні напрямки поняття: ресурсний, комбінований та екстремальний [7]. Згідно ресурсного підходу науковці визначають фінансовий потенціал як сукупність фінансових ресурсів, які можуть бути мобілізовані у будь-який момент регіональними органами влади з метою забезпечення соціально-економічного розвитку. Комбінований підхід розглядає фінансовий потенціал як сукупність фінансових можливостей території (регіону), які можуть бути реалізовані за допомогою незадіяних ресурсів. Екстремальний підхід визначає фінансовий потенціал як певну критичну точку накопичення фінансових засобів, які доступні для мобілізації підприємствами з метою розвитку соціально-економічної сфери у довгостроковій перспективі і досягнення певних фінансових результатів. Аналіз основних напрямків

© Савицька Оксана Іванівна, аспірант кафедри фінансів, Українська академія банківської справи, м. Суми, тел.: +380666127305, e-mail: Chobotar_Oksana@i.ua

Феденко Катерина Олександрівна, магістр обліково-фінансового факультету, Українська академія банківської справи, м. Суми, тел.: +380507371578, e-mail: katifedenko@gmail.com

визначення поняття фінансового потенціалу свідчить про багатоаспектність наведеної категорії, тому неможливо виокремити конкретне визначення.

Фінансовий потенціал регіону є економічною категорією, яка поєднує сформовані фінансові ресурси та можливості їх використання, що досягається через управління фінансовими потоками регіону. Потенціал регіону, як інша економічна категорія, має визначений склад: бюджетний потенціал, інвестиційний, потенціал суб'єктів господарювання та ощадний потенціал населення, кредитний, податковий та експортно-імпортний потенціал [1, 2, 5]. Бюджетний потенціал враховує можливість розвитку регіону у соціально-економічному напрямку за допомогою залучення певних фінансових ресурсів та прихованих можливостей. Інвестиційний потенціал об'єднує наявні у регіоні фактори виробництва (робочу силу, основні фонди, інфраструктуру тощо) та сфери застосування капіталу. Він враховує капітальні інвестиції та прямі іноземні інвестиції, які відображаються певними кількісними компонентами. Інвестиційний потенціал регіону відображає наявні ресурси та можливості їх використання в подальшому, тобто оптимально розміщувати та ефективно використовувати ресурси регіону. До інвестиційного потенціалу можна віднести кредитний, так як розміщення накопичених ресурсів під певний відсоток з метою отримання прибутку можна назвати інвестиційною операцією.

Наступною складовою фінансового потенціалу регіону є податковий потенціал, який є показником наявності усіх фінансових ресурсів регіону для створення об'єктивної системи міжбюджетних відносин. Дана структурна компонента характеризується певними показниками, такими як обсяг оподаткованих ресурсів визначеної території та оподатковані доходи на душу населення. Під експортно-імпортним потенціалом території розуміється максимально можливий обсяг міжнародної торгівлі товарами та послугами за умови найбільш ефективного використання усіх факторів виробництва на даній території [3].

На основі проведеного аналізу поняття фінансового потенціалу регіону можна зробити висновок, що він має певну структуру і складається із важливих елементів, які відображають наявні та приховані ресурси і можливості регіону і впливають на розвиток економіки в цілому.

Для характеристики фінансового потенціалу та його оцінки використовують ряд показників, які відображають його ключові елементи. Основним показником розвитку регіональної економіки можна назвати валовий регіональний

продукт (ВРП), який визначається як сума валової доданої вартості усіх видів економічної діяльності.

Великого значення на сьогоднішній день набуває зовнішньоекономічна діяльність. Проведення експортно-імпортних операцій зумовлює нарощення митних надходжень, наповнення бюджету, пошук нових інвесторів та партнерів у розвитку бізнесу, що позитивно впливає на фінансовий потенціал регіону. Тому основними у дослідженні впливу на ВРП будуть показники експортно-імпортної діяльності.

Також не меншого значення у фінансовому секторі набуває перестраховування зовнішньоекономічної діяльності. Оскільки страхування відіграє значну роль у економічній діяльності регіону, так як забезпечує захист від впливу зовнішніх а внутрішніх факторів. На регіональному рівні здійснюється зовнішньоекономічна діяльність у значних обсягах, ці операції піддаються перестраховуванню. Тому доцільно визначити вплив перестраховування зовнішньоекономічної діяльності на ВРП.

Щоб оцінити рівень розвитку певного регіону та його фінансовий потенціал необхідно оцінити вплив кожного показника на результуючу ознаку за допомогою статистичних методів та економіко-математичного моделювання фінансових процесів. Для цього доцільно застосувати регресійний аналіз, щоб визначити кореляційну залежність між різними ознаками фінансового об'єкту [4].

Регресійний аналіз проводиться за такими етапами:

- встановлення виду кореляційної залежності результативної ознаки Y від факторних ознак X ;
- перевірка показників на мультиколінеарність;
- побудова регресійної моделі;
- перевірка статистичної значущості побудованої моделі.

Так як основним завданням регресійного аналізу є визначення впливу факторів на результативний показник, то можна визначити вплив таких факторів, як середня заробітна плата по регіону, рівень капітальних інвестицій, обсяг експорту та імпорту товарів, обсяг реалізованої продукції та перестраховування зовнішньоекономічної діяльності на ВРП.

Дія багатьох чинників на результуючу змінну може бути описана лінійною моделлю (1):

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \dots + \alpha_m x_m + \varepsilon, \quad (1)$$

де y – досліджувана (залежна, пояснювана) змінна, або регресанд;

x_1, x_2, \dots, x_m – незалежні, пояснювальні змінні, або регресори;

$\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_m$ – параметри моделі;

ε – випадкова складова регресійного рівняння.

Функція є лінійною відносно незалежних змінних і параметрів моделі, але саме лінійність за параметрами є більш суттєвою, оскільки це пов'язано з методами оцінювання параметрів. Випадкова складова ε є результативною дією всіх неконтрольованих випадкових факторів, що зумовлюють відхилення реальних значень досліджуваного показника у від аналітичних (обчислених на підставі обраної регресійної залежності).

Для аналізу та оцінки впливу визначених факторів на результативний показник – ВРП оберемо чотири регіони із різними показниками: Одеський, Сумський, Чернівецький та Київський регіони. Вхідні дані було узятю за останні 5 років з офіційного сайту Державної служби статистики України [5]. На першому етапі дослідження проводимо стандартизацію змінних, тобто позначаємо вектори незалежних змінних економетричної моделі через X , де X_1 – середня

заробітна плата, X_2 – капітальні інвестиції, X_3 – обсяг експорту товарів, X_4 – обсяг імпорту товарів, X_5 – перестраховування операцій у зовнішньоекономічній діяльності, X_6 – обсяг реалізованої продукції (табл. 1). Елементи стандартизованих векторів обчислимо за формулою (2):

$$x_{ik}^* = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{\sqrt{n\sigma_{x_k}^2}}, \quad (2)$$

де n – число спостережень ($i = \overline{1, n}$);

m – число пояснювальних змінних, ($k = \overline{1, m}$);

\bar{x}_k – середнє арифметичне k -ї пояснювальної змінної;

$\sigma_{x_k}^2$ – дисперсія k -ї пояснювальної змінної.

Таблиця 1

Стандартизація (нормалізація) змінних даних *

Спостереження					
X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6
Одеський регіон					
-1,534	-0,477	0,433	0,187	-1,388	-1,381
-0,695	-0,869	0,124	-0,608	0,085	-0,561
0,209	0,444	0,628	-0,297	1,034	0,259
0,812	1,757	0,316	0,819	1,123	0,036
1,207	-0,854	2,842	-0,101	-0,855	1,645
Сумський регіон					
-1,543	-1,771	-1,685	0,468	-1,388	-1,638
-0,691	-0,375	-0,581	1,201	0,085	-0,489
0,227	1,018	0,522	1,933	1,034	0,661
0,804	0,407	0,755	1,698	1,123	0,202
1,201	0,721	0,988	3,487	-0,855	1,264
Чернівецький регіон					
-1,496	-0,876	-0,982	-1,681	-1,388	-1,647
-0,812	-0,561	-0,118	-0,422	0,085	-0,568
0,335	1,156	-0,414	0,844	1,034	0,509
0,841	1,267	-0,403	0,154	1,123	0,5002
1,131	-0,986	1,919	1,111	-0,855	1,205
Київський регіон					
-1,511	-1,762	-1,232	-0,261	-1,492	-1,495
-0,724	0,311	-0,753	-1,272	0,039	-0,405
0,206	1,321	0,201	-0,221	1,024	0,227
0,798	0,213	0,092	-0,051	1,117	0,08
1,231	-0,082	1,692	1,805	-0,688	1,593

* Розраховано авторами на основі даних Державної служби статистики України [6]

На другому етапі знаходимо кореляційну матрицю (3), яка включає матрицю стандартизованих незалежних (пояснювальних) змінних і матрицю, транспортовану до матриці X^* . Для цього знаходимо критерій «хі-квадрат» χ^2 із визначником $|r|$:

$$\chi^2 = - \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2m + 5) \right] \ln|r|. \quad (3)$$

Значення цього критерію порівнюється з табличним при $\frac{1}{2} m(m-1)$ ступенях свободи і рівні значущості α . Якщо $\chi_{\text{факт}}^2 > \chi_{\text{табл}}^2$, то в масиві пояснювальних змінних існує мультиколінеарність (табл. 2).

Таблиця 2

Кореляційна матриця та визначення мультиколінеарної залежності*

Кореляційна матриця						Визначення критерію Пірсона	
Одеський регіон							
1	0,365	0,614	0,123	0,433	0,916	r	6,961
0,365	1	-0,381	0,367	0,751	-0,016	ln r	-41,81
0,614	-0,381	1	-0,042	-0,404	0,837	Критерій Пірсона	-48,77
0,123	0,366	-0,042	1	0,077	-0,026	Число ступенів свободи	15
0,433	0,751	-0,404	0,077	1	0,154	Значущість	0,05
0,916	-0,016	0,837	-0,026	0,154	1	Табличне значення	24,99
Сумський регіон							
1	0,883	0,983	0,889	0,438	0,939	r	5,25
0,883	1	0,951	0,778	0,664	0,95	ln r	-44,39
0,983	0,951	1	0,85	0,566	0,958	Критерій Пірсона	-51,79
0,889	0,778	0,851	1	0,075	0,935	Число ступенів свободи	15
0,438	0,664	0,566	0,075	1	0,412	Значущість	0,05
0,939	0,95	0,958	0,935	0,412	1	Табличне значення	24,99
Чернівецький регіон							
1	0,421	0,652	0,907	0,466	0,976	r	6,295
0,555	1	-0,391	0,358	0,926	0,359	ln r	-76,45
0,921	-0,391	1	0,685	-0,234	0,717	Критерій Пірсона	-89,19
0,69	0,358	0,685	1	0,481	0,973	Число ступенів свободи	15
0,496	0,926	-0,234	0,481	1	0,459	Значущість	0,05
0,924	0,359	0,717	0,973	0,459	1	Табличне значення	24,99
Київський регіон							
1	0,555	0,921	0,69	0,496	0,924	r	5,473
0,555	1	0,416	-0,077	0,858	0,539	ln r	-56,87
0,921	0,416	1	0,857	0,191	0,979	Критерій Пірсона	66,34
0,69	-0,077	0,857	1	-0,237	0,746	Число ступенів свободи	15
0,496	0,858	0,191	-0,237	1	0,288	Значущість	0,05
0,924	0,539	0,979	0,746	0,288	1	Табличне значення	24,99

* Розраховано авторами на основі попередніх розрахунків

Одна з передумов оцінювання параметрів лінійних багатофакторних моделей – відсутність лінійних зв'язків між незалежними перемінними моделі.

Мультиколінеарність характеризує існування тісної лінійної залежності, або кореляції, між двома чи більше пояснювальними перемінними. Вона має негативний вплив на кількісні характеристики досліджуваної економетричної моделі або взагалі сприяє неможливій її побудови. Найкращим чином дослідити мультиколінеарність можна з допомогою алгоритму Феррара-Глобера. Даний алгоритм має три види статистичних критеріїв відповідно до встановлених критеріїв, якими перевіряється мультиколінеарність всього масиву незалежних змінних (χ^2 - «хі» — квадрат); кожної незалежної змінної з рештою змінних (F-критерій); кожної пари незалежних змінних (t-критерій). Після розрахунку отримані критерії

порівнюються з їх критичними значеннями, у результаті з'являється змога робити конкретні висновки щодо наявності чи відсутності мультиколінеарності незалежних змінних. Так як табличне значення критерія Пірсона менше за фактичне, то мультиколінеарність відсутня.

Після перевірки пояснювальних перемінних моделі на мультиколінеарність переходимо до наступного етапу – визначення причинних зв'язків між результативним показником та пояснювальними змінними шляхом побудови регресійного рівняння. Побудова лінійної регресійної моделі передбачає знаходження параметрів рівняння, які зазвичай знаходяться за методом найменших квадратів. Проте можна скористатися вбудованою функцією MS Excel «Регресия». За допомогою регресійного аналізу можна визначити різні типи кореляційних зв'язків та залежностей (табл. 3).

Коефіцієнт кореляції приймає значення на відрізку $[-1;1]$, тобто $-1 \leq r \leq 1$. Чим ближче значення коефіцієнту $|r|$ до одиниці, тим тісніше зв'язок фактору із результативною ознакою. Якщо $r > 0$, то кореляційний зв'язок прямий, а якщо $r < 0$ – зв'язок обернений. При $r = \pm 1$

кореляційна залежність являється лінійною функціональною залежністю. При $r = 1$ лінійна кореляційна залежність відсутня чи існує певна нелінійна залежність.

Таблиця 3

Результати регресійного аналізу*

Змінні данні	Тип зв'язку і залежності			
	Одеський регіон	Сумський регіон	Чернівецький регіон	Київський регіон
Середня заробітна плата	Залежність відсутня, нелінійна	Залежність відсутня, нелінійна	Прямий зв'язок	Залежність відсутня, нелінійна
Капітальні інвестиції	Залежність відсутня, нелінійна	Залежність відсутня, нелінійна	Прямий зв'язок	Прямий зв'язок
Обсяг експорту товарів	Обернений зв'язок	Прямий зв'язок	Залежність відсутня, нелінійна	Залежність відсутня, нелінійна
Обсяг імпорту товарів	Прямий зв'язок, тісний із результатом	Обернений зв'язок, тісний із результатом	Залежність відсутня, нелінійна	Прямий зв'язок
Перестраховання ЗЕД	Залежність відсутня, нелінійна	Залежність відсутня, нелінійна	Залежність відсутня, нелінійна	Залежність відсутня, нелінійна
Обсяг реалізованої продукції	Прямий зв'язок, тісний із результатом, належність лінійного зв'язку.	Обернений зв'язок, тісний із результатом	Обернений зв'язок, тісний із результатом	Обернений зв'язок, тісний із результатом

* Складено авторами на основі проведеного дослідження

Отже, проведений регресійний аналіз показав, що в Одеському регіоні на ВРП найбільше впливають такі фактори як обсяг реалізованої продукції та обсяг імпорту продуктів. Середня заробітна плата, капітальні інвестиції та перестраховання зовнішньоекономічної діяльності не мають значного впливу на результативну ознаку, а такий фактор як обсяг експорту товарів має незначний зв'язок із валовим регіональним продуктом. Такі кореляційні зв'язки обумовлені географічним положенням регіону та його ресурсами.

В Сумському регіоні також не мають впливу на ВРП показники середньої заробітної плати, капітальні інвестиції та перестраховання ЗЕД. Обсяг імпорту продукції та обсяг її реалізації мають найбільший вплив на ВРП, що зумовлено споживчим попитом на продукцію. Обсяг експорту має прямий зв'язок із результативною ознакою через тісні зовнішньоекономічні зв'язки регіону.

Чернівецький регіон є одним із найгірше розвинутих, про що свідчить низький показник ВРП. На нього має значний вплив лише обсяг реалізованої продукції. Не мають впливу на ВРП обсяг експорту та імпорту продуктів і перестраховання ЗЕД, що зумовлене низьким темпом розвитку зовнішньоекономічних відносин та невикористання прихованих

можливостей регіону. Прямий зв'язок із валовим регіональним продуктом мають показники середня заробітна плата та капітальні інвестиції. Регресійний аналіз даного регіону свідчить про відсутність тісних ЗЕД зв'язків, низький рівень страхування та значний інвестиційний і ощадний потенціал.

Оцінка кореляційних зв'язків Київського регіону свідчить про високий ступінь залежності валового регіонального продукту від капітальних інвестицій, обсягу імпорту продукції та обсягу реалізованих продуктів. Це свідчить про високий ступінь інвестиційного потенціалу регіону, споживчого попиту та зовнішньоекономічних зв'язків. Відсутній зв'язок із такими факторами, як середня заробітна плата та обсягом експорту, перестрахованням ЗЕД. Дані зв'язки зумовлені наявністю значних фінансових ресурсів та прихованих можливостей регіону.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, фінансовий потенціал регіону представлений сукупністю економічних, податкових, бюджетних, кредитних, інвестиційних показників, які свідчать про кількість ресурсів, прихованих можливостей, податкових надходжень, міжбюджетних відносин на регіональному рівні. Для оцінки фінансового потенціалу можна застосувати регресійний аналіз, який відображає кореляційні

зв'язки між результативною ознакою і факторами впливу. Враховуючи залежність від наведених факторів з'являється можливість їх реалізації. Під впливом децентралізації регіони самостійно мають можливість забезпечити потреби області та розвивати прихований потенціал, що напряму пов'язаний зі знайденими факторами впливу.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко А. О. Науково-методичний підхід до оцінки фінансового потенціалу регіонів України / А.О. Бойко, А. В. Височина // Вісник Української академії банківської справи. – 2013. – № 1 (34). – С. 17–23
2. Боронос В. Г. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону/ В. Г. Боронос, І. В. Карпенко // Аналітично-інформаційний журнал «СХІД». Спецвипуск – 2011. - №1 (108) – С. 32–36
3. Грищенко В.Ф. Напрями трансформації системи управління експортно-імпортним потенціалом території з урахуванням вимог еколого-економічної безпеки / В.Ф. Грищенко, І.В. Грищенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ», 2012. – № 15. – С. 54–61
4. Дем'янчук О. І. Фінансовий потенціал регіонів України як базова основа їх стабільного економічного розвитку / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2014. – Випуск 27. – С. 73–78.
5. Орлатий М. К. Ресурсний потенціал регіону : навч. посіб. / авт. -упоряд.: М. К. Орлатий, С. А. Романюк, І. О. Дегтярьова та ін. ; за заг. ред. М. К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 724 с.
6. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Заг. з екрану
7. Фролов С. М., Шестопапов В. Г. Фінансовий потенціал регіону: дослідження сутності та аналіз його структури / С.М. Фролов, В.Г. Шестопапов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2014. – №39. С. 225–232

REFERENCES

1. Boiko, A. O. & Vysochyna, A. V. (2013) Naukovo-metodychnyi pidkhid do otsinky finansovoho potentsialu rehioniv Ukrainy [Scientific and methodological approach to assess the financial capacity of the regions of Ukraine]. Visnyk Ukrainiskoi akademii bankivskoi spravy – Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking, 1 (34), 17–23 [in Ukrainian].
2. Boronos, V. H. & Karpenko, I. V. (2011) Analiz ekonomichnoho zmistu finansovoho potentsialu rehionu [Analysis of the economic content of the financial potential of the region]. Analitichno-informatsiinyi zhurnal «SKhID» – Analytical and informational magazine "EAST", 1 (108), 32–36 [in Ukrainian].
3. Hryshchenko, V.F. & Hryshchenko, I.V. (2012) Napriamy transformatsii systemy upravlinnia eksportno- importnym potentsialom terytorii z urakhuvanniam vymoh ekoloho-ekonomichnoi bezpeky [Directions transformation system of export-import potential areas with the requirements of environmental and economic security]. Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «Kharkivskiyi politekhnichnyi instytut». Tematychnyi vypusk: Tekhnichnyi prohres i efektyvnist vyrobnytstva – Proceedings of the National Technical University 'Kharkiv Polytechnic Institute'. Special Issue: Technological advances and efficiency, 15, 54–61 [in Ukrainian].
4. Dem'ianchuk, O. I. (2014) Finansovyi potentsial rehioniv Ukrainy yak bazova osnova yikh stabilnoho ekonomichnoho rozvytku [Regions financial potential as a basis of its stable economic development]. Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Serii «Ekonomika» – Scientific Proceedings of the National University "Ostroh Academy". Series "Economics" 27, 73–78 [in Ukrainian].
5. Orlatyi, M. K. Romaniuk, S. A. Dehtiarova, I. O. ta in; za zah. red. M. K. Orlatoho (2014) Resursnyi potentsial rehionu [Resource potential of the region] K. : NADU. : navch. posib. [in Ukrainian].
6. Statystychna informatsiia [State Statistics Service of Ukraine]. (2016, January 10). www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
7. Frolov, S. M. & Shestopalov, V. H. (2014) Finansovyi potentsial rehionu: doslidzhennia sutnosti ta analiz yoho struktury [The financial potential of the region: research and analysis of the nature of its structure]. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy – Problems and prospects of the banking system of Ukraine, 39, 225–232 [in Ukrainian].

Одержано 04.02.2016 р.

Сидорчук А.А.

НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Досліджено мікро- та макроекономічні передумови формування інвестиційного портфелю домогосподарств як суб'єкта фінансових відносин у суспільстві. Мікроекономічні передумови зумовлені різним співвідношенням форм багатства домогосподарства упродовж його життєвого циклу та втратою вартості грошей у часі. Макроекономічні передумови мають за основу підхід, за яким обсяги заощаджень в економіці країни дорівнюють інвестиціям усіх суб'єктів економічної системи. Встановлено, що відсоткова ставка як інструмент фінансового ринку «об'єднує» макро- та мікроекономічний аспект інвестиційного портфелю домогосподарства. Розглянуто необхідність підвищення рівня фінансової грамотності населення України. Запропоновано шлях збільшення добробуту домогосподарств України у пенсійний та передпенсійний періоди — заощадження упродовж періоду їхньої трудової активності.

Ключові слова: домогосподарство, фінанси домогосподарств, інвестиційний портфель домогосподарств, добробут домогосподарства.

Постановка проблеми. Емпіричний досвід свідчить про погіршення добробуту домогосподарств України у пенсійний та передпенсійний періоди, що зумовлено тим, що основна (єдина) форма доходу у період трудової активності заробітна плата, замінюється на іншу — основну (єдину) форму — пенсійну соціальну виплату. Враховуючи діючі правила призначення державних пенсій у солідарній системі, а саме, розмір майбутньої пенсії визначається як частка від заробітної плати, фінансове становище переважної більшості домогосподарств при цьому суттєво погіршується.

В таких умовах актуальним постає пошук альтернативних джерел доходів домогосподарств упродовж періоду їхньої трудової активності та використання даних доходів у передпенсійний чи пенсійний періоди. Теорія фінансів домогосподарств джерелом додаткових доходів домогосподарств визначає заощадження домогосподарств. Проте статистичні дані щодо доходів домогосподарств України свідчать, що питома вага заощаджень у їхній структурі не перевищує 5-8% [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика фінансів домогосподарств загалом і збалансованості фінансових ресурсів даного суб'єкта зокрема привертає увагу багатьох вчених. Серед українських дослідників варто назвати Т. Кізиму, К. Соломянова, С. Юрія, Ю. Янеля, Н. Ясинську та ін. Незважаючи на значний інтерес з боку економістів, питання збалансування фінансових ресурсів домогосподарств у передпенсійний та пенсійний періоди потребує більш повного та всебічного висвітлення. Це підтверджує практика

формування їхніх доходів за рахунок як солідарних страхових внесків (Пенсійний фонд України), так і коштів державного бюджету (який покриває дефіцит Пенсійного фонду України), що свідчить про відсутність належної теоретичної обґрунтованості фінансової бази для домогосподарств та унеможливує розробку довгострокової фінансової політики у цій сфері.

Формулювання цілей статті. Мета публікації полягає у розгляді необхідності формування інвестиційного портфелю домогосподарств України шляхом здійснення заощаджень упродовж періоду їхньої ділової активності. Дана необхідність обумовлена мікроекономічними (співвідношення різних форм багатства домогосподарства упродовж їхнього життя; втрата вартості грошей у часі, якщо їх не використовувати) та макроекономічними (заощадження домогосподарств стають джерелом формування інвестицій для суб'єктів господарювання, що у свою чергу стають мультиплікатором довгострокового розвитку економіки країни) передумовами. Інвестиційно-заощаджувальний механізм розглядається нами як основний метод зростання добробуту домогосподарств.

Опис основного матеріалу дослідження. Сукупне багатство домогосподарств набуває трьох основних форм: матеріальне (нерухоме або рухоме майно); фінансове (гроші, цінні папери, валюта, депозити тощо); людське багатство, що знаходить своє вираження у самій людині, її психологічному та фізичному розвитку, інтелектуальному рівні, ступеню працездатності тощо [2, с. 188]. Теза, що дозволить розвинути необхідність управління фінансами домогосподарств з мікроекономічної точки зору, є усвідомлення того факту, що впродовж життєвого циклу індивіда частка даних видів багатства є різною. Так, у віці 20-25 років особа (або декілька осіб) створюють своє

© Сидорчук Анатолій Андрійович, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль, тел.: +380972141113, e-mail: a.sydorchuk@tneu.edu.ua

домогосподарство, маючи, як правило, високий рівень свого людського та невисокий – фінансового та фізичного багатства. Упродовж активного трудової діяльності 25-30 років відбувається поступове зростання фінансового та фізичного багатства та, на протигагу цьому процесу, скорочення працездатності і людського багатства. Досягнувши свого піку у 55-60 років, дані форми багатства можуть розвиватися різними шляхами для різних домогосподарств. Якщо фінансове багатство реалізовуватиметься лише у формі заробітної плати, то припускаємо, що у передпенсійний або пенсійний вік домогосподарство опиниться у ситуації, при якій його людське багатство буде дорівнювати фінансовому. Бажаним є шлях, коли незважаючи на поступове скорочення працездатності, рівень фінансового багатства домогосподарства зростатиме. Джерелом такого багатства можуть стати заощадження домогосподарств здійснені упродовж власної трудової діяльності, адже на рівень заощаджень впливають інші, ніж працездатність, фактори, а саме рівень відсоткових ставок в економіці та набір фінансових інструментів для інвестицій. Тому необхідним є формування «надлишку» фінансового багатства домогосподарства над людським, так щоб його обсяг не залежав від працездатності (зар. плати).

Наступна теза, що дозволить розвинути необхідність управління фінансами домогосподарств, є усвідомлення того факту, що гроші, які є у нашому розпорядженні сьогодні є більш цінними, ніж ці самі гроші у майбутньому.

Даний висновок дозволяє припустити, що повинна існувати «зацікавленість» домогосподарства до здійснення заощаджень, і ця «зацікавленість» повинна вимірюватись «платою» за відкладене на майбутнє поточне споживання свого доходу. І «зацікавленість» має фінансовий вимір і назву «відсоткова ставка». У контексті мети дослідження дана відсоткова ставка для домогосподарства стає узагальненим доходом на інвестиційних ринках. Майбутня вартість інвестованих грошей (FV) вимірюється за допомогою наступної формули [3, с. 924]: $FV = PV * (1+r)^n$, де PV - теперішня вартість грошей; r - відсоткова ставка; n - період заощадження. Тобто, якщо відсоткова ставка, наприклад, рівна 10%, теперішня вартість 1000 грн через 1 рік дорівнюватиме 1100 грн, через 2 роки – 1210 грн і т.д.

Поняття приведеної вартості можна використовувати у різних ситуаціях, у тому числі для оцінки домогосподарствами привабливості тих чи інших напрямів використання своїх заощаджень. Відповідно рішення домогосподарства буде залежати від рівня відсоткової ставки. Поняття приведеної вартості

допомагає пояснити алогічний на перший погляд висновок, що інвестиції в економіці країни, а значить і потреба у заощадженнях домогосподарств, скорочуються при рості відсоткової ставки і навпаки — збільшується при скороченні відсоткової ставки.

Таким чином можна визначити, що під управлінням фінансами домогосподарств у період трудової активності мається на увазі діяльність його членів, щодо регулювання його вхідних і вихідних грошових потоків з метою досягнення цілей домогосподарства (у контексті нашої статті цілі по належному рівню доходів у пенсійний період) [4, с. 28].

Необхідність управління фінансами домогосподарств з макроекономічної точки зору зумовлені наступною тезою. Розуміння подій, які відбуваються у фінансовій системі країни, важливі для осмислення розвитку економіки у цілому. Основні структури фінансової системи – ринки акцій і облігацій, банки і пайові фонди відіграють роль регулятора грошових потоків заощаджень та інвестицій, які у свою чергу є основними факторами довгострокового росту ВВП і рівня життя населення. Тому розуміння механізму функціонування фінансових ринків має украй важливе значення для прийняття рішення щодо напрямів використання коштів інвестиційного портфелю домогосподарства.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) рівний або вартості виготовлених товарів і послуг, або сумі витрат на споживання товарів і послуг в економіці країни за певний проміжок часу.

Розмір ВВП (Y) визначається чотирма основними складовими: споживанням (C), інвестиціями (I), державними закупівлями (G), чистим експортом (NX).

Математично це можна виразити наступним чином [4, с. 1117]: $Y = C + I + G + NX$.

Дане рівняння означає, що кожна гривня у лівій частині знаходить своє відображення в одній із чотирьох складових в його правій частині.

Ми спрощуємо аналіз зробивши припущення, що економіка є закритою, тобто такою, що не взаємодіє з іншими економіками. Зокрема, вона не втягнута у торгівлю товарами і послугами з іншими країнами і не здійснює міжнародних операцій із залучення позик чи кредитування. Так як закрита економіка не бере участі в міжнародній торгівлі, показники її експорту та імпорту рівні нулю. В таких умовах наше вихідне рівняння набуде наступного вигляду: $Y = C + I + G$.

Таким чином в закритій економіці ВВП рівний сумі споживання, інвестицій та державних закупівель (у широкому значенні витрат бюджету).

Щоб продемонструвати роль фінансових ринків в економічній системі країни, віднімемо C та G із правої та лівої частини рівняння. Ми отримаємо наступний вираз: $Y - C - G = I$.

Ліва частина рівності $Y - C - G$ являє собою дохід економіки за вирахуванням об'ємів споживання та державних витрат. Дана величина називається національними заощадженнями, або просто заощадженнями, і позначається як S . Замінивши $(Y - C - G)$ на S , отримаємо: $S = I$, з чого випливає, що заощадження рівні інвестиціям.

Для кращого розуміння змісту національних заощаджень проведемо нескладні математичні підстановки. Нехай T позначає різницю сум, які держава забирає із домогосподарств у формі податків і які надає у формі трансфертів (пенсії або інші соціальні допомоги). У такому випадку національні заощадження математично можна виразити як:

$$S = Y - C - G \text{ або } S = (Y - C - G) + (T - T) \\ \text{або } S = (Y - T - C) + (T - G).$$

Хоча ці вирази рівні один одному (оскільки T присутнє з протилежними знаками), вони передбачають різні підходи до визначення національних заощаджень. Зокрема, остання рівність розділяє національні заощадження на дві складові: приватні $(Y - T - C)$ та суспільні (публічні) заощадження $(T - G)$.

Приватні заощадження являють собою дохід домогосподарств за вирахуванням податків та витрат на поточне споживання. Суспільні (публічні) заощадження рівні різниці доходів держави, отриманих у формі податків і її витрат. Якщо T перевищує G , має місце бюджетний надлишок, тобто доходи уряду перевищують його витрати. Перевищення T над G відображає рівень публічних заощаджень. Якщо держава витрачає більше коштів ніж збирає податків (як це відбувається у більшості держав світу у кінці XX початку XXI століття), правомірно говорити про дефіцит бюджету.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Структура сукупних витрат домогосподарств [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики – Режим доступу до книги : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Фінанси домогосподарств: навчальний посібник / Кізима Т.О., Карпишин Н.І., Сидор І.П. та ін.; за ред. Т.О. Кізими. – Тернопіль: Вектор, 2015. – 260 с.
3. Економіка / П. Самуельсон, В. Нордхаус. – М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1360 с.
4. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку / Т.О. Кізима ; [вт. слово С.І. Юрія]. – К. : Знання, 2010. – 431 с.

REFERENCES

1. Struktura suкупnych vytrat domogospodarstv [Structure of total household expenditures] [Site of State Statistics Committee of Ukraine] (n.d.). [ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua/) Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian]
2. Kizyma T.O., Karpyshyn N.I., Sydor I.P., Sydorchuk A.A., Shamans'ka N.V. & Shulyk B.S. (2015) *Finansy domogospodarstv* [Finance households]. Ternopil: Vektor [in Ukrainian]
3. Samuelson, P.A. & Nordhaus, W. D. *Ekonomika* [Economics] (18th ed., rev.). Moscow: Viliams [in Russian].
4. Kizyma T.O. (2010) *Finansy domogospodarstv* [Finance households]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

Одержано 15.03.2016 р.

У такому випадку, величина суспільних заощаджень має математичний знак «мінус».

Рівняння $S = I$ відображає важливий факт, що для економіки в цілому заощадження суб'єктів фінансових відносин повинні бути рівні інвестиціям. Саме інвестиційний дохід як інструмент фінансового ринку «об'єднує» макрота мікроекономічний аспект інвестиційного портфеля домогосподарства. Рівень інвестиційного доходу, регулюючи попит і пропозицію на кредитному ринку, визначає поведінку людей, які роблять заощадження або потребують позики для інвестицій. Структури фінансового ринку, які у формулі $S = I$ відображені знаком рівності і є тими регуляторами грошових потоків заощаджень та інвестицій, які стають основними факторами (поруч із кредитними ресурсами) довгострокового росту ВВП і рівня життя населення (формує пропозицію кредитних ресурсів) та доходів суб'єктів господарювання (формують попит на кредитні ресурси). Такий розвиток економіки є бажаним і для держави як системоутворюючого суб'єкта фінансових відносин у суспільстві, оскільки після зростання доходів інших учасників суспільного виробництва (фірм та домогосподарств) зростуть платежі до бюджету та доходи суспільства. Таким чином зацікавленість у формуванні інвестиційного портфеля домогосподарств мають усі суб'єкти фінансових відносин у суспільстві.

Висновки і перспективи майбутніх досліджень. Дослідження окреслених нами шляхів покращення розвитку фінансів домогосподарств загалом та формування їхнього інвестиційного портфелю зокрема у результаті підвищення рівня фінансової грамотності відкриває перспективи майбутніх досліджень у цьому напрямку фінансової науки.

Стойка В.С.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ БАНКІВСЬКИХ КРИЗ ТА ПРИЧИНИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ

Стаття присвячена дослідженню економічної сутності банківських криз та причин їх виникнення. Досліджено особливості функціонування комерційних банків і специфіку прояву та розгортання кризових процесів у банківській діяльності. Описано здатність банківських криз впливати на систему економічних відносин як всередині країни, так і за її межами. Розглянуто підходи як класиків економічної теорії, так і сучасних вчених до розуміння криз у банківській діяльності та їх наслідків для економіки. Виділено поняття «криза банку» та «криза банківської системи», а також дві моделі банківських криз – «набіг на банки» та «банківська паніка». На основі аналізу причин банківських криз, визначених різними дослідниками, запропоновано поділяти їх на зовнішні (спільні для банківського сектору) та внутрішні (притаманні певному банку).

Ключові слова: банки, банківські системи, банківські кризи, криза банку, криза банківської системи, причини виникнення криз, зовнішні і внутрішні причини банківських криз.

Постановка проблеми. Банки – це комерційні організації і, як будь-які інші установи, піддаються впливу кризових явищ. Для них так само характерні виникнення збитків, погіршення фінансового становища, втрата платоспроможності. Але в банківській діяльності вплив криз має дещо інший характер, що пов'язане з особливостями функціонування банківських установ та їх ролі в економічній системі загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці вивчення та управління банківськими кризами присвячували свої праці як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Зокрема, серед українських дослідників слід виділити наукові доробки Зарицької І. [2], Коваленко В. та Крухмаль В. [4], Петик Л. та Федорової С. [8], Реверчука С. та Ковалюка А. [9]. Значну увагу дослідженню суті банківських криз та специфіці управління ними приділяють увагу російські науковці – Рудий К. [10], Назарова Е. [7], Тавасієв А. [12]. Вивченню природи та причин банківських криз присвячують свої праці іноземні вчені, зокрема, Дж. Капріо та Д. Клінбегіл [13], Р. Чанг та А. Веласко [14], Д. Харді та С. Пазарбасіоглу [16] та низка інших. Однак багато теоретичних та прикладних аспектів проблематики банківських криз залишаються недостатньо опрацьованими та дискусійними. Вивчення безпосередніх передумов виникнення банківських криз, їх економічної сутності та наслідків їх впливу на соціально-економічну систему країни є необхідним для розробки ефективного антикризового менеджменту.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на наявність значної кількості публікацій,

присвячених вивченню банківських криз, дослідження їх економічної суті та систематизація причин є актуальним в сучасних умовах. З цією метою необхідно розглянути та обґрунтувати підходи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо особливостей прояву кризових явищ у банківській сфері, а також класифікацію причин їх виникнення.

Опис основного матеріалу дослідження. Характерною особливістю банків є їх робота за допомогою «чужих» грошових ресурсів, тобто за рахунок залучення коштів із зовнішніх джерел, основними серед яких є депозити. Залучені ресурси банки розміщують від свого імені, за свій рахунок і на власний ризик в різноманітні активи на умовах строковості, платності і повернення. Депозитні ресурси використовуються банком в першу чергу для проведення кредитних та інвестиційних операцій.

Залучаючи грошові кошти на депозитні рахунки, банки беруть на себе зобов'язання повернення вкладів у повному обсязі на першу вимогу їх власників. Саме тому банківські установи в будь-який час повинні мати певну суму фінансових ресурсів на випадок зняття грошових коштів власниками депозитів. З цією метою банками створюються спеціальні резерви. Одним з найважливіших завдань у діяльності банків є підтримка ліквідності. Щоденна робота по підтримці достатнього рівня ліквідності є необхідною умовою самозбереження та стабільного функціонування банку. Неліквідний банк не в змозі виконувати свої функції та здійснювати операції з обслуговування клієнтів, тому вирішення проблем ліквідності повинне мати найвищий пріоритет у діяльності банку.

При цьому в діяльності банків виникає низка протиріч. Для необхідності мати достатній рівень ліквідності для виконання своїх зобов'язань банки змушені розміщувати залучені фінансові ресурси в ліквідні активи, які є недохідними або

з дуже низькими доходами. З іншого боку, необхідність збільшення прибутку змушує банки зводити обсяг ліквідних засобів до мінімального значення, що підвищує ризик незбалансованої ліквідності.

Крім того, зорієнтовані на отримання прибутку, банки прагнуть залучити фінансові ресурси за більш низькою ціною, а це, в першу чергу, стосується депозитів до запитання та короткострокових. Але переважання такого виду депозитних вкладень обумовлює нестійку ресурсну базу і обмежує види банківської діяльності. Якщо банки залучають дешеві довгострокові ресурси у великих обсягах на світових ринках капіталу, то збільшується їх зовнішня заборгованість і зростає рівень валютного ризику.

Залучені ресурси банки намагаються розмістити на більш вигідних умовах, збільшуючи масштаби кредитування і здійснюючи вкладення в інші фінансові та не фінансові активи. Кредитна експансія банків, як правило, супроводжується зниженням вимог до позичальників і підвищенням рівня кредитного ризику. Особливо це характерно в періоди економічного зростання.

Наявність вказаних протиріч, а також велика кількість операцій та послуг, які пропонують банки своїм клієнтам, діючи в усіх економічних сферах, обумовлюють значний набір ризиків. В жодній іншій сфері підприємницької діяльності не існує такої кількості ризиків, з якими пов'язана діяльність банків, особливо універсальних.

З цієї точки зору слушним є зауваження К. Рудого [10] «...в діяльності банків та самій банківській системі закладені об'єктивні умови виникнення кризових явищ. Але банківська система є елементом і більш вищого порядку – системи економічних відносин, що складаються як в окремих країнах, так і в світовій економіці загалом». З цього приводу зарубіжні дослідники зазначають: «...величина потенційної системної загрози від банкрутств банків визначається їх роллю в економіці...» [17, с.110].

Коваленко В.В. та Крухмаль О.В. також підкреслюють негативні наслідки банківських криз: «...не дивлячись на те, що банківські кризи є продуктом нестабільних макроекономічних показників, вони самі по собі виступають каталізатором негативних процесів в економіці» [4, с.11].

Назарова Е.В. також акцентує увагу на специфіці банківської кризи та її здатності впливати на економічні відносини: «банківська криза є формою прояву або елементом фінансової нестабільності в країні. Виникнення банківської кризи ставить під загрозу нормальне функціонування не тільки банків і небанківських

кредитних організацій, але паралізує економічне життя суспільства, загрожуючи безпеці та стабільності держави» [7, с.26].

Проблематиці банківських криз та їх здатності впливати на систему економічних відносин, як всередині країни, так і за її межами приділяли увагу представники різних економічних шкіл. Зокрема, перша теорія циклу, заснована на особливостях грошового обороту та ролі банківської справи, була запропонована Д. Рікардо [18] на початку XIX ст. В основі монетарної теорії циклу лежить необґрунтоване розширення кредиту банківською системою, що являється причиною збільшення грошової маси в обороті, що не підкріплена золотим запасом країни, зростання цін, що відповідно призводить до посилення інфляційних явищ. Для виходу із кризового стану необхідне введення відповідної монетарної політики, яка дозволить впорядкувати грошовий оборот в країні.

Інший класик економічної теорії А.Сміт також приділяв увагу економічним кризам та ролі банків у їх розвитку. Кризові явища в економіці А.Сміт називав «перегріваними» економічної системи. В своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) [11] він вказував, що «перегриви» в економіці є наслідком спекулятивних лій. Наприклад, спроба банків залучити покупців облігацій виплатою високих процентів призведе до повної втрати капіталу. Таким чином, спекулятивна банківська діяльність по залученню капіталу шляхом випуску облігацій могла бути причиною економічної кризи.

Особливу увагу ролі банків у розвитку економічних криз приділяв Л. фон Мізес. Його робота «Економічна криза та її причини» (1931 р.) [6] внесла істотний вклад в розвиток економічної теорії сучасності. Особливо точно дослідником описано механізм кризи та етапи його існування. Л. фон Мізес обґрунтовує зміни в діловій активності тим, що банки починають самовільно змінювати рівень відсоткової ставки. Банки занижують рівень відсоткової ставки, що призводить до збільшення обсягів кредитування населення, зокрема, підприємців. При цьому кредитні ресурси не підкріплені золотим стандартом. Л. фон Мізес обґрунтовує збереження відсоткової ставки на встановленому рівні при невтручанні банків у здешевлення кредитів для підприємств, окрім ситуацій природних катаклізмів.

Ділові цикли виникають через банківські інтервенції за рахунок флуктуації відсоткових ставок. Бізнес, побудований на дешевих кредитах, приречений. Збільшення кредитів, отриманих підприємствами, призводить не до збільшення виробництва товарів, а до початку

реструктуризації. При цьому для швидкого повернення кредитів виробники підвищують ціни на свою продукцію, відповідно зростає рівень цін, тобто інфляція. Починається паніка серед населення.

Населення зберігає заощадження у зовнішній валюті або бартері, тому національна валюта поступово знецінюється. Політика дешевих кредитів заборонена. Центральний банк вносить обмеження в діяльність комерційних банків і вони припиняють кредитування населення. Чим швидше комерційні банки припинять видачу кредитів, тим менше постраждає економічна система окремої країни. Таким чином, Л. фон Мізес підкреслював періодичність виникнення криз через призму маніпулювання комерційними банками процентною ставкою.

Сучасні дослідники [21] стверджують, що головна причина економічних криз в проблемах, які виникають саме в банківській сфері. В періоди економічного зростання банки допускають збільшення ризикових кредитів фірмам та домогосподарствам, які використовують їх для спекулятивних цілей – купівля нерухомості, акцій та облігацій. Якщо під впливом деяких подій вартість цих активів знижується, то у позичальників виникають проблеми з виплатою кредитів. Це ж стосується і банків, в яких ці активи знаходяться в якості застави. Частка сумнівних кредитів починає зростати, а це викликає недовіру вкладників до банків. Щоб себе захистити, вони починають знімати депозити і переміщувати їх у більш безпечні місця. Якщо цей процес набирає стрімких обертів, то починається банківська паніка з усіма її негативними наслідками.

Впливу кризи піддаються передусім окремі банки. Однак, якщо відсутній механізм антикризового управління, немає ефективних заходів локалізації кризових ситуацій (як всередині окремого банку, так і в банківському секторі загалом), то криза, що виникла в декількох великих банках, може поширитися на всю банківську систему. Канадський дослідник Е.Сантор в своїй книзі «Банківські кризи та інфекції: емпірична дійсність» [20] розглядає шляхи поширення банківської кризи як інфекції і виникнення банківської епідемії внаслідок впливу неліквідних банків на інші через системи міжбанківських розрахунків і міжбанківського кредитування, і появи так званої негативної «стадної» поведінки вкладників завдяки отриманню будь-якої інформації про ці події.

Неспроможність окремих банків нерідко представляє собою пряму загрозу для реального сектора економіки, що призводить до втрати довіри не тільки до окремих банків, але і до банківської системи в цілому. Практика показує, що банкрутство окремих банків може наносити

набагато більші збитки економіці країни, ніж банкрутство підприємств, оскільки нестабільність банків обов'язково призводить до дестабілізації функціонування платіжної системи.

Банківські кризи спочатку являються тільки локальними і представляють собою одну із складових фінансової кризи. «Набираючи обертів» у своєму розвитку, вони викликають вкрай серйозні макроекономічні наслідки, які завжди спричиняють зниження темпів реального економічного зростання і, як наслідок, різке падіння рівня добробуту населення країни.

В банківському секторі, як в жодній іншій сфері, існують різноманітні і багаторівневі канали взаємодії один з одним. В результаті кризою можуть бути охоплені цілі сегменти банківської сфери, наприклад, ринок міжбанківських кредитів, ринок іпотечних кредитів (що спостерігалось в період банківської кризи в США у 2007 – 2008 рр.). При найгіршому розвитку подій криза може поширитися на інші країни. Виникнення банківської кризи, враховуючи операції та функції, які виконують банки у ринковій економіці, кладе під загрозу нормальне функціонування не тільки банків і банківського сектора в цілому, але і при масштабному його розвитку паралізує всю економіку. Тому слід розрізняти поняття «криза банку», який має локальний характер на рівні окремого банку, і «криза банківської системи». Деякі дослідники також рекомендують розділяти дані поняття, при цьому вважають, що «найкраще використовувати поняття «криза банківської системи», якщо мова йде про макроекономічний рівень національної економіки, а «криза банку» - про мікроекономічний» [8, с.228].

В основі такого поділу лежать дві класичні моделі банківських криз: «набіг на банки» (bank runs), який охоплює декілька окремих банків, в тому числі і великі національні банківські установи. Дана модель розроблена в 1983 р. економістами Д.Даймондом та Ф. Дібвігом [15]; «банківська паніка» (bank panics), коли кризові явища поширюються не тільки на всю банківську систему, але і на національну систему розрахунків і платежів (тобто банківська паніка досить часто являються наслідком «набігу на банки»). Ця модель базується на попередній і запропонована дослідниками Р.Чангом и А. Веласко у 1998 р. [14].

Масштаби та глибина банківських криз залежить від багатьох причин. І не всіх їх можна одразу визначити, зрозуміти та пояснити. З цього приводу А. Анікін зазначає «...багато чого стає зрозумілим тільки згодом, але часто причини та зигзаги кризи так і залишаються загадкою» [1, с.81].

Дж. Капріо та Д. Клінбегіл [13], виходячи із досліджень криз банківських систем, які відбулися в 29 країнах впродовж 1980 – 1995 рр., визначили ряд факторів, які вплинули на розвиток кризових явищ у банківських системах, а також визначили рівень їх впливу. Причому головним фактором, який призвів до банківської кризи, в досліджених країнах визначено недоліки в системі регулювання та нагляду (90% країн), тобто в роботі центральних банків, а активне зняття депозитів вкладниками із банків – всього в 7% країн (таблиця 1):

Таблиця 1
Фактори, які викликають банківську кризу [13]

<i>Фактор</i>	<i>Частка досліджених країн, де даний фактор відіграв головну роль у розвитку банківської кризи, %</i>
Недоліки в системі регулювання та нагляду	90
Недоліки в менеджменті банків	69
Погіршення умов торгівлі	69
Економічний спад	55
Політичне втручання	40
Кредити афілійованим особам	31
«Спекулятивний пухир»	24
Шахрайство	21
Кредитування держпідприємств	21
«Нідерландська хвороба»	14
Відтік капіталу	7
Недоліки судової системи	7
Активне зняття вкладниками депозитів із банків	7

Р. Дугагупта та П. Касін [19, с.4] на основі аналізу 50 криз банківських систем, які відбулися впродовж 1990 – 2005 рр. у розвинених країнах та країнах, що розвиваються, виділяють наступні причини виникнення банківських криз: макроекономічна нестабільність, яка виражається в знеціненні активів, рості інфляції, низькому рості рівня експорту; низький рівень прибутковості банків внаслідок низького рівня відсоткових доходів, зумовлених скороченням спреда між кредитними та депозитними ставками; високий рівень валютного ризику у поєднанні зі значною доларизацією пасивів та низьким рівнем ліквідності банків.

Аналогічні висновки зробили також Д. Харді та С. Пазарбасіоглу [16, с.19], які на основі дослідження банківських криз в різних країнах

визначили, що кризові явища в банківській сфері обумовлені значним уповільненням темпів економічного росту, девальвацією національної валюти і ростом реальних процентних ставок. Причинами виникнення банківських криз можуть бути високі темпи інфляції, негативні зміни валютного курсу, ріст кредитів приватного сектору по відношенню до ВВП, вплив іноземного капіталу, а також негативні коливання цін на експортному, міжнародному фінансових і товарних ринках.

Британський дослідник Т.Леттер в своїй праці «Причини банківських криз та управління ними» [5] стверджує наступне: «Важко робити цілком конкретні висновки про причини банківських криз. Всі випадки різні і часто мають вплив декілька факторів. Відповідальність, вочевидь, надто часто списують на макроекономічні фактори, в той час як реальна вина полягає в стратегії та операціях банків». Виходячи з цієї точки зору, Т. Леттер виділяє наступні причини банківських криз [5, с. 22 – 28]: макроекономічні обставини; мікроекономічна політика; банківська стратегія та операції; шахрайство, корупція.

При обґрунтуванні причин банківських криз аналогічної думки дотримується представник МВФ С. Інґвес [3]. Він класифікує банківські кризи за двома категоріями: мікроекономічні (або «поганий» банківський бізнес) та макроекономічні (або «погане» бізнес-середовище). Перші виникають в результаті неправильного ведення банківського бізнесу: непродуманої та необережної кредитної політики, прийняття надмірних ризиків, відсутність внутрішнього контролю, акцент на збільшення частки банку на ринку, а не на прибутковості, а також прорахунки у валютній політиці та незбалансованість вимог і зобов'язань за строками в самих банках або в їх позичальників. З іншого боку, кризи можуть бути викликані макроекономічними причинами, які фактично не мають нічого спільного з банківською системою. Навіть високоорганізовані банківські системи, які функціонують в межах жорсткого та ефективного законодавства, можуть постраждати в нестабільних макроекономічних умовах або через непродуманий економічний курс держави.

На наш погляд, найбільш комплексною, повною та правильною є класифікація банківських криз, запропонована К.Рудим [10]. Вчений рекомендує розділяти поняття «фактори кризи» та «причини кризи». Даний поділ пов'язаний зі специфікою діяльності банків та управління ними. Фактори кризи – це тривожна подія або зафіксований стан, встановлена тенденція, що свідчить про можливість настання кризи. Фактори кризи можна розділити на загальні та специфічні. Загальні фактори

здійснюють вплив на всі сфери підприємницької діяльності, а специфічні – тільки на банківський сектор. Також фактори кризи можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори пов'язані передусім із зовнішніми умовами діяльності банків. Внутрішні фактори обумовлені діяльністю самих банків та станом банківської системи.

Причини кризи – це події або явища, внаслідок яких проявляються фактори кризи та ризиків. Вони здійснюють безпосередній вплив на початок і розвиток кризи та мають часові обмеження. Причини криз також можна поділити на зовнішні (спільні для банківського сектору) та внутрішні (притаманні певному банку). Крім того Рудий К. підкреслює важливість наявності симптомів банківської кризи, які відображаються як в проблемах, пов'язаних з обслуговуванням клієнтів, так і в показниках діяльності банку.

Аналогічної класифікації дотримується ще один дослідник банківських криз Тавасієв А. Він стверджує, що «причини кризи (як поверхневі, так і приховані) необхідно також поділяти на зовнішні та внутрішні, маючи на увазі під першими ті причини, які зароджуються і дозрівають у зовнішньому для всіх банків середовищі і не залежать від останніх, а під другими – причини, які виникають всередині самих банків, являються їх власним «продуктом» і цілком від них залежні. Такий поділ необхідний з технологічної точки зору, адже слід зрозуміти, хто і за що повинен нести відповідальність процесі розробки та реалізації антикризових заходів» [12, с.27].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, банківські кризи є

відчутними не тільки для банківської системи, а й для всієї економіки та суспільства. Така властивість впливає з економічної сутності банків та їх ролі в соціально-економічній системі. Банківська криза спочатку виникає на рівні комерційного банку, але за відсутності механізмів її локалізації може поширитися на всю банківську систему країни, а потім охопити і фінансово-кредитну та економічну загалом. Саме тому рекомендовано розрізняти поняття «криза банку» та «криза банківської системи». В основі даного поділу лежать дві моделі банківських криз: «набіг на банки», коли кризою охоплено декілька банківських установ, та «банківська паніка», коли криза поширюється не тільки на всю банківську систему, але й на національну систему розрахунків та платежів. Відповідно, причини виникнення криз слід поділяти на зовнішні та внутрішні. Перші є непрямими по відношенню до діяльності банків і зароджуються у зовнішньому для банків середовищі. Внутрішні причини виникають через неправильне ведення банківського бізнесу в комерційних банках або в банківській системі.

Запобігання негативному впливу кризи на банківську діяльність та протидія її наслідкам – повинні стати головними завданнями як ризик-менеджменту, що функціонує в кожній банківській установі на постійній основі, так і центрального банку та влади, зацікавлених в ефективному та стабільному функціонуванні банківської системи країни в цілому. Це в свою чергу вимагає розробки механізму антикризового управління банківською системою на різних рівнях і відповідних подальших наукових досліджень.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аникин А. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко / А.Аникин. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2000. – 384 с.
2. Зарицька І. Передумови та особливості прояву сучасної світової банківської кризи / І. Зарицька // Вісник НБУ. – 2009. - № 6. – с. 20 – 29.
3. Ингвес С. Банковские кризисы с точки зрения международной перспективы / С. Ингвес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/-/34324/bankovskie-krizisy-s-tochki-zreniya-mezhdunarodnoj-perspektivy>
4. Коваленко В.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: [монографія] / В.В. Коваленко, О.В.Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
5. Леттер Тони. Причины банковских кризисов и управление ими /Тони Леттер. – Лондон: Банк Англии, 1997. – 47 с.
6. Мизес Л. Экономический кризис и его причины / Мизес Л. – СПб.: Либроком, 2003. – 224 с.
7. Назарова Е.В. Антикризисное управление кредитными организациями: [учебно-практическое пособие] / Е.В. Назарова. – М.: Изд. центр ЕАОИ. – 2007. – 237 с.
8. Петик Л.О. Кризи банківської системи: характеристики та критерії класифікацій / Л.О. Петик, С.В. Федорова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 225-230
9. Реверчук С.К. Банківські кризи у відтворювальних процесах глобалізованої економіки / С.К. Реверчук, А.В. Ковалюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2009. - №111. – с. 13 – 15.
10. Рудый К. В. Финансовые кризисы: теория, история, политика: [монография] / К.В. Рудый. – М.: Новое знание, 2003. – 399 с.
11. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: ЭКСМО, 2007. – 332 с.
12. Тавасиев А.М. Антикризисное управление кредитными организациями: [учебное пособие] / А.М. Тавасиев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 480 с.

13. Caprio Gerard, Daniela Klingebiel. Bank Insolvencies: Cross-Country Experience / Policy Research Working Paper PRWP1620 / Washington, D.C.: World Bank. – 1996. – 42 p.
14. Chang R. A Model of Financial Crises in Emerging Markets / R. Chang, A. Velasco // The Quarterly Journal of Economics. – 2001. – Vol. 116, № 2. – P. 489-517.
15. Diamond D. W., Dybvig P. H. Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity // The Journal of Political Economy. – 1983. – Vol. 91, № 3. – P. 401-419.
16. Hardy D. C., Pazarbasioglu C. Leading indicators of banking crises: was Asia different? – S. I: [s. n.], 1998. – 32 p.
17. Hoggarth G., Reidhill J., Sinclair P. Resolution of banking crises: a review // Financial stability rev. – L., 2003. – Dec. – P. 109–123/
18. Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation. – Third edition. – London, 1821.
19. Rupa Duttgupta, Paul Cashin. Anatomy of Banking Crises / International Monetary Found // WP / 08 / 93. – 2008. – 37 p.
20. Santor E. Banking Crises and Contagion: Empirical Evidence// Bank of Canada Working Paper No. 2003-1. – Ottawa: bank of Canada, 2003.- p.52.
21. Shelagh Hetternan. Nowoczesna bankowosc / Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007., c. 307.
22. Schwartz A. I. Real and Pseudo – Financial Crises, [w:] F. Capie, G.E, 2008. – 124 p.

REFERENCES

1. Anikin A. (2002). Istorija finansovyh potrasjenij. Ot Dzhona Lo do Sergeja Kirienko [The history of financial turmoil. From John Law to Sergei Kiriyenko]. Moscow: ZAO «Olimp-Biznes» [in Russian].
2. Zaryts'ka I. (2009). Peredumovy ta osoblyvosti proiavu suchasnoi svitovoi bankivs'koi kryzy [Preconditions and features of the modern global banking crisis]. Visnyk NBU – The Herald of NBU, 6, 20 – 29 [in Ukrainian].
3. Ingves S. Bankovskie krizisy s tochki zrenija mezhdunarodnoj perspektivy [Banking crisis from international perspective]. Retrieved from <http://news.finance.ua/ru/news/-/34324/bankovskie-krizisy-s-tochki-zreniya-mezhdunarodnoj-perspektivu> [in Russian].
4. Kovalenko V.V. & Krukhmal' O. V. (2007). Antykryzove upravlinnia v zabezpechenni finansovoi stijkosti bankivs'koi systemy [Crisis management in ensuring the financial stability of the banking system]. Sumy: UABS NBU [in Ukrainian].
5. Letter T. (1997). Prichiny bankovskih krizisov i upravlenie imi [Causes of banking crises and their management]. London: Bank Anglii [in Russian].
6. Mizes L. (2003). Ekonomicheskij krizis i ego prichiny [Economic crisis and its causes]. Saint Petersburg: Librokom [in Russian].
7. Nazarova E.V. (2007). Antikrizisnoe upravlenie kreditnymi organizacijami [Anti-crisis management of credit organizations]. Moscow: Izd. centr EAOI [in Russian].
8. Petyk L.O. & Fedorova S. V. (2010). Kryzy bankivs'koi systemy: kharakterystyky ta kryterii klasyfikatsij [Crises of bank system: characteristics and classification criteria]. Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy – Scientific Journal of National Forestry University of Ukraine, 20.2, 225-230 [in Ukrainian].
9. Reverchuk S.K. & Kovaliuk A. V. (2009). Bankivs'ki kryzy u vidtvoriuval'nykh protsesakh hlobalizovanoi ekonomiky [The banking crisis in the reproductive processes of globalized economy]. Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya: Ekonomika – The Herald of Kyiv National University named after Taras Shevchenko. Series: Economics, 111, 13 – 15 [in Ukrainian].
10. Rudyj K. V. (2003). Finansovye krizisy: teorija, istorija, politika [Financial crises: theory, history, policy]. Moscow: Novoe znanie [in Russian].
11. Smit A. (2007). Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [The study of the nature and causes of the wealth of nations]. M: JeKSMO [in Russian].
12. Tavasiev A.M. (2006). Antikrizisnoe upravlenie kreditnymi organizacijami: [Anti-crisis management of credit organizations]. Moscow: JuNITI-DANA [in Russian].
13. Caprio G. & Klingebiel D. (1996). Bank Insolvencies: Cross-Country Experience / Policy Research Working Paper PRWP1620 / Washington, D.C.: World Bank. .
14. Chang R. & Velasco A. (2001). A Model of Financial Crises in Emerging Markets. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 116, 2, 489-517.
15. Diamond D. W. & Dybvig P. H. (1983). Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. The Journal of Political Economy, Vol. 91, 3, 401-419.
16. Hardy D. C. & Pazarbasioglu C. (1998). Leading indicators of banking crises: was Asia different? – S. I: [s. n.]
17. Hoggarth G., Reidhill J. & Sinclair P. (2003). Resolution of banking crises: a review. Financial stability rev. L. Dec., 109–123.
18. Ricardo D. (1821). On the Principles of Political Economy and Taxation. Third edition. London.
19. Duttgupta R. & Cashin P. (2008). Anatomy of Banking Crises. International Monetary Fund. WP / 08 / 93.
20. Santor E. (2003). Banking Crises and Contagion: Empirical Evidence. Bank of Canada Working Paper No. 2003-1. Ottawa: bank of Canada.
21. Hetternan S. (2007). Nowoczesna bankowosc. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
22. Schwartz A. I. (2008). Real and Pseudo – Financial Crises.

Фуксман О.Ю.

ПОБУДОВА АНТИКРИЗОВОЇ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ БАНКУ НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ

У статті визначені ключові функції підсистеми антикризового управління ліквідністю. Розглянуті фактори впливу на ліквідність банку, в тому числі такий чинник як адекватність інформаційних систем, представлений двома факторними показниками. Обґрунтований алгоритм розрахунку інтегрального показника стану ліквідності банку відповідно до шкали бажаності Харрінгтона. Наведено три можливі фази ліквідності, які встановлюються в банку залежно від значення інтегрального показника, а саме: робоча, передкризова та кризова. Для кожної фази розроблений план дій із конкретними заходами для приведення розглянутих факторних показників до робочого значення.

Ключові слова: інтегральний показник, факторні показники, антикризові заходи, фази ліквідності, робочі групи.

Постановка проблеми. Початок ХХІ століття ознаменувався безпрецедентним обвалом багатьох світових фінансових та промислових ринків, до чого явно не були готові їх учасники. Подальший розвиток подій остаточно дав зрозуміти, що стабільність – це справа минулого, а на сьогодні перед абсолютною більшістю економічних суб'єктів постає нагальне завдання навчитись функціонувати в умовах високої волатильності та невизначеності. Сучасні умови функціонування банків, коли кризові тенденції набувають все більш перманентного характеру, висувають до системи управління ліквідністю обов'язкову вимогу наявності підсистеми антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань управління ліквідністю в банках присвячено праці низки вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких І. Івасів, Ю. Серпенінова, Н. Хіміч, А. Фалюта, Р. Дутвейлер, Х. Грюнінг тощо [1-6]. Високо оцінюючи вклад вищезазначених та інших науковців, варто зазначити, що питання антикризового управління ліквідністю в банку залишаються недостатньо розробленими, що й обумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розробка алгоритму визначення інтегральної оцінки стану ліквідності банку та встановлення, на її основі, відповідних фаз ліквідності, кожній з яких відповідає певний план антикризових заходів.

Опис основного матеріалу дослідження. Підсистема антикризового управління ліквідністю, на нашу думку, повинна виконувати дві основні функції, а саме: сигнальну, тобто

сповіщення про рівень потенційної загрози, та прикладну, що полягає у наявності готового набору антикризових заходів для різних сценаріїв розвитку подій.

Сигнальна функція може бути реалізована шляхом розробки та впровадження інтегральної оцінки стану ліквідності банку, де інтегральний показник (ILI – Integral Liquidity Indicator) буде залежати від рівня та динаміки факторних показників впливу на ліквідність. Для цілей побудови такого індикатора, на наш погляд, доречно використати низку внутрішніх факторів. Такий вибір обумовлений тим, що внутрішні фактори напряму залежать від діяльності самого банку, а тому саме вони є об'єктом первинного впливу під час впровадження антикризових заходів.

При побудові інтегрального показника головним завданням є зведення до єдиного різноманітних показників, що характеризують фактори оцінки, незалежно від одиниці їх вимірювання, спрямованості тощо. Основним способом побудови залежності між інтегральним показником і досліджуваними факторами є використання їх згортки. Процедура побудови інтегрального показника визначається як формою згортки, так й інформацією щодо ранжування об'єктів стосовно оцінюваної якості. Найчастіше використовується дві форми згортки, а саме: адитивна та мультиплікативна, що визначаються відповідно до формули (1) [7].

$$F = \begin{cases} \sum_1^n (p_i * w_{i\phi}), \text{ для адитивної згортки} \\ \prod_1^n (p_i * w_{i\phi}), \text{ для мультиплікативної згортки,} \end{cases} \quad (1)$$

де P_i – значення оцінюваного фактора,

$W_{i\phi}$ – ваговий коефіцієнт оцінюваного фактора.

У загальному вигляді алгоритм розрахунку інтегрального показника може бути представлений наступними етапами [7]:

1) формування сукупності факторів, які мають вплив на інтегральний показник ($\Phi = \{\Phi_1, \Phi_2, \dots, \Phi_i\}$), а також визначення сукупності показників, які характеризують стан оцінюваних факторів ($\Pi = \{\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_j\}$);

2) формування вектора нормалізованих значень окремих показників ($q = \{q(\Pi_1), q(\Pi_2), \dots, q(\Pi_j)\}$), які являють собою функції від сукупності вихідних показників та нормалізовані для оцінювання, а також формування вектора значень оцінки окремих факторів ($Q = \{Q(\Phi_1), Q(\Phi_2), \dots, Q(\Phi_j)\}$);

3) вибір значень вектора вагових коефіцієнтів ($w = \{w_1, w_2, \dots, w_i\}$), що відображають значущість окремих складових вектора Q ; зазвичай на компоненти цього вектора додатково накладається нормувальна умова $w_1 + w_2, \dots, + w_i = 1$, що дає підстави говорити про відносну важливість кожної складової інтегрального показника; слід зазначити, що найбільш поширеним є використання експертного оцінювання вагомості кожного базового показника, однак більш об'єктивним є використання оцінок, що ґрунтуються на статистичному опрацюванні даних;

4) вибір форми згортки для розрахунку інтегрального показника ІІІ ($\Pi I (Q_1, Q_2, \dots, Q_j; w_1, w_2, \dots, w_j)$), яка ставить у відповідність вектору Q , з урахуванням вектору w значення зведеного показника ІІІ, який характеризує стан ліквідності банку в цілому і є показником інтегральної оцінки.

Варто зазначити, що інтегральна оцінка не повинна залежати від одиниць вимірювання факторних показників. Для дотримання цих вимог необхідно провести уніфікацію шкал, за якими початково виміряні ці показники. Така процедура являє собою перетворення шкали, в результаті якої область можливих значень вимірювання завжди обмежується відрізком $[0; N]$, де число N визначає розмах нової шкали і обирається із змістовних міркувань. При цьому нульове значення перетвореного показника повинне відповідати найнижчій якості за даною властивістю, а значення, рівне N , – найвищій. На наш погляд, доцільно реалізовувати інтегральну оцінку стану ліквідності банку таким чином, щоб значення ІІІ знаходились в межах від 0 до 1. Для таких цілей варто використати шкалу бажаності Харрінгтона, в основу якої закладена наступна формула розрахунку [8]:

$$d = e^{-e^{(-Y)}} \quad (2)$$

де d - значення оцінюваного фактора за шкалою бажаності;

Y – фактичне значення оцінюваного фактора, адаптоване для розрахунку.

Виведена емпіричним шляхом за допомогою вищенаведеної формули шкала бажаності Харрінгтона, що використовується для розрахунку інтегрального показника ІІІ, наведена у таблиці 1.

Таблиця 1

Шкала бажаності за моделлю Харрінгтона*

Вербальна оцінка	Значення показника за шкалою бажаності	Абстрактна оцінка
Дуже добре	1,00 – 0,80	5
Добре	0,79 – 0,64	4
Задовільно	0,63 – 0,37	3
Погано	0,36 – 0,20	2
Дуже погано	0,19 – 0,00	1

*розроблено автором за матеріалами [8]

З метою визначення інтегральної оцінки стану ліквідності банку необхідно провести так званий процес нормалізації факторних показників, що беруть участь у розрахунку ІІІ. Для цього, на нашу думку, доречно використати підхід Дж. Деррінджера та Р. С'юча [9]. Вихідним у даному підході є наступне положення: якщо вищому значенню показника відповідає вище значення результативності, він називається стимулятором; якщо нижчому значенню показника відповідає вище значення результативності, він називається дестимулятором. Алгоритм розрахунку нормалізованих значень факторних показників наведений у формулі (3):

$$\Pi_{ni} = \begin{cases} \frac{\Pi_i - \Pi_{imin}}{\Pi_{imax} - \Pi_{imin}}, & \text{для стимулятора} \\ \frac{\Pi_{imax} - \Pi_i}{\Pi_{imax} - \Pi_{imin}}, & \text{для дестимулятора,} \end{cases} \quad (3)$$

де Π_{ni} – нормалізоване значення i -го факторного показника;

Π_{imax}, Π_{imin} - максимальне і мінімальне значення статистичної вибірки i -того факторного показника;

Π_i – значення i - того факторного показника у досліджуваному періоді.

Для факторних показників, які нещодавно впроваджені у банку та ще не мають необхідної статистичної вибірки, на нашу думку,

нормалізовані значення варто визначати відповідно до наступного алгоритму:

- для показників-стимуляторів – за формулою $\Pi_{ni} = \Pi_i$;
- для показників-дестимуляторів – за формулою $\Pi_{ni} = 1 - \Pi_i$.

Одним з найважливіших етапів розрахунку інтегрального показника є визначення вагових коефіцієнтів факторів впливу на ліквідність банку. Для цього варто використати статистичний метод. Так, спершу необхідно розрахувати коефіцієнт відносного відхилення для кожного з факторних показників відповідно до формули (4):

$$КВ_i = 1 - \frac{\Pi_{imin}}{\Pi_{imax}} \quad (4)$$

У загальному вигляді ваговий коефіцієнт i -го фактора розраховується за формулою (5):

$$W_{i\phi} = \frac{КВ_{срi}}{\sum_1^n КВ}, \quad (5)$$

де $КВ_{срi}$ – середньоарифметичний коефіцієнт відхилення показників i -го фактора [10].

На початковому етапі впровадження інтегрованого оцінювання, коли певні факторні показники не мають достатньої кількості даних для забезпечення надійності статистичної вибірки, можна використовувати припущення, що їх вплив є однаковим. Таким чином, остаточна формула для визначення вагового коефіцієнта фактора впливу на ліквідність матиме наступний вигляд (формула (6)):

$$W_{i\phi} = \begin{cases} \frac{КВ_{срi}}{\sum_1^n КВ} * \frac{N}{M}, & \text{для факторів із показниками,} \\ & \text{що мають вибірку} \\ \frac{1}{M}, & \text{для факторів із показниками,} \\ & \text{що не мають вибірки,} \end{cases} \quad (6)$$

де N – кількість факторів, де показники не мають достатньої статистичної вибірки;

M – загальна кількість факторів.

У таблиці 2 наведений перелік факторних показників, що, на наш погляд, повинні бути враховані під час інтегральної оцінки стану ліквідності банку.

Таблиця 2

Факторні показники ліквідності банку для інтегральної оцінки стану ліквідності*

Номер фактора	Назва фактора	Назва факторного показника
1	Обсяг активів та їх розподіл за ступенем ліквідності	Співвідношення готівкових коштів та їх еквівалентів до загальних активів
		Співвідношення активів другої черги ліквідності до загальних активів (державні облигації + депозитні сертифікати)
2	Ресурсна база	Співвідношення коштів фізичних осіб до коштів клієнтів
		Співвідношення коштів на поточних рахунках до коштів клієнтів
		Динаміка коштів фізичних осіб
		Динаміка коштів юридичних осіб
3	Якість кредитно-інвестиційного портфеля	Співвідношення кредитів IV та V категорії якості до сукупних кредитів
4	Відповідність активів та пасивів за строками	Геп строком до 1 місяця
		Геп строком до 3 місяців
		Геп строком до 6 місяців
		Геп строком до 1 року
5	Адекватність інформаційних систем	Індекс обізнаності казначейства
		Індекс якості прогнозу
6	Якість персоналу	Плинність кадрів
		Середнє значення виконання бізнес-підрозділами КРІ щодо плану процентної маржі
7	Ділова репутація	Частка негативних повідомлень в ЗМІ про банк, на які була надана відповідна реакція банку
		Рейтинг банку

*Розроблено автором

Перші чотири фактори представлені показниками, що мають статистичну вибірку, тоді як факторні показники чинників 5, 6 та 7 є такими, що впроваджені для розрахунку

інтегральної оцінки стану ліквідності, а тому представлені значенням лише на останню звітну дату.

Зупинимось більш детально на специфіці розрахунку деяких з факторних показників, що не мають статистичної вибірки.

Так, з метою оцінки адекватності інформаційних систем, на нашу думку, банки можуть використовувати два індикатори, а саме: індекс обізнаності казначейства та індекс якості прогнозу. Перш ніж розглянути ці індикатори, наведемо два визначення, що допоможуть зрозуміти їх сутність [10].

Обізнаність казначейства – це рівень інформованості співробітників казначейства банку щодо руху коштів великих клієнтів протягом операційного дня. Іншими словами, це рівень щоденної активності представників фронт-офісу у процесі управління ліквідністю. Таким чином, обізнаність казначейства є своєрідним виміром стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління внутрішньоденною ліквідністю.

Якість прогнозу – це рівень точності прогнозу співробітниками фронт-офісу потенційних вимог великих клієнтів та надходжень коштів на їх рахунки протягом трьох місяців. Іншими словами, це відображення якості роботи менеджерів зі своїми клієнтами, з одного боку, та участі фронт-офісу у процесі управління ліквідністю – з іншого. Таким чином, якість прогнозу є своєрідним виміром стану інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління короткостроковою ліквідністю.

Обидва індикатори мають однакову загальну формулу розрахунку:

$$I = \frac{\Pi}{\Phi}, \quad (7)$$

де I – відповідний індекс;

Π – заплановані фронт-офісом дані;

Φ – фактичний рух коштів за клієнтами.

Фактичне обчислення значень індексів повинне відбуватися відповідно до кількості великих клієнтів, щодо яких є прогнозні дані із часовим горизонтом 1 день (індекс обізнаності казначейства) та 3 місяці (індекс якості прогнозу) [11].

З метою стимулювання персоналу банки повинні розробити низку критеріїв (KPI) для бізнес-підрозділів, що будуть свідчити про їх внесок у процес управління ліквідністю. В якості командного критерію для бізнес-підрозділів пропонується використовувати значення маржі. Так, маржа для підрозділів, що займаються активними операціями, розраховується як різниця між середнім значенням зовнішньої ставки для всіх активів підрозділу та середнім значенням трансфертної ставки для всіх пасивів

підрозділу. Відповідно, для бізнес-підрозділів, що займаються пасивними операціями, маржа визначається як різниця між середньою трансфертною ставкою всіх активів та середньою зовнішньою ставкою для всіх пасивів підрозділу [12].

Коефіцієнт плинності кадрів є відношенням звільнених за звітний період працівників основної діяльності до середньооблікової кількості таких працівників [13, с. 373]. Чим вище даний показник, тим гірше якість, оскільки його зростання вказує на втрату стабільності та додаткові витрати на пошук і навчання нового персоналу. Отже це – дестимулятор. Інші показники останніх 3-х факторів є стимуляторами.

Як уже було зазначено, останнім етапом розрахунку інтегральної оцінки стану ліквідності банку є вибір згортки. Оскільки мультиплікативна згортка є дуже чутливою до низьких значень факторних показників і значення навіть одного показника близьке до нуля фактично може нівелювати вплив інших показників, ми вважаємо за доцільне використовувати для розрахунку ІЛ адитивну згортку.

Прикладна функція антикризової системи управління ліквідністю реалізовується створеним антикризовим управлінням, до обов'язків якого повинні входити завдання сповіщення керівництва банку про стан кожного факторного показника окремо та загальний рівень інтегральної оцінки ІЛ, а також розробка антикризових заходів. Так, на нашу думку, доцільно виділяти три фази стану ліквідності банку залежно від значення інтегрального показника, а саме:

1) робоча фаза (значення ІЛ за абстрактною шкалою знаходиться на рівні 5 або 4);

2) передкризова фаза (значення ІЛ за абстрактною шкалою знаходиться на рівні 3);

3) кризова фаза (значення ІЛ за абстрактною шкалою знаходиться на рівні 2 та 1).

Якщо розраховане антикризовим управлінням значення показника ІЛ має абстрактну оцінку 5 або 4, що відповідає робочій фазі стану ліквідності, увага повинна приділятися лише тим факторам, значення яких за абстрактною шкалою менше 4. При цьому, якщо значення оцінки таких факторів дорівнює 3 – це так звані «передкризові» фактори, а якщо її значення нижче за 3 – «кризові».

У табл. 3 представлений план дій для «передкризових» факторів ліквідності за умови робочої фази.

Таблиця 3

План дій для «передкризових» факторів ліквідності за умови робочої фази*

Номер фактору	Потенційні управлінські рішення
1	2
1	У випадку виявлення недостатності готівкових ресурсів для задоволення вимог клієнтів Казначейством приймаються рішення щодо: <ul style="list-style-type: none"> • перерозподілу залишків коштів між регіональними відділеннями банку відповідно до попиту клієнтів; • зменшення залишків готівки у головному офісі та її використання для підкріплення регіональних відділень • збільшення лімітів зберігання залишків коштів у касах та, відповідно, зменшення обсягів вивозу готівки з кас (питання виноситься на розгляд КУАП) Також може прийматися рішення щодо збільшення портфеля державних облігацій та депозитних сертифікатів.
2	В разі необхідності, Казначейство разом із Управлінням ринковими ризиками приймають рішення щодо: <ul style="list-style-type: none"> • надання бізнес-підрозділам рекомендацій з приводу проведення роботи із клієнтами щодо пролонгації депозитів, строк яких закінчився; • надання бізнес-підрозділам рекомендацій з приводу проведення роботи із клієнтами щодо мінімізації випадків дострокового розірвання депозитних договорів; • надання бізнес-підрозділам рекомендацій з приводу проведення роботи із клієнтами щодо розміщення коштів на строкові рахунки • розробки нових ощадних рахунків, що мають ознаки депозитних, та є привабливими для клієнтів (питання виноситься на розгляд КУАП) • недопущення перевищення обсягу залучених у фізичних осіб коштів половини загального обсягу коштів клієнтів
3	Казначейство разом із Управлінням ринковими ризиками в разі необхідності приймають рішення щодо: <ul style="list-style-type: none"> • надання бізнес-підрозділам рекомендацій з приводу проведення роботи із проблемними позичальниками відносно реструктуризації заборгованості; • надання бізнес-підрозділам пропозицій щодо вдосконалення методик визначення кредитоспроможності позичальників з метою зменшення обсягу недіючих кредитів в майбутньому (питання виноситься на розгляд Кредитно-інвестиційного комітету); • надання бізнес-підрозділам рекомендацій щодо моніторингу стану обслуговування кредиту позичальниками з метою виявлення проблем на ранніх стадіях
4	Казначейство в разі необхідності приймає рішення щодо: <ul style="list-style-type: none"> • залучення коштів на міжбанківському ринку на необхідний строк; • конвертації валюти, у якій є надлишок ліквідності, у валюту з негативним гепом на форексному ринку (за рахунок власної позиції)
5	Казначейство разом із підрозділом Внутрішнього контролю у випадку необхідності приймає рішення щодо: <ul style="list-style-type: none"> • здійснення запиту до начальників відповідних бізнес-підрозділів щодо пояснення факту погіршення індикаторів; • заслуховування «проблемних» менеджерів на найближчому засіданні КУАП та постановка відповідних завдань; • організації зустрічі представників казначейства та бізнес-підрозділів з метою відпрацювання проблемних питань
6	Управління персоналом аналізує мотиви звільнення співробітників, в тому числі оцінюється прихована плінність. Казначейство, підрозділ Внутрішнього контролю та Управління персоналом аналізують причини негативної динаміки показників КРІ.
7	Відділ маркетингу аналізує негативну динаміку реагування на новини про банк у ЗМІ та, в разі необхідності, приймає рішення щодо проведення додаткових навчальних семінарів для працівників відділу (питання виноситься на розгляд правління після погодження із Управлінням персоналом). Відділ маркетингу аналізує негативну динаміку рейтингу банку у ключових рейтингових агентствах та доводить інформацію до відома КУАП та правління.

* Розроблено автором

Як видно з табл. 3, управлінські рішення банку після сигналу антикризового управління приймаються відповідальними підрозділами лише за умови, що є нагальна необхідність

покращити стан певного показника. В той же час відповідальний підрозділ може прийняти рішення не реагувати на сигнал антикризового управління щодо передкризового стану певного фактора, вважаючи, що такий стан є

ситуативним і суттєво не вплине на ліквідність банку.

У таблиці 4 представлений план дій для «кризових» факторів ліквідності за умови робочої фази.

Таблиця 4

План дій для «кризових» факторів ліквідності за умови робочої фази*

Номер фактору	Потенційні управлінські рішення
1	2
1	Казначейство розробляє план дій щодо повернення обсягу готівкових залишків на оптимальний рівень та виносить його на розгляд КУАП; зокрема можуть бути прийняті наступні рішення: <ul style="list-style-type: none"> • збільшення обсягів підкріплення кас готівкою • підвищення періодичності завезення готівки • обмеження торгових операцій, що здійснюються через каси Казначейство розробляє план дій щодо повернення обсягу портфеля державних облігацій та депозитних сертифікатів на оптимальний рівень.
2	Казначейство разом із Управлінням ринковими ризиками розробляють план дій з метою відновлення оптимального рівня та структури ресурсної бази, та виносять його на розгляд КУАП; зокрема можуть бути прийняті рішення щодо: <ul style="list-style-type: none"> • підвищення ставок за депозитними продуктами • впровадження супутніх послуг, що підвищать зацікавленість клієнтів у обслуговуванні в банку; • збільшення лояльності до клієнтів із найбільшими залишками на рахунках
3	Казначейство разом із Управлінням ринковими ризиками розробляють план дій з метою поліпшення якості кредитно-інвестиційного портфеля, та виносять його на розгляд КУАП; зокрема можуть бути прийняті рішення щодо: <ul style="list-style-type: none"> • обмеження видачі кредитів у проблемні сектори економіки/регіони країни; • обмеження видачі кредитів у певній валюті; • посилення функцій відділу hard-collection (чи передачі його функцій на аутсорсинг)
4	Казначейство розробляє план дій з метою ліквідації негативного гепу ліквідності, та виносять його на розгляд КУАП; зокрема можуть бути прийняті рішення щодо: <ul style="list-style-type: none"> • залучення коштів на міжбанківському ринку за ставками, що вищі за ринкові; • залучення коштів у НБУ на необхідний строк відповідно до наявних пропозиції НБУ
5	Казначейство разом із представниками Управління персоналом та підрозділом внутрішнього контролю можуть прийняти рішення щодо організації ряду тренінгів для працівників бізнес-підрозділів з метою покращення якості інформаційної підтримки процесу управління ліквідністю.
6	Управління персоналом на основі проведеного аналізу розробляє пропозиції на розгляд правління з приводу питань покращення умов праці співробітників. Казначейство, підрозділ Внутрішнього контролю та Управління персоналом відповідно до проведеного аналізу приймають рішення щодо зміни умов преміювання за результатами оцінювання (питання виносяться на розгляд правління)
7	Відділ маркетингу приймає рішення щодо проведення промоакцій, спрямованих на покращення іміджу банку. Відділ маркетингу аналізує негативну динаміку рейтингу банку у ключових рейтингових агентствах та доводить інформацію до відома КУАП та правління

* Розроблено автором

Як бачимо з табл. 4, сигнали антикризового управління щодо кризового стану певних факторів зобов'язують відповідальні підрозділи реагувати шляхом прийняття відповідних заходів.

Якщо розраховане антикризовим управлінням значення показника ІІІ має абстрактну оцінку 3, що відповідає передкризовій фазі ліквідності, мають створюватися дві робочі групи, а саме: Робоча група з питань ліквідності та Робоча група з інших питань. У віданні Робочої групи з питань ліквідності повинен знаходитися

контроль перших чотирьох факторів, а у віданні Робочої групи з інших питань – контроль трьох останніх факторів. Обидві групи підпорядковуються заступнику голови правління.

До складу Робочої групи з питань ліквідності повинні входити співробітники Казначейства, Управління ринкових ризиків, Управління ризик-контролінгу та бізнес-підрозділів. Група збирається на засідання кожен день під головуванням заступника Голови правління, а у разі його відсутності – начальника Казначейства.

Залежно від динаміки факторів на засіданнях Робочої групи з питань ліквідності можуть бути прийняті рішення щодо:

- обмеження видачі готівки через каси банку з рахунків клієнтів шляхом встановлення внутрішніх лімітів на таку видачу;
- залучення коштів на поточні/строкові рахунки за ставками, що перевищують середньоринкові на X%;
- передачі функції прямого співробітництва із найбільшими клієнтами до казначейства;
- часткового обмеження кредитування;
- продажу частини проблемної заборгованості третім особам;
- дострокового погашення частини портфеля депозитних сертифікатів НБУ;
- продажу цінних паперів, в тому числі державних, на вторинному ринку цінних паперів тощо;

До складу Робочої групи з інших питань мають входити співробітники Казначейства, Управління персоналом, Відділу маркетингу та Внутрішнього контролю. Група збирається на засідання один раз на тиждень під головуванням заступника Голови правління, а у разі його відсутності – начальника Казначейства. Залежно від динаміки факторів на засіданнях Робочої групи з інших питань можуть бути прийняті рішення щодо:

- коригування механізму розрахунку індексів обізнаності казначейства та якості прогнозу;
- вжиття заходів адміністративного впливу щодо співробітників бізнес-підрозділів, якість інформаційної підтримки якими казначейства є незадовільною;
- розробки програми покращення умов праці співробітників банку;
- зміни підходів до визначення вкладу кожного бізнес-підрозділу у загальний результат банку (зокрема заміни командного критерію на індивідуальний і навпаки);

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Івасів І.Б., Фуксман О.Ю. Інтегрована система управління ліквідністю в банках // Бізнес-Інформ. – 2014. - №4. – С.348-355.
2. Ю.С. Серпенінова. Комплексна оптимізаційна модель управління ліквідністю банку // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - № 5 (119). - С. 300 – 306.
3. Хіміч Н. О. Управління ліквідністю комерційних банків України в умовах нестабільності фінансових ринків / Н. О. Хіміч // Регіональна економіка. — 2008. — № 3. — С. 76—83.
4. Фалюта А. Удосконалення системи управління ліквідністю банків України // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. - №19.- С.471-476.
5. Duttweiler R. Managing liquidity in banks. A top down approach. A John Wiley & Sons Ltd, – 2009. –286 p.
6. Gruning H. Analyzing Banking Risk A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management/ Hennie van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic. – The International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK, – 2009. – 442 p.
7. Григорук П. М., Ткаченко І. С. Методи побудови інтегрального показника // Бізнес-Інформ. - 2012 . - № 4. - с.34-38
8. Harrington Edwin C., Jr. The Desirability Function / Harrington E.C. // Industrial Quality Control. – 1965. – April. – pp. 494 – 498.

- організація та проведення активних PR компаній з метою усунення негативних тенденцій при висвітленні діяльності банку тощо.

Якщо розраховане антикризовим управлінням значення показника ІЛІ має абстрактну оцінку нижче 3, що відповідає кризовій фазі ліквідності, повинна створюватися Робоча антикризова група під головуванням Голови правління банку. Склад цієї групи затверджується залежно від стану факторів, але обов'язковою є участь представників Казначейства, Управління ринковими ризиками, Управління ризик-контролінгу та Відділу маркетингу. На засіданнях Робочої антикризової групи, що відбуваються щодня, окрім описаних в попередніх фазах, можуть також прийматися рішення щодо:

- тимчасового призупинення видачі готівки через каси банків;
- повного обмеження кредитування;
- звернення до НБУ для отримання стабілізаційного кредиту рефінансування;
- активізації роботи із ЗМІ у напрямку висвітлення кроків банку для подолання кризи ліквідності тощо.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Можливість створення наведених вище робочих груп, на нашу думку, надає системі управління ліквідністю банку більшої гнучкості та здатності швидко реагувати на зміни, що впливають на стан ліквідності. Таким чином, підсистема антикризового управління ліквідністю на основі інтегральної оцінки забезпечує банку постійний контроль за факторами впливу на ліквідність з одного боку, та оперативність реалізації антикризових заходів – з іншого. Перспективою подальшого дослідження у даному напрямку є розширення спектру факторів впливу на ліквідність банку, які використовуються для розрахунку інтегрального показника.

9. Castillo E.D. Modified Desirability Functions for Multiple Response Optimization / Castillo E.D., Montgomery D.C., McCarville D.R. // Journal of Quality Technology. – 1996. – Vol.28, No.3. – pp. 337-345.
10. Горбунов В.М. Теория принятия решений [Электронный ресурс]: учеб. пос. Томск, 2010. Режим доступа: <http://pandia.ru/text/77/443/98.php>.
11. Фуksман О.Ю. Методика вдосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління короткостроковою ліквідністю в банках // Ефективна економіка. - 2015. - №6. Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4147>;
12. Фуksман О.Ю. Удосконалення механізму управління ліквідністю в банках із використанням системи трансфертного ціноутворення // Академічний огляд . – 2015. - №2 (43). – С. 50-57.
13. Балабанова Л.В. Управління персоналом: підруч. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: ЦУЛ, 2011. – 468с.

REERENCES

1. Ivasiv, I.B., & Fuksman O.Yu. (2014). Integrovana systema upravlinnya likvidnistyu v bankakh [Integrated liquidity management system in banks]. Biznes-Inform - Business Inform, 4, 348-355 [in Ukrainian];
2. Serpeninova, Yu.S. (2011). Kompleksna optymizaciyna model upravlinnya likvidnistyu banku [Integrated optimization model of bank liquidity]. Aktual'ni problemy ekonomiky - Actual Problems of Economics, 5 (119), 300-306[in Ukrainian];
3. Khimich, N.O. (2008). Upravlinnya likvidnistyu komerciynykh bankiv Ukrayiny v umovakh nestabil'nosti finansovykh rynkiv [Liquidity management in Ukrainian Banks in terms of financial markets instability]. Regional'na ekonomika - Regional Economy, 3, 76-83 [in Ukrainian];
4. Faluta, A. (2009). Udoskonalennya systemy upravlinnya likvidnistyu bankiv Ukrayiny [Improvement of liquidity management system in Ukrainian Banks]. Formuvannya rynkovoyi ekonomiky v Ukrayini - Market Economy creation in Ukraine], 19, 471-476 [in Ukrainian] .
5. Duttweiler R. Managing liquidity in banks. A top down approach. A John Wiley & Sons Ltd, – 2009. –286 p.
6. Gruning H. Analyzing Banking Risk A Framework for Assessing Corporate Governance and Risk Management/ Hennie van Greuning, Sonja Brajovic Bratanovic. – The International Bank for Reconstruction and Development/THE WORLD BANK, – 2009. – 442 p.
7. Hryhoruk, P.M., & Tkachenko, I.S. (2012). Metody pobudovy integral'nogo pokaznyka [The methods of integral indicator calculation]. Biznes-Inform - Business Inform], 4, 34-38[in Ukrainian];
8. Harrington Edwin C., Jr. The Desirability Function / Harrington E.C. // Industrial Quality Control. – 1965. – April. – pp. 494 – 498.
9. Castillo E.D. Modified Desirability Functions for Multiple Response Optimization / Castillo E.D., Montgomery D.C., McCarville D.R. // Journal of Quality Technology. – 1996. – Vol.28, No.3. – pp. 337-345.
10. Gorbunov, V.M. Teoriya prynyatiya resheniy [The decisionmaking theory]. Tutorial. Tomsk. Retrieved from: <http://pandia.ru/text/77/443/98.php>.
11. Fuksman, O. Yu., (2015). Metodyka vdoskonalennya informaciyno-analitychnogo zabezpechennya systemy upravlinnya kortkostrokovoyu likvidnistyu v bankakh [The method of information and analytical support of short-term liquidity management system in banks improvement]. Efektyvna ekonomika - Effective economy], 12. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4147>.
12. Fuksman, O. Yu., (2015). Udoskonalennya mekhanizmu upravlinnya likvidnistyu v bankakh iz vykorystanniam systemytransfertnogocinoutvorennya [Liquidity management in banks improvement using FTP model]. Akademichnyy oglyad – Academy review, 2 (43), 50-57[in Ukrainian]
13. Balabanova, L.V. (2011). Upravlinnya personalom [Personnel management]. Kyiv: CUL [in Ukrainian].

Одержано 23.02.2016 р.

Чубарь О.Г., Машіко К.С.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ І ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Стаття присвячена дослідженню впливу децентралізації на забезпечення територіальних громад фінансовими ресурсами. Акцент робиться на необхідності формування спроможних територіальних громад, які повинні мати свої ресурси, бути здатними ними розпоряджатися, приймати необхідні рішення в сфері свого життєзабезпечення. У статті зроблено висновок про комплексний вплив децентралізації як широкомасштабного процесу, в тому числі фіскальної її складової, на забезпечення територіальних громад фінансовими ресурсами. Виділення окремих елементів бюджетних і небюджетних джерел фінансових ресурсів і розкриття змісту та особливостей впливу на них децентралізації дає підстави говорити про її прямий позитивний вплив на забезпечення територіальних громад усіма видами фінансових ресурсів. Виділені ризики і загрози реалізації децентралізаційної реформи не повинні стати перешкодою для неї, оскільки переваг вона буде забезпечувати набагато більше, що в кінцевому підсумку стане поштовхом і стимулом для економічного розвитку території.

Ключові слова: територіальна громада, децентралізація, фіскальна децентралізація, фінансово-бюджетне забезпечення місцевих органів самоврядування, фінансові ресурси громади.

Постановка проблеми. Децентралізація як широкомасштабний і комплексний процес, щодо якого немає однозначного визначення або розуміння, розглядається в контексті політичної, адміністративної, економічної, екологічної, фінансової (фіскальної) тощо її різновидів й узагальнено представляє собою перерозподіл або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління [17]. На практиці цей процес передбачає передачу значних повноважень та бюджетів від державних органів влади органам місцевого самоврядування, які, відповідно, набувають значно більше повноважень, і, будучи наближеними до людей з конкретними проблемами та запитамі, можуть їх реалізовувати найбільш успішно та якісно. В цьому контексті акцент ставиться на необхідності формування спроможних територіальних громад, які повинні мати свої фінансові ресурси, бути здатними ними розпоряджатися, ухвалювати необхідні рішення у площині свого життєзабезпечення. Не заглиблюючись у зміст різновекторних форм прояву децентралізації, зазначимо, що на фінансово-бюджетне забезпечення територіальних громад (іншими словами кажучи, на формування фінансово спроможних територіальних громад) має вплив децентралізація у широкому розумінні, а не лише

фінансова (фіскальна) її складова. Адже широкомасштабні та глибинні децентралізаційні перетворення повинні сприяти формуванню нового змісту та якості територіальних громад, що будуть розвиватись на зовсім інших засадах та усвідомлювати практично повну відповідальність за всі процеси та проблеми на своїй території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те, що практична реалізація децентралізаційних перетворень вступила в активну фазу наприкінці 2014р., завдяки до цього періоду вітчизняні практики і науковці розпочали дослідження і дискусії щодо різних аспектів децентралізації як комплексного, багатогранного та складного явища. Широкий спектр проблем децентралізаційних процесів та їх упровадження в практику функціонування публічної влади на місцях знаходять доволі значне висвітлення в наукових джерелах і публікаціях методично-прикладного характеру. Серед перших варто виділити навчальний посібник для посадовців регіональних і місцевих органів влади «Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування», який «...підготовлений з метою сприяння процесу децентралізації та розвитку місцевого самоврядування в Україні шляхом зміцнення інституційного потенціалу органів місцевого самоврядування та їхньої здатності виконувати нові повноваження, надані їм в процесі децентралізації» [8]. Досвіду функціонування і реформування публічної влади розвинутих західноєвропейських демократій у постсоціалістичних державах Центрально-Східної Європи в контексті процесів деконцентрації та децентралізації влади присвячена одна з останніх публікацій швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» [7]. На основі

© Чубарь Оксана Геннадіївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +380506098692, e-mail: oksana.chbr@gmail.com

Машіко Катерина Сергіївна, к.е.н., старший науковий співробітник, Закарпатський регіональний центр соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України, м. Ужгород, тел.: +380509802741, e-mail: ekaterinna333@gmail.com

опрацьованого матеріалу його учасниками запропонована модель трансформації місцевого самоврядування та адміністративно-територіального устрою України з наданням широких повноважень органам місцевого самоврядування економічно самодостатніх та фінансово забезпечених громад.

На офіційному сайті «Децентралізація влади» [6] представлено ряд методичних і практичних матеріалів, викладено досвід цілого ряду країн світу (Польща, Скандинавські країни, США, Грузія, Латвія) з реалізації реформ адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування.

Імпонують думки і позиція Білої С.О., викладені в публікації [1], щодо потенціалу впливу децентралізації на стимулювання економічного зростання та формування стимулів до саморозвитку територіальних громад в Україні.

Велика та постійна увага децентралізаційній проблематиці приділяється в публікаціях науковців Інституту регіональних досліджень НАН України. Зокрема, слід виділити Возняк Г.В. [4] і теоретико-методологічне обґрунтування нею переваг й ризиків бюджетної децентралізації. Про ризики децентралізації йдеться також в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України [9].

Різним аспектам децентралізаційних перетворень присвячені праці науковців Н.В. Булеци [2], Б. Данилишина [5], І. Ускова [15], К. Юрченко, Г. Гудзь [16] і багатьох інших.

Формулювання цілей статті. Проте, на думку авторів, потребує додаткового аналізу та осмислення вплив децентралізаційних процесів на формування спроможних територіальних громад не лише в частині фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а в широкому контексті – з позицій вирішення комплексу економічних питань розвитку території (територіальної громади) та її мешканців, впливу на стимулювання економічного зростання територіальних громад.

Для досягнення сформульованої мети у статті розв'язуються наступні завдання:

– дослідити сутність децентралізації та обґрунтувати місце і значимість у ній процесів фіскальної децентралізації;

– через виділення видів бюджетних і небюджетних фінансових ресурсів територіальної громади визначити особливості впливу децентралізації на забезпечення ними територіальних громад;

– окреслити основні види ризиків, які виникають при проведенні фіскальної децентралізації.

Стаття написана в рамках роботи над науковою темою «Перспективи економічного розвитку територіальних громад Закарпаття в умовах децентралізації влади», що виконується Закарпатським регіональним центром соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (м. Ужгород).

Опис основного матеріалу дослідження. В Україні вектор на проведення децентралізаційних процесів закріплений у Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. У даному документі завданнями реформи визначені: забезпечення доступності та якості публічних послуг, досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади, визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади з метою забезпечення доступності та належної якості публічних послуг, що надаються такими органами; створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень [13]. Кожне з цих завдань, а надто останнє, тісно пов'язане та містить у своїй основі принципи перерозподілу та оптимізації ресурсів і повноважень у системі «центр-громада». Фактично децентралізація виступає одним із заходів досягнення цілі вищого рівня – реформи адміністративно-територіального рівня і посилення місцевого самоврядування.

Реформа місцевого самоврядування та децентралізація базуються на трьох стовпах: передача повноважень від центру до найнижчого можливого рівня; відповідно до переданих повноважень передача фінансових ресурсів; забезпечення контролю з боку держави за діяльністю органів місцевого самоврядування. Ключовими змінами у процесі проведення децентралізаційних перетворень, серед інших, виділених експертами, повинні стати: здійснення фіскальної децентралізації, забезпечення фінансової стабільності місцевих бюджетів, здійснення реформи регіональної політики, запровадження ефективних механізмів підтримки регіонального розвитку [12]. Зрозуміло, що передача повноважень на низинний рівень не може бути не підкріплена відповідним ресурсним забезпеченням, фінансовим в першу чергу. Громади повинні мати власні бюджети, можливість об'єднувати зусилля і фінанси. Тільки тоді у них з'явиться більше ресурсів для вирішення нагальних питань і розв'язання проблем розвитку. Саме фінансово-бюджетній (фіскальній) децентралізації в цьому

процесі повинна бути відведена найголовніша роль.

Європейські монографічні джерела правового характеру розкривають зміст фіскальної децентралізації через такі три аспекти:

– децентралізація видатків: надання органам місцевого самоврядування фінансових ресурсів для виконання завдань і функцій щодо соціально-економічного розвитку регіону;

– децентралізація доходів – закріплення за місцевим самоврядуванням переліку власних доходів, достатніх для належного та якісного виконання встановлених для відповідного рівня місцевого самоврядування завдань і функцій, та право самостійно встановлювати їх розміри;

– процесуальна та організаційна самостійність – право самостійно, під відповідальність органів, посадових осіб місцевого самоврядування формувати, затверджувати, виконувати фінансові плани, кошториси, бюджети, забезпечувати звітність і контроль [18].

Про ці характеристики фіскальної децентралізації йде мова і в матеріалах швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» [7].

Фінансова (бюджетна) децентралізація, на думку Б. Данилишина, «... являє собою процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління, що дає змогу субнаціональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування і забезпечення населення суспільними благами (товарами і послугами)» [5].

На практиці серед шляхів реалізації децентралізаційних процесів в Україні виділено забезпечення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів, яка, в свою чергу, охоплює:

– формування місцевих бюджетів незалежно від термінів прийняття державного бюджету;

– відміну індикативного планування Мінфіном показників місцевих бюджетів та доведення їх до місцевих бюджетів;

– самостійний вибір розпорядниками коштів місцевих бюджетів установи з обслуговування власних надходжень бюджетних установ;

– спрощення процедури надання місцевих гарантій та здійснення запозичень від міжнародних фінансових організацій шляхом запровадження принципу «мовчазної згоди» при погодженні таких операцій з Мінфіном;

– право здійснювати місцеві зовнішні запозичення усім містам обласного значення;

– заміну системи балансування доходів і видатків місцевих бюджетів системою вирівнювання податкоспроможності територій.

Децентралізація влади і фіскальна децентралізація повинні перетворюватись на важливе підґрунтя та передумову розбудови ефективної системи місцевих фінансів, ставати інструментом регулювання регіонального розвитку. Крім того, вона передбачає стимулювання та активне спонукання регіонів до фінансової незалежності, пошуку додаткових як власних, так і залучених ресурсів, задіяння внутрішнього потенціалу соціально-економічного розвитку, що, в свою чергу, дозволить балансувати потреби та можливості регіонів і територіальних громад.

Не заперечуючи виняткової важливості впливу децентралізації на бюджетну автономію та наявність стабільних доходів місцевих бюджетів, вважаємо, що децентралізаційні процеси – це ознака правової демократичної держави, рівень та глибина їх імплементації відображають рівень розвитку демократії в суспільстві та рівень розвитку самого суспільства (громади в тому числі).

Саме у зв'язку з цим у роботі [14] фінансова спроможність громади трактується авторами у широкому сенсі, обґрунтовується її залежність від цілого спектру фінансових ресурсів і надходжень, що формуються всередині громади і надходять ззовні. Продовжуючи розвиток цієї ідеї, доцільно розглянути та обґрунтувати вплив, який чинить децентралізація влади в широкому контексті на фінансово-бюджетне забезпечення територіальних громад. Виділення окремих видів фінансових ресурсів (як бюджетних, так і небюджетних) територіальної громади та існування позитивного, на думку авторів, впливу децентралізаційних процесів на їхні обсяги, дозволило сформулювати такі взаємозалежності і взаємозв'язки (табл.1).

Загалом вплив децентралізаційних процесів на бюджетну складову фінансових ресурсів громади є переважно прямий, адже власне перерозподіл бюджетних ресурсів і виступає одним з інструментів децентралізації, так би мовити її проявом. Зокрема в Україні процес зміцнення податкової бази органів місцевого самоврядування передбачає:

– зміну механізму оподаткування нерухомості;

– запровадження акцизного податку (ставка 5%) з роздрібного продажу підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти), кошти від якого зараховуються до місцевих бюджетів за місцем розміщення об'єктів в яких провадиться оподатковувана діяльність;

– віднесення до категорії місцевих податків плати за землю, у частині податку на майно, та включення до складу останнього податку на нерухоме майно.

Характерні особливості позитивного впливу децентралізації на забезпечення територіальних громад фінансовими ресурсами*

Види фінансових ресурсів територіальної громади	Вплив децентралізації	Зміст та особливості впливу
Бюджетні ресурси		
Податкові надходження (місцеві податки і збори)	Позитивний, прямий	Через: регулювання ставок місцевих податків і зборів; можливість розширення бази оподаткування; встановлення фіксованих ставок єдиного податку (для фізичних осіб підприємців 1 і 2 груп платників податку); регулювання податкових пільг щодо земельного податку
Податкові надходження (загальнодержавні податки і збори)	Позитивний, прямий	Через перерозподіл частини загальнодержавних податків і зборів до бюджетів територіальних громад
Неподаткові надходження	Позитивний, опосередкований	Через стимулювання органів місцевого самоврядування до пошуку власних джерел доходів бюджету, їх диверсифікації
Трансферти	Позитивний, прямий	Через нові види трансфертів, більш «справедливу», прозору та стимулюючу систему фінансового вирівнювання міжбюджетних трансфертів
Кошти Державного фонду регіонального розвитку	Позитивний, опосередкований	Через фінансування проектів і програм регіонального розвитку територіальних громад
Небюджетні ресурси		
Кредитні кошти	Позитивний, опосередкований	Шляхом усвідомлення громадою необхідності та доцільності залучення кредитних коштів як важливого альтернативного джерела фінансових ресурсів
Кошти грантів	Позитивний, опосередкований	Шляхом усвідомлення громадою необхідності та доцільності залучення грантових коштів як важливого альтернативного джерела фінансових ресурсів
Кошти приватних інвесторів (інвестиції): іноземні інвестиції тимчасово вільні кошти підприємств кошти жителів громади	Позитивний, опосередкований	Через усвідомлення органами місцевого самоврядування та громадою необхідності формування привабливого інвестиційного середовища для залучення приватних інвестицій

* Розроблено та складено авторами на основі узагальнень та експертних оцінок

Фіскальна децентралізація в Україні торкнулася і загальнодержавних податків, частина з яких має перерозподілятися до місцевих бюджетів, в деяких випадках лише об'єднаних територіальних громад.

У сфері трансфертної політики запроваджені нові види трансфертів, а саме базова дотація, реверсна дотація з місцевих бюджетів до державного, стабілізаційна дотація, освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів, медична субвенція, субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм. Механізм горизонтального вирівнювання базується на базовій і реверсній дотаціях, які обчислюються залежно від податку на доходи фізичних осіб (для бюджетів міст обласного значення, районів, об'єднаних територіальних громад), кількості населенні та індексу податкоспроможності відповідного бюджету (який відображає податкоспроможністю бюджету порівняно середнім показником бюджетів аналогічного рівня). Поряд з цим необхідно зазначити, що трансфертна складова залишається досить

вагомим елементом бюджетної системи, яка хоч і збільшуватиме фінансові ресурси громади загалом, її фінансову спроможність, проте, ймовірно, не надто сприятиме підвищенню рівня самостійності громади та органів її самоврядування [3, 10].

Загалом фінансові аспекти децентралізації в Україні чітко спрямовані на стимулювання громад до об'єднання. Адже формування спроможних територіальних громад відбувається через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державними бюджетом, наділення таких громад повноваженнями, рівнозначними повноваженням міст обласного значення, позбавлення права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися.

Держаний фонд регіонального розвитку (ДФРР) передбачає фінансування проектів регіонального розвитку на конкурсній основі та відповідно до регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації. Кошти ДФРР

спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів [11]. Програми і проекти, що реалізуються за рахунок коштів ДФРР, підлягають співфінансуванню з місцевих бюджетів на рівні 10 відсотків. Вказана умова є мотиватором для пошуку цих ресурсів громадою та більш ефективного їх використання. Важливо наголосити, що розробляючи та представляючи на розгляд у ДФРР програми і проекти, громади повинні усвідомлювати важливість спрямування більшості з них не просто на точкове відновлення чи розвиток інфраструктури, а на реалізацію Державної стратегії регіонального розвитку та регіональних стратегій областей, на створення додаткової економічної вартості та економічний розвиток регіону.

В переважній більшості наукових публікацій стосовно формування доходів громад на місцях основна увага приділяється бюджетним ресурсам. Однак ми вважаємо за доцільне наголосити на важливості небюджетних джерел фінансових ресурсів, які повинні відігравати значну роль у забезпеченні фінансової спроможності територіальних громад, яку, на нашу думку, доцільно розглядати як комплексний показник, що складається з її бюджетної спроможності, фінансової спроможності домогосподарств і фінансової спроможності суб'єктів господарювання, які разом формують фінансову спроможність територіальної громади у широкому розумінні [14, с.84]. Саме в такому форматі авторами розглядається вплив децентралізації на посилення позицій територіальних громад, підвищення їх фінансової спроможності.

З урахуванням зазначеного можна констатувати, що на всі небюджетні джерела фінансових ресурсів децентралізація як повномасштабний процес здійснює опосередкований позитивний вплив, що проявляється в такому. В умовах зазначеного процесу всі три групи економічних суб'єктів територіальної громади (органи влади, бізнес та домашні господарства) набувають більше прав, функцій, а разом із цим і відповідальності у сфері соціально-економічного розвитку громади, переходячи на вищий рівень місцевого самоврядування і потребуючи одночасно значної фінансової автономії. Усвідомлення цього повинно підвищувати активність, ініціативність, відповідальність, професіоналізм усіх її членів, в

тому числі в площині пошуку та залучення різних видів фінансових ресурсів для соціально-економічного розвитку. Враховуючи сказане, всі види небюджетних фінансових ресурсів (кредитні кошти, кошти грантів, кошти приватних інвесторів (інвестиції): іноземні інвестиції, тимчасово вільні кошти підприємств, кошти жителів громади) слід розглядати як важливі джерела фінансової автономії спроможної територіальної громади. Громада та всі її члени не можуть бути пасивними прохачами грошових коштів з Державного бюджету чи інших централізованих джерел. Вони, і в першу чергу органи місцевого самоврядування, повинні опанувати достатнім рівнем компетенцій та спроможності управляти територією об'єднаної громади, освоювати нові повноваження та фінансові ресурси, підвищувати кадрову спроможність. Від свідомої, активної позиції всіх членів громади, а не лише органів місцевого самоврядування, хоча від них в першу чергу, залежить, зокрема, успіх реалізації інвестиційних проектів і програм.

Кошти приватних інвесторів можуть ставати вагомими джерелами надходжень об'єднаних територіальних громад. Раніше в громад таких широких повноважень не було, оскільки більшість питань інвестиційної проблематики розглядалися і вирішувалися на рівні районів чи навіть області. Сприятиме залученню інвестицій передача в юрисдикцію об'єднаних громад земель за межами поселень. Одночасно інвестиційні ресурси можуть залучатись лише під конкретні проекти, і тут важливою є кадрова, професійна спроможність членів громади, які повинні оволодівати навичками розробки проектів та отримання грантів, оскільки за умов подальшого розширення децентралізаційних процесів зростатиме значимість децентралізованих (небюджетних) джерел фінансових ресурсів.

Кошти мешканців громади, в тому числі отримані за кордоном (доходи заробітчан), також можуть ставати джерелом розвитку. Слід визнати, що в першу чергу такі кошти домашні господарства використовують для власних потреб (навчання дітей, ремонті роботи, придбання нерухомості, благоустрій власних земельних ділянок тощо). Однак важливим є усвідомлення доцільності і можливості спрямування цих ресурсів у структурні довгострокові проекти, що матимуть мультиплікативний ефект для всієї громади (створення підприємств, фермерських господарств, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, розбудова інфраструктури та благоустрій місць загального користування). Проте для цього важливим є розуміння громадянами та громадою в цілому

необхідності формування відповідного ринкового, інвестиційного середовища, розбудови інфраструктури тощо, а також зміни менталітету та світоглядних позицій.

Обґрунтовуючи позитивний вплив децентралізації на фінансово-бюджетне забезпечення територіальних громад, слід зазначити, що в цьому процесі не виключені й негативні наслідки та ризики, про які, зокрема, ведуть мову науковці Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України [9]. Ними виділено такі ризики для бюджетної системи країни: загроза зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування, небезпека поглиблення диспропорцій економічного та соціального розвитку територій у разі скорочення субвенцій у межах політики регіонального розвитку. Також децентралізація бюджетного процесу (зокрема, через вилучення в обласних державних адміністрацій повноважень щодо розробки бюджетів областей, а також впровадження системи «бюджетного федералізму») у вітчизняних умовах може призвести до розбалансування всієї системи бюджетоутворення в Україні, оскільки залишається високоімовірним закладання в місцеві бюджети заздалегідь нереальних витрат [9].

Не можна не погодитись з думкою експертів з економічних питань щодо головних ризиків, які виникають при проведенні бюджетної децентралізації: намагання центральної влади зберегти контроль за розподілом коштів; недостатність коштів на місцевому рівні і нездатність їх залучити; непроведення або уповільнення процесу об'єднання громад; неспроможність місцевих органів самостійно та відповідально використовувати кошти; поглиблення диспропорцій економічного та соціального розвитку територій [16].

Про ризики бюджетної децентралізації зазначає також Г. Возняк, виділяючи серед них такі: домінування локальних інтересів над регіональними чи навіть національними,

наслідком чого може ставати посилення диференціації регіонального розвитку; мінімізація ефективності контролю центральної влади за бюджетним процесом на місцевому рівні; сприяння росту корупції, якщо політична конкуренція на місцевому рівні обмежена; зростання витрат на надання суспільних послуг для невеликих територій у випадку поширення «ефекту масштабу»; сприяння виникненню зовнішніх ефектів: «переливу і переповнення»; при реалізації місцевих соціальних трансфертів можливе виникнення ефекту «гонки на виживання» [4, с.255].

Слід погодитись, що ці загрози та ризики є реальними, на них не можна не зважати і потрібно враховувати в процесі проведення реформи децентралізації влади та фіскальної децентралізації, подальшого вдосконалення законодавчої бази, міжбюджетних відносин, розбудови інституціонального середовища активних і небайдужих членів суспільства – жителів територіальної громади.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведення дослідження дозволяє зробити висновок про комплексний вплив децентралізації як широкомасштабного процесу, а в тому числі і фіскальної її складової, на забезпечення територіальних громад фінансовими ресурсами. Виділення окремих елементів бюджетних та небюджетних джерел фінансових ресурсів і висвітлення змісту та особливостей впливу на них децентралізації дає підстави говорити про її прямиий позитивний вплив на забезпечення територіальних громад усіма видами фінансових ресурсів (а не лише бюджетної їх складової). Виділені ризики та загрози реалізації децентралізаційної реформи не повинні стати перешкодою для неї, оскільки переваг вона забезпечуватиме набагато більше.

В подальшому увагу слід зосереджувати на заходах з нівелювання ризиків децентралізації, зростання її значимості в ресурсному забезпеченні, посилення регулятивного і стимулюючого впливу на соціальний та економічний розвиток громад і регіонів.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Біла С.О. Вплив децентралізації на стимулювання економічного зростання територіальних громад в Україні / С.О. Біла // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право – 2015. – Вип. 27. – С. 60-68
2. Булеца Н.В. Фіскальна децентралізація та соціально-економічний розвиток регіонів [Електронний ресурс] / Н.В. Булеца // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4657>
3. Бюджетний кодекс України : Закон України № 2456-VI від 08.07.2010 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Возняк Г.В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти / Г.В. Возняк // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С.253-257.
5. Данилишин Б. Децентралізація управління в Україні: з чого почати? [Електронний ресурс] / Б.Данилишин // Контракты. 2014. – Режим доступу: <http://kontrakty.ua/article/82116>
6. Децентралізація влади [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/>

7. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., та ін.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні» – DESPRO. – К. : ТОВ «Софія». – 2012. – 128 с.
8. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навч. посібн. для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. – К.: ПРООН / МВПСР, 2007. – 269с.
9. Макаров Г.В. Очікувані ризики в процесі децентралізації влади в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Г.В. Макаров ; Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/>
10. Податковий кодекс України : Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. Про Державний фонд регіонального розвитку [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного фонду регіонального розвитку ; Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Режим доступу: <http://dfr.minregion.gov.ua/pro-konkurs>
12. Реформи під мікроскопом: 2015 рік [Електронний ресурс] / За ред. Миського В.В., Галушки О.М. – 2015. — 88 с. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1453>
13. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» № 333-р 01.04.2014 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
14. Сембер С. В. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансової спроможності та фінансових ресурсів територіальної громади / С. В. Сембер, О. Г. Чубарь, К. С. Машіко // Регіональна економіка. – 2015. – №3(77). – С. 81-90.
15. Усков И. В. Децентрализация как основа становления финансово самостоятельных местных органов власти / И. В. Усков // Бизнес Информ. - 2012. - № 3. - С. 107-111.
16. Юрченко К. Які ризики децентралізації? [Електронний ресурс] / К. Юрченко, Г. Гудзь // Ліга. Блоги. – Режим доступу: <http://blog.liga.net/user/kyurchenko/article/17090.aspx> 10/02/15.
17. TheFreeDictionary.com [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.thefreedictionary.com/decentralization>
18. Ruśkowski E. Finanse lokalne po akcesji, 2 wyd / E. Ruśkowski , J. Salachna. – Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp., 2007. – S. 29.

REFERENCES

1. Bila S.O. (2015). Vplyv decentralizaciji na stymuljuvannja ekonomichnogho zrostannja terytorialnykh ghromad v Ukraini [The decentralization's impact on stimulation the economic growth in local communities in Ukraine]. Naukovyj chasopys Nacionaljnogho pedagoghichnogho universytetu imeni M. P. Draghomanova. Serija 18: Ekonomika i pravo – Scientific Journal of National Pedagogical Dragomanov University. Series 18: Economics and Law, 27, 60-68. [in Ukrainian].
2. Buleca N.V. (2015) Fiskaljna decentralizacija ta socialjno-ekonomichnyj rozvytok rehioniv [Fiscal decentralization and socio-economic development of regions]. Efektyvna ekonomika – Efficient Economy, 12. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4657> [in Ukrainian].
3. Supreme Council of Ukraine (2010). Bjudzhetnyj kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine] : Low of Ukraine, adopted on 2010, July 08, 2456-VI. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian].
4. Vozniak, H. V. (2015). Pervaghy ta ryzyky bjudzhetnoji decentralizaciji: teoretyko-metodologhichni aspekty [The benefits and risks of budget decentralization: theoretical and methodological aspects]. Problemy ekonomiky – Problems of the Economy, 2, 253-257. [in Ukrainian].
5. Danylyshyn B. (2014) Decentralizacija upravlinnja v Ukraini: z chogho pochaty? [Decentralisation of of governance in Ukraine: how to start?]. Kontrakty – Contracts. Retrieved from <http://kontrakty.ua/article/82116> [in Ukrainian].
6. Decentralizacija vldy [Decentralization of power]. Retrieved from <http://decentralization.gov.ua/> [in Ukrainian].
7. Boryslavs'k O., Zaverukha I., Zakharchenko E., & et al. (2012). Detsentralizatsiya publichnoyi vldy: dosvid yevropeys'kykh krayin ta perspektyvy Ukrainy [Decentralization of public authority: European experience and prospects of Ukraine]; Swiss-Ukrainian project “Decentralization Support in Ukraine” – DESPRO. – К. : TOV «Sofiya». [in Ukrainian].
8. Detsentralizatsiia ta efektyvne mistseve samovriaduvannia : navch. posib. dlia posadovtsiv mistsevykh ta rehionalnykh orhaniv vldy ta fakhivtsiv z rozvytku mistsevoho samovriaduvannia [Decentralization and effective local government: tuorial for officials of local and regional authorities and experts on local government development] . – К. : UNDP / MPVSR, 2007 [in Ukrainian].
9. Makarov G.V. Ochikuvani ryzyky v procesi decentralizaciji vldy v Ukraini. Analitychna zapyska [Expected risks in the process of decentralization of power in Ukraine. Policy Brief]. National Institute for Strategic Studies. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/1021/> [in Ukrainian].
10. Supreme Council of Ukraine (2010). Podatkovyj kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine] : Low of Ukraine, adopted on 2010, December 02, 2755-VI. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
11. Pro Derzhavnyj fond rehionaljnogho rozvytku [About the State Fund for Regional Development t]. Official site the State Fund for Regional Development . Retrieved from <http://dfr.minregion.gov.ua/pro-konkurs> [in Ukrainian] .

12. Misjkyj V.V. & Ghalushka O.M (Eds). (2015). Reformy pid mikroskopom: 2015 rik [Reforms under the microscope: 2015]. Retrieved from <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1453> [in Ukrainian].
13. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015). Pro zatverdzhennia Metodyky formuvannia spromozhnykh terytorialnykh hromad [About Approving the Methodology of forming capable territorial communities] : Resolution on 2015, April 08, 214. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF> [in Ukrainian].
14. Sember S. V., Chubarj O. Gh. & Mashiko K. S. (2015). Teoretychni pidkhody do vyznachennja sutnosti finansovoji spromozhnosti ta finansovykh resursiv terytorialnoji ghromady [Theoretical approaches to defining the essence of community's financial capability and resources]. *Rehional'na ekonomika - Regional Economy*, 3(77), 81-90. [in Ukrainian].
15. Uskov Y. V. (2012). Decentralyzacyja kak osnova stanovlenija fynansovo samostojatel'nykh mestnykh orghanov vlasti [Decentralization as basis of becoming financially independent local government]. *Biznes Inform - Business Infomy*, 3, 107-111. [in Ukrainian].
16. Yurchenko K., Hudz H. (2015) Yaki ryzyky detsentralizatsii? [What are the risks of decentralization?]. *Liha.Blohy. – League.Blogs*. Retrieved from [://blog.liga.net/user/kyurchenko/article/17090.aspx](http://blog.liga.net/user/kyurchenko/article/17090.aspx) 10/02/15. [in Ukrainian].
17. TheFreeDictionary.com. Retrieved from <http://www.thefreedictionary.com/decentralization>.
18. Ruškowski E., Salachna J. (2007) *Finanse lokalne po akcesji*, 2 wyd. Warszawa: Wolters Kluwer Polska Sp.

Одержано 15.03.2016 р.

Чубка О.М., Політило М.П.

ЕВОЛЮЦІЯ КАТЕГОРІЇ «КАПІТАЛ» В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ

Проведено характеристику еволюційного розвитку капіталу: в античні часи (Аристотель), з позицій меркантилістів (В.Стаффорд, А.Мокретьєн), фізіократів (В.Гурне, Ф.Кене), класиків політичної економії (А.Сміт, Д.Рікардо, Ж.-Б.Сей, Дж.Мілль, К.Маркс), представників неокласичної економічної школи (А.Маршалл, Дж. Кларк, М.Туган-Барановський). Здійснено дослідження економічної природи капіталу. Розглянуто погляди і підходи сучасних вітчизняних науковців щодо поняття капіталу, його функцій. Наведено власне твердження капіталу як економічної категорії.

Ключові слова: капітал, багатство, нагромадження, гроші, засоби виробництва, сфера обігу, дохід.

Постановка проблеми. Капітал – одна із категорій економічної науки, яка привертала і привертає зараз увагу провідних вчених. Мабуть жодна інша категорія не увібрала в себе таку множинність думок і позицій, як категорія “капітал”. Це пов’язано з тим, що капітал займає значну роль як у розвитку економічної системи загалом, так і суб’єктів господарювання зокрема. Тобто капітал безпосередньо пов’язаний з формуванням, обміном і використанням валового внутрішнього продукту на макроекономічному рівні та з формуванням, розподілом та використанням фондів грошових коштів на мікроекономічному рівні. У зв’язку з історичним процесом розвитку суспільства протягом багатьох століть трактування поняття «капітал» змінювалося, а в умовах ринкових відносин воно набуло нового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція економічного капіталу досліджувалася як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Серед вітчизняних науковців найбільше уваги до визначення сутності капіталу приділено у працях Баліцької В.В. [1], Крамаренка Г.О. [4], Югас Е.Ф. [6], Савельєвої Т.М. [7], Терещенка О.О. [8], Гончарової Н.П. [10], Поддєрьогіна А.М. [11]. Незважаючи на велику кількість досліджень та враховуючи динамічний розвиток економіки тема капіталу залишається актуальною. Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що невирішеним залишається питання щодо порівняння трактування поняття “капітал” на різних стадіях розвитку суспільних відносин та в ринкових умовах господарювання.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є проведення характеристики еволюційного розвитку капіталу, поглядів і підходів сучасних науковців щодо поняття капіталу, його функцій та наведення власного твердження цієї економічної категорії.

Опис основного матеріалу дослідження. Провідна роль капіталу у процесі економічної діяльності підкреслюється семантичним навантаженням цього поняття, яке утворилося від латинського “capitalis”, що означає “основний”, “грунтовний”, “головний”. Капітал є одним з фундаментальних понять економічної науки, що відображає її еволюцію.

В античні часи під словом “капітал” розуміли в першу чергу багатство, обсяг нагромаджень. Першу спробу дати науковий аналіз процесу капіталоутворення зробив Аристотель, який розглядав капітал як набуте в результаті певної економічної діяльності багатство. На думку мислителя, капітал може бути двох видів: 1) дане природою багатство, яке пов’язане з постійним нагромадженням засобів, необхідних для життя і корисних для держави чи домашнього об’єднання; 2) накопичення грошей, необхідних для їх примноження. Аристотель вважав, що накопичення капіталу є зайвою (непродуктивною) діяльністю, а процентні доходи вважав сумнівною формою доходу, оскільки гроші призначені для обміну і не можуть породжувати нові гроші.

Меркантилісти (В.Стаффорд, А.Мокретьєн, Т.Ман, Г.Скаруффі та ін.) розглядали капітал через призму нагромадження грошей або грошових цінностей (у золоті, сріблі та коштовностях). Однак, у наукових розвідках вони майже не застосовували поняття “капітал”, натомість розуміли, що для зростання багатства гроші мають вкладатися в процес нового виробництва, тобто набути виробничої форми, або згодом перетворитися у товарну, і згодом – у грошову. Згідно позиції меркантилістів лише процес виробництва створює підґрунтя для утворення та нарощування багатства, а тому виробництво потребує постійної підтримки, при

© Чубка Ольга Михайлівна, к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, тел.: +380984348306, e-mail: oliachubka@gmail.com

Політило Марія Петрівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів, Національний університет “Львівська політехніка”, тел.: +380636495246, e-mail: politylomarija@gmail.com

цьому безпосереднім джерелом багатства є сфера обігу, в якій виготовлені продукти мають здатність перетворюватися на гроші [3, с.43].

Фізіократи (В.Гурне, Ф.Кене, А.Тюрго, М.Рікеті та ін.) розглядали капітал як “надісторичну категорію”, що історично притаманна всім способам виробництва, всім періодам розвитку людства і всім народам. Мислителі цієї школи розглядали капітал в уречевленій формі, а грошам відводили роль засобу платежу за придбані речі з метою отримання “чистого продукту”, що має утворюватися як різниця між доходом та витратами. Фізіократи першими почали розглядати процеси капіталоутворення у реальному виробництві (в якому відбувається поєднання природних ресурсів та людської праці), а не лише у сфері обігу, що є їхньою безсумнівною заслугою.

Яскравий представник школи фізіократів Ф.Кене запропонував власне бачення капіталу: “це не гроші, а ті засоби виробництва, за допомогою яких створюється “чистий продукт” – багатство, яке формує дохід націй і є продуктом, який залишається після сплати всіх видатків з доходу, що отримується з володінь” [2, с.194]. Крім того, Ф.Кене у своїй знаменитій праці “Економічна таблиця” зробив першу в історії економічної науки спробу класифікації капіталу з точки зору його участі (внеску) у формуванні макротенденцій. Вчений увесь суспільний капітал поділив на дві частини: первісні аванси, що використовуються 10 і більше років (інвентар і худоба) та щорічні аванси, що використовуються протягом року (витрати на насіння і робочу силу). Фактично, як можна помітити, йдеться про поділ на основний та оборотний капітал.

Класики політичної економії (А.Сміт, Д.Рікардо, Ж.-Б.Сей, Дж.Мілль та інші) розглядали капітал як певний запас або ресурс, що має вкладатися у виробництво задля отримання продукту. Згідно висновку А.Сміта, капітал є результатом минулої праці і певний час може бути незадіяним у виробничому процесі. Іншими словами, капітал виступає засобом формування певного потенціалу, який здатен накопичуватися, переміщуватися та зберігатися. А.Сміт у праці “Дослідження про природу і причину багатства народів” запропонував власне бачення капіталу, під яким розумів запаси засобів виробництва, що використовуються для господарських потреб і приносять дохід. В той же час, на думку ученого, ті запаси, які вилучаються з обігу і зберігаються для майбутнього споживання, не можуть бути капіталом. А.Сміт зробив важливий висновок, що капітал створюється внаслідок привласнення певною категорією осіб продуктів виробництва,

що були створені працею інших осіб (наймані працівники).

Учень А.Сміта – Д.Рікардо – продовжив розвідки свого вчителя. Він пропонував здійснювати поділ капіталу на основний і оборотний, виходячи із строків його використання у виробництві.

Суттєвий внесок у розвиток теорії капіталу зробив Дж.Мілль. Він фактично обґрунтував такі теоретичні положення, що пояснюють роль та значення капіталу у процесі суспільного відтворення: існує пряма залежність економічного розвитку від наявності капіталу, при цьому незадіяний капітал стримує розвиток, а інвестований у виробництво додатковий капітал дає можливість створити нові робочі місця; капітал формується в результаті заощаджень, які перетворюються на капітал лише в процесі виробництва; майбутнє споживання за рахунок утримання від поточного споживання може забезпечуватися лише через розширене відтворення; капітал – це, у першу чергу, засоби, що спрямовані на організацію продуктивної праці; попит на товари здатен показати, в якій конкретно галузі потрібно задіяти працю і капітал.

Іншим дослідником, який поставив капітал у центр власних наукових розвідок, був К. Маркс. У відомій праці “Капітал” він навів результати розвідок з питань визначення ролі і значення капіталу у розширеному відтворенні. На думку дослідника, капітал може існувати лише за певних соціально-економічних умов, зокрема при високорозвиненому товарному виробництві й обігу, а також наявності мотивації для діяльності підприємця або капіталіста (можливість власного збагачення або розширення сфери впливу). К. Маркс, на противагу від попередників, не ототожнював гроші і капітал, а сформулював чіткі умови, при яких гроші перетворюються на капітал (це наявність розвинутого товарного обігу, при яких гроші перетворюються на товар, а потім товар знову перетворюється у гроші, але з деяким приростом: $G - T - G'$). Ключовою тезою теорії, що була сформульована К. Марксом, була зміна капіталом своєї форми в процесі кругообігу, відповідно до якої капітал послідовно проходить три стадії: грошову, виробничу і товарну. В процесі зміни форм капіталу, як показав К.Маркс, первісна авансована вартість зберігається й змінює свою величину завдяки прирощеній вартості, яка і перетворюється у капітал. Він, таким чином, розглядав капітал як вартість, що має властивість до самозростання.

Помітний внесок у дослідження проблематики утворення та функціонування капіталу зробили представники неокласичної економічної школи. Представники цієї школи

сформували закон спадаючої віддачі, який є справедливим і для капіталу. А.Маршалл дійшов висновку, що ефективність економічної діяльності багато в чому пояснюється процесами капіталоутворення та капіталовикористання. В основі теорії капіталу А.Маршалла лежить синтез маржиналістських концепцій, теорії факторів виробництва, а також теорії попиту і пропозиції (в тому числі на економічні ресурси).

Згідно висунутої теорії капітал складається з тих речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з рівною ефективністю, але які не є безкоштовними дарунками природи; іншими словами, капітал є сховищем певних речей, результатом людських зусиль і відповідних жертв [5, с.307]. Капітал, на протигагу від інших форм багатства, може забезпечити зайнятість найманих працівників. Згідно позиції А.Маршалла, капітал – це та частина багатства, яка виділяється на одержання майбутнього доходу у формі грошей або придбання певних речей у сфері обігу. Безперечною заслугою А.Маршалла є і те, що він розглядав капітал через його поділ на основний і оборотний.

Закони формування та використання капіталу досліджував Дж. Кларк, який модифікував теорію граничної корисності і сформулював теорію граничної продуктивності, яка є справедливою і для капіталу. Дж. Кларк розглядав ключові фактори виробництва – працю та капітал. Учений зробив висновок, що продуктивність суспільної праці в значній мірі залежить від співвідношення капіталу до праці. Фактори виробництва, за Дж. Кларком, можуть

зростати у своїй вартості доти, доки вартість продукту, що сформована завдяки використанню певного фактора, не зрівняється з його ціною. Саме цією обставиною вчений пояснював межу використання певного фактора у виробничому процесі. Дж. Кларк запровадив поняття “перманентний капітал”, під яким розумів капітал, що швидко перетворюється на різні форми у процесі кругообігу. Такий капітал здатен “залишати” нижчі форми (неліквідні) і переходити у вищі (ліквідні), якщо розміри капіталу швидко зростають.

Видатний український вчений М.Туган-Барановський пристав до думки, що капітал – це ті чи інші речі, котрі через певні суспільні умови набувають здатності зростати в своїй вартості і таким чином, давати постійний дохід тому, кому вони належать [9, с. 89]. Він сформулював тезу про те, що економічні кризи породжені перш за все диспропорційністю у розміщенні капіталу. У своїй знаменитій праці “Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народі життя” М.Туган-Барановський показав, що вичерпання можливостей щодо нарощування капіталу відбувається в умовах переважного застосування позичкового капіталу, через що спостерігається непропорційність в розміщенні вільних грошових капіталів між різними сферами його можливого використання.

У сучасних економічних джерелах обґрунтована позиція, що капітал як економічна категорія може розглядатися з різних позицій в залежності від об’єкта конкретного дослідження. Дані підходи подані на рис. 1.



Рис. 1. Підходи до трактування капіталу*

* Згруповано авторами на основі [1]

У сучасній літературі з економіки підприємства та мікроекономіки представлено

досить багато визначень категорії “капітал”, основні з яких подані в табл. 1.

Погляди сучасних науковців щодо сутності капіталу*

Автор	Сутність капіталу
Терещенко О.О.	власність фізичної або юридичної особи на активи: майно і об'єкти (ресурси), які є на підприємстві
Савельєва Т.М.	сукупність матеріальних цінностей і коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності
Поддєрьогін А.М.	сума вартісної оцінки майна і коштів підприємця, які можна використати на господарські потреби
Югас Е.Ф., Олексик О.І.	сукупність грошових, матеріальних та нематеріальних ресурсів підприємства, які створюються за допомогою різних джерел і використовуються ним для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку
Крамаренко Г.О.	фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності й використовувани в господарському обороті для одержання доходів і прибутку
Гончарова Н.П., Федонін О.С., Швиданенко Г.О.	вартість ресурсів у матеріальній, грошовій та нематеріальній формі, які інвестовані у формування його активів

* Згруповано авторами на основі джерел [4, 6, 7, 8, 10, 11]

Виконання мети й основних завдань через здійснення певних функцій. Узагальнення формування капіталу підприємства відбувається функцій капіталу наведено на рис. 2.

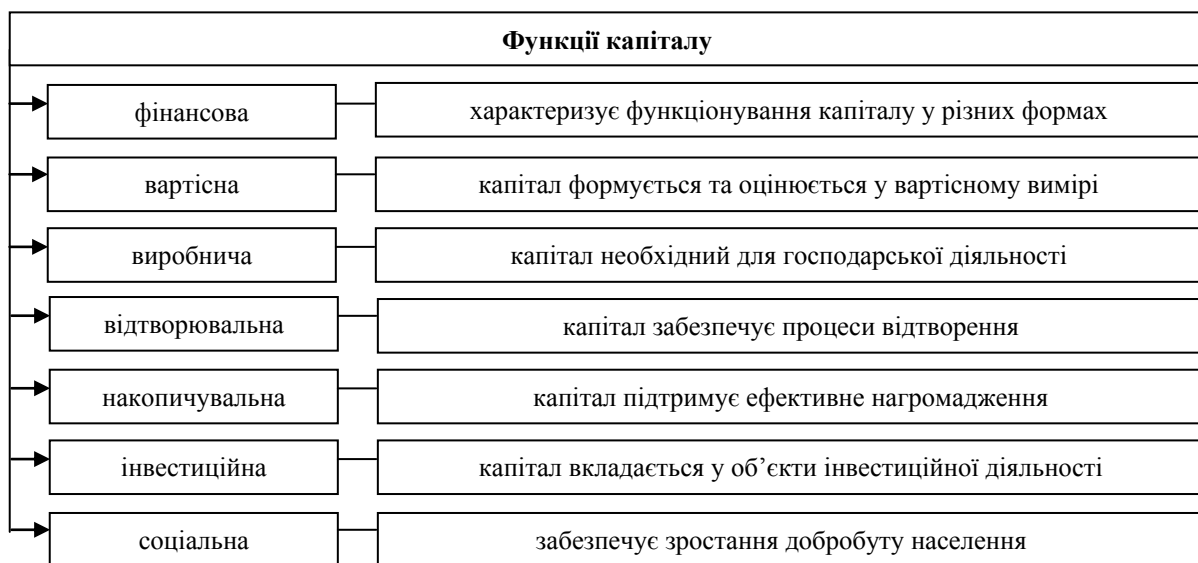


Рис. 2. Функції капіталу*

* Згруповано авторами на основі [1]

Отже, в результаті дослідження можна навести власне визначення поняття капіталу, що на мікрорівні, за формою свого розміщення, являє собою сукупність вартості матеріальних і нематеріальних цінностей (активів), в тому числі грошових коштів і фінансових вкладень, що використовуються з метою отримання соціальних або економічних результатів (отримання прибутку, зростання вартості бізнесу, забезпечення доступу до ресурсів тощо).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, аналіз еволюції наукових розвідок з теорії капіталу показав, що категорія "капітал" трактується досить широко. Зокрема капітал розглядається як: природне багатство;

економічний ресурс; сукупність певних засобів, які мають особливі властивості; суспільний актив, що використовується в процесі перенесення вартості на готовий продукт; засіб прирощення вартості (багатства); запас економічних благ; форма зберігання багатства, велика сума грошей; економічні відносини; початкова сума коштів, призначених для економічної діяльності; чиста вартість (джерело утворення прибутку). Розвиток виробництва, товарно-грошових відносин мав безпосередній вплив на зміну поняття «капітал», під яким сучасні науковці розуміють не просто певні блага, а ті засоби (матеріальні чи нематеріальні), що необхідні для початку або продовження

діяльності з метою отримання доходу чи може стати розроблення нових підходів до задоволення певних соціальних потреб. трактування категорії «капітал», її основних характеристик та класифікацій.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баліцька В.В. Капітал підприємств України: тенденції, пріоритети [монографія] / В.В. Баліцька. – К.: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2007. – 480 с.
2. Історія економічних учень [підручник] / за ред. В.Д.Базилевича. – Ч.2. – К.: Знання, 2006. – 582 с.
3. Історія економічних учень / Л.Я.Корнійчук, Н.О.Татаренко, А.М.Поручник та ін. / за ред. Л.Я.Корнейчук, Н.О.Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент / Г.О.Крамаренко, О.Є.Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / в 2-х т.; пер. с англ. / А.Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – Т.1. – 415 с.
6. Югас Е.Ф. Економічна сутність та види капіталу / Е.Ф.Югас, О.І.Олексик. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Випуск 2 (43). – 2014. – С. 63-67.
7. Савельєва Т.М. Напрямки удосконалення управління капіталом підприємства / Т.М.Савельєва. Економіка будівництва і міського господарства. 2014. – Том 10. - №3. – С. 191-196.
8. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [навчальний посібник] / О.О.Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
9. Туган-Барановський М.І. Політична економія: курс популярний. – К.: Наукова думка, 1994. – 264 с.
10. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку [монографія] / Н.П.Гончарова, О.С.Федонін, Г.О.Швиданенко та ін. / за ред. проф. О.С.Федоніна. – К.: КНЕУ, 2006. – 282 с.
11. Фінансовий менеджмент [підручник] / А.М.Поддєрьогін та ін. / за ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

REFERENCES

1. Balitska, V.V. (2007) Kapital pidpryyemstv Ukrayiny: tendentsiyi, priorytety [Capital of enterprises in Ukraine: trends, priorities]. Kiev: DU "Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrayiny". [in Ukrainian].
2. Bazylevych, V.D. (2006). Istoriya ekonomichnykh uchen [History of economic thought]. Kiev: Znannya. [in Ukrainian].
3. Korniyuchuk, L.Ya., Tatarenko, N.O. & Poruchnyk, A.M. (1999). Istoriya ekonomichnykh uchen [History of economic thought]. Kiev: KNEU. [in Ukrainian].
4. Kramarenko, H.O. (2006). Finansovyy menedzhment [The financial management]. Kiev: Tsentri navchalnoyi literatury. [in Ukrainian].
5. Marshall, A. (1993). Pryntsyipy ekonomichnoi nauky [The principles of economic science]. Moskva: Prohress. [in Russian].
6. Yugas, E.F. (2014). Ekonomichna sutnist ta vydy kapitalu [Economic essence and types of capital]. Ekonomika – Economy, 2 (43). [in Ukrainian].
7. Savelyeva, T.M. (2014). Napryamky udoskonalennya upravlinnya kapitalom pidpryyemstva [Directions of perfection of management of the enterprise capital]. Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva - Economics of construction and urban development, 10, 3. [in Ukrainian].
8. Tereshchenko, O.O. (2003). Finansova diyalnist subyektiv hospodaryuvannya [Financial activity of economic entities]. Kiev: KNEU. [in Ukrainian].
9. Tuhan-Baranovskiy, M.I. (1994). Politychna ekonomiya [Political economy] Kiev: Naukova dumka. [in Ukrainian].
10. Honcharova, N.P., Fedonin, O.S. & Shvydanenko, H.O. (2006). Upravlinnya pidpryyemstvamy: suchasni tendentsiyi rozvytku [Management of enterprises: contemporary tendencies of development] / Kiev: KNEU. [in Ukrainian].
11. Poddyerohin, A.M. (2005). Finansovyy menedzhment [The financial management]. Kiev: KNEU. [in Ukrainian].

Одержано 09.03.2016 р.

Шевчук О.О., Сух Я.І.

ОПТИМІЗАЦІЯ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ РИЗИКОВОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто два методи підвищення фінансової стійкості страховика: перестрахування та формування необхідного обсягу капіталу, зваженого на ризики. Досліджено взаємозв'язок між власним утриманням при перестрахуванні та величиною необхідного ризикового капіталу. Авторами статті запропоновано спосіб оцінювання перестрахового ризику і капіталу, необхідного для його покриття, окреслено параметри оптимізації власного утримання на основі концепції ризикового капіталу, уточнено критерії оцінювання ефективності перестрахового покриття з огляду на вартість залучення додаткового капіталу.

Ключові слова: перестрахування, вартість перестрахування, капітал, зважений на ризики, вартість капіталу, оптимізація, критерій ефективності.

Постановка проблеми. Сучасний стан фінансів страхових компаній вимагає пошуку нових форм і методів підвищення їх конкурентоспроможності та фінансової стійкості, що, в свою чергу, повинні забезпечувати ефективні механізми ризик-менеджменту. Тому зараз стає очевидною необхідність формування і вдосконалення систем ризикорієнтованого управління діяльністю страхової компанії, компонентами якого є актуарний аналіз ризиків, їх перерозподіл у просторі та часі за допомогою перестрахування, формування капіталу компанії, зваженого на ризики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням перестрахування та його впливу на фінансовий стан страховика присвячені роботи О.Кнейслер, А.Кула, П.Крістоферсена. Питання оптимізації параметрів договорів перестрахування на основі різних критеріїв стало об'єктом дослідження К.Пфайффера, П.Мюллера, Х.Уотерса, М.Мюррея, Б.Фінетті, Б.Сандта, В.Шахова, В.Єдакова, Г.Ізмайлова та ін. Концепція капіталу, зваженого на ризики, знайшла відображення в працях Н.Ткаченко, О. Корват, Т.Ротової, А. Сандстрома.

Проте проблема визначення оптимальної величини власного утримання за договорами перестрахування, зокрема обґрунтування методики його розрахунку з метою ефективного управління ризиками в діяльності вітчизняних страхових компаній є недостатньо дослідженою і потребує подальшого вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення зв'язку між власним утриманням при

перестрахуванні та величиною необхідного капіталу, зваженого на ризики, а також окреслення параметрів оптимізації власного утримання на основі концепції ризикового капіталу, уточнення критеріїв оцінювання ефективності перестрахового покриття.

Опис основного матеріалу дослідження. Відповідно до Solvency II [1], а також Вимог до організації і функціонування системи управління ризиками у страховика, затверджених регулятором страхового ринку України, основними ризиками страхового бізнесу є:

1) андеррайтинговий ризик - викликаний часовими коливаннями частоти і ступеня тяжкості страхових випадків або значною неточністю оцінок та прогнозів надзвичайних подій і, як наслідок, - недостатнім ціноутворенням та/або недостатнім резервуванням;

2) ринковий ризик - включає ризик інвестицій в акції, ризик процентної ставки, валютний ризик, ризик спреду, ризики ринку нерухомості, ризик ринкової концентрації (недостатньої диверсифікованості портфеля активів);

3) кредитний ризик - викликаний неспроможністю контрагента (перестраховика, боржника та будь-якого дебітора) виконати взяті на себе зобов'язання за будь-якою угодою із страховиком;

4) операційний ризик - ризик фінансових втрат страховика, що виникає через недоліки управління, процесів оброблення інформації, контрольованості, безперервності роботи, надійності технологій, а також через помилки та несанкціоновані дії персоналу.

Страхові компанії мають декілька можливостей для зменшення своїх бізнес ризиків: перестрахування; зміна інвестиційної політики; політики андеррайтингу, залучення додаткового капіталу.

У статті ми розглянемо два методи підвищення фінансової стійкості страховика: перестрахування та формування необхідного обсягу капіталу, зваженого на ризики. Слід

© Шевчук Олександра Остапівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки, Львівський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», тел.: +380503710202, e-mail: olesya.shevchuk@ukr.net

Сух Ярослав Ігорович, магістр з фінансів та кредиту, тел.: +380636439110, e-mail: yaroslavsukh@gmail.com

розуміти, що необхідний обсяг капіталу, розрахований на основі оцінки ризиків, може розглядатись лише як другий рівень захисту платоспроможності страховика. Перший рівень захисту – безперервне управління ризиком. Якщо проблеми в окремій страховій компанії поглиблюються і їх неможливо усунути інструментами ризик-менеджменту, тоді потрібен додатковий капітал для покриття фінансових втрат, які можуть виникнути.

З огляду на випадковість моментів настання збитків та їх розмірів можуть спостерігатися значні коливання фінансових результатів, згладжування яких є однією з основних функцій перестрахового захисту. Бажаючи зменшити варіацію результатів в цілому і ризик одержання збитків зокрема, страховики купують перестраховий захист, свідомо йдучи при цьому на деяке погіршення (в середньому) своїх результатів, яке, однак, компенсується їх вищою стабільністю. Чим вищий бажаний рівень стабільності, тим вищу ціну потрібно платити за її забезпечення, тому на практиці доводиться шукати деякий компроміс між повнотою перестрахового покриття і його вартістю.

Найкращою перестраховою програмою є та, яка забезпечує:

- найкращу вартість перестраховання, під якою розуміють:

$$R_{re} - P_{re} - E_{re} + C_{re}, \quad (1)$$

де P_{re} – премії, передані в перестраховання, R_{re} – перестрахове покриття збитків, E_{re} – витрати на перестраховання; C_{re} – комісійні за перестраховання ризиків;

- найменший обсяг необхідного капіталу, зваженого на перестрахові ризики;
- максимальне зниження волатильності прибутку;
- найвищу прибутковість страхових операцій для страховика і перестраховика (з урахуванням вартості капіталу) [2].

Крім перестраховання, важливе місце в механізмі забезпечення фінансової стійкості страхової компанії відіграє капітал, який є гарантією платоспроможності в нестабільних зовнішніх умовах. Загалом у фінансових установах основною функцією капіталу є не забезпечення фінансування, а можливість поглинути ризики, які виникають. Таким чином, капітал - це "товар", який потрібний для успішного та надійного провадження бізнесу.

Слід розмежовувати:

- доступний капітал: статутний і резервний фонди, довгострокові борги, нерозподілений прибуток, знижка на можливі витрати, резерви;
- необхідний капітал - мінімальна сума капіталу, потрібна страховику для того, щоб покрити прийняті ризики [3].

Згідно вимог Solvency II загальний обсяг капіталу страховика, зваженого на ризики, повинен враховувати: 1) $SCR_{\text{андер}}$ – необхідний капітал для покриття страхового андеррайтерського ризику (за видами страхування); 2) $SCR_{\text{ринк}}$ – необхідний капітал для покриття ринкового ризику; 3) $SCR_{\text{кред}}$ – необхідний капітал для покриття кредитного ризику; 4) $SCR_{\text{опер}}$ – необхідний капітал для покриття операційного ризику. Загальний розмір необхідного SCR за усіма видами ризиків визначається за формулою [1]:

$$SCR = \sqrt{\sum_{ij} Corr_{ij} \times SCR_i \times SCR_j} + SCR_{\text{опер}}, \quad (2)$$

де $Corr_{ij}$ – попарні коефіцієнти кореляції;

SCR_i, SCR_j – необхідний капітал для покриття окремих ризиків згідно рядків i та стовпців j кореляційної матриці.

Якщо ж страховик залучає додатковий капітал від акціонерів і вкладників (інвесторів, покупців облигацій), він змушений забезпечити їм адекватну віддачу на вкладені кошти (певні виплати на визначений період).

При використанні механізму перестраховання чистий андеррайтерський прибуток за визначений період часу можна спрощено записати у вигляді (не враховуючи дисконтування):

$$U_N = P - L - E - P_{re} + R_{re}, \quad (3)$$

де P – страхові премії, L – страхові виплати, E – витрати страховика на ведення діяльності, P_{re} – премії, передані перестраховикам, R_{re} – виплати, покриті перестраховиками.

Випадкова величина розміру сумарних виплат страховика L може включати декілька ризикових класів i :

$$L = \sum_i \sum_{j=1}^{N_i} l_{i,j} \quad (4)$$

з випадковим розміром збитків $l_{i,j}$ і випадковою кількістю збитків N_i .

З економічної точки зору при розрахунку прибутку від страхової діяльності повинна враховуватись вартість капіталу, необхідного для прийняття ризиків на страхування [2]:

$$Z_N = U_N - \eta C_N, \quad (5)$$

де C_N - поправка на капітал, необхідний для покриття ризиків; η – середньозважена вартість капіталу (виплати акціонерам і вкладникам, які залежать від структури капіталу компанії, виду бізнесу тощо).

Використовуючи концепцію TailVaR в якості міри ризику, обсяг капіталу, необхідного для покриття прийнятих страховиком ризиків, розраховуватиметься як:

$$C_N = -E[U_N | U_N \geq F^{-1}(\alpha)] =$$

$$= -ES_{\alpha}[U_N], \quad (6)$$

де F – кумулятивна функція розподілу ймовірностей стохастичної величини U_N і α – поріг значимості (наприклад 1%) [4].

Від’ємний знак перед математичним сподіванням $E[U]$ та $F^{-1}(\alpha)$ необхідний у зв’язку з тим, що ці величини визначаються як додатні. TailVaR є умовним середнім з $\alpha\%$ (1% або 0,5%) найгірших варіантів розвитку збитків, тобто тих, що перевищують $VarR_{\alpha} = F^{-1}(\alpha)$.

Перепишемо формулу (5) в такому вигляді:

$$Z_N = U_N + \eta * ES_{\alpha}[U_N], \quad (7)$$

де Z_N – величина прибутку з врахуванням перестраховування та обсягу капіталу, необхідного для покриття ризиків.

При цьому андеррайтерський результат-брутто (без перестраховування) визначатиметься як:

$$Z_G = P - L - E - \eta C_G, \quad (8)$$

де C_G – капітал, необхідний для покриття ризиків у випадку, коли механізм перестраховування ризиків не застосовується.

У системі ризик-менеджменту страховика перестраховування розглядається як спосіб зниження ризикового капіталу SCR , необхідного для забезпечення платоспроможності. Тобто, купуючи

перестраховий захист, страховик оптимізує обсяг капіталу з врахуванням чистої вартості перестраховування, що визначається згідно (1).

Для того, щоб оцінити ефективність перестрахового покриття, страховику слід порівнювати брутто та нетто результати, обчислені згідно (8) та (7) відповідно. Ефективним перестраховим покриття є тоді, коли чистий андеррайтерський прибуток (включаючи вартість капіталу) є вищим за фінансовий результат без перестраховування ризиків (з врахуванням вартості капіталу) [5]:

$$E[Z_N] \geq E[Z_G], \quad (9)$$

а це означає, що:

$$E[P_{re}] - E[R_{re}] \leq \eta(C_G - C_N). \quad (10)$$

Такий підхід дає інструментарій і для оптимізації параметрів перестрахового захисту. Використовуючи портфельний підхід, величину власного утримання слід обирати з ефективної множини тих, які дають оптимальне співвідношення між обсягом капіталу C_N , зваженого на рівень ризику при заданому варіанті перестраховування, та значеннями чистого андеррайтерського прибутку Z_N після перестраховування (включаючи вартість капіталу) (рис.1).

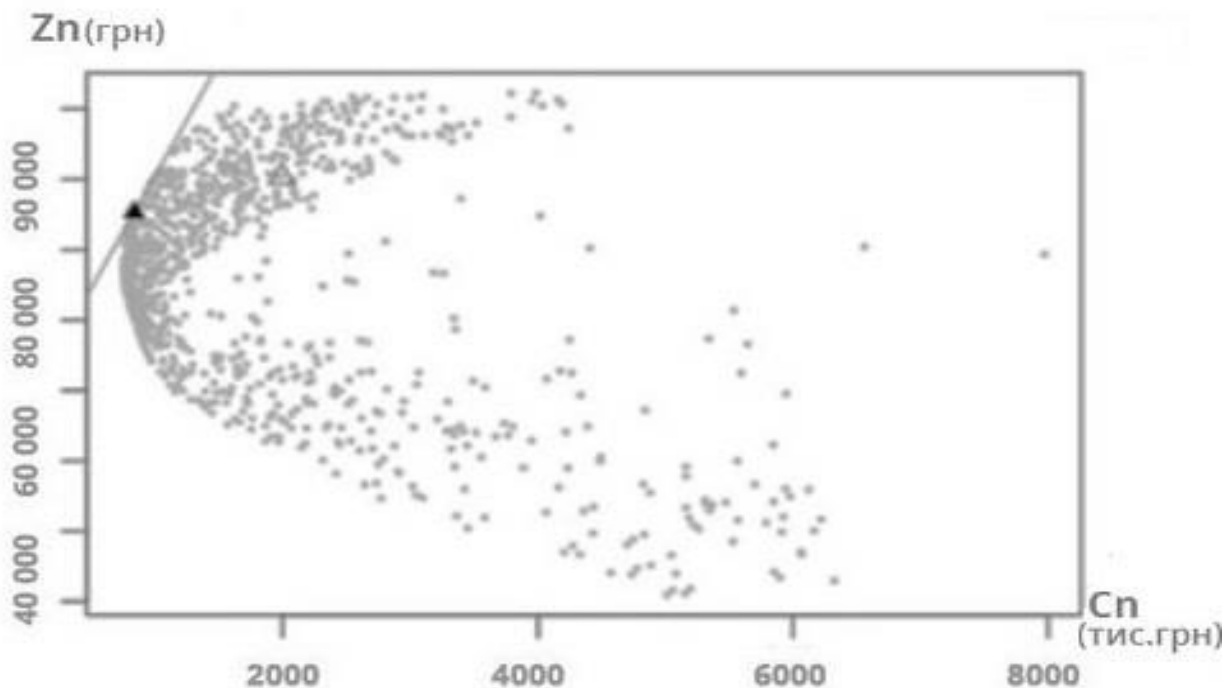


Рис.1. Співвідношення андеррайтерського прибутку Z_N та ризикового капіталу C_N для різних варіантів перестраховування *

* Складено авторами на основі [6]

Для оцінки перестрахового ризику використаємо підхід, представлений у роботі Н.Ткаченко [7]. З урахуванням нормальної апроксимації величини загальних зобов'язань страховика, значення нормативного капіталу може бути обчислене так:

$$C = k_\gamma \cdot \sigma, \quad (11)$$

де k_γ – критична точка розподілу Стьюдента при заданій надійності $\gamma = 1 - \alpha$ та односторонній критичній області (наприклад, $k_{0,99} = 2,33, k_{0,995} = 2,58$).

Ризик, пов'язаний з перестрахованням, можна оцінити так:

$$C^{re} = k_\gamma \sum_{j=1}^m \sigma_j^{re} w_j, \quad (12)$$

$$\sigma_j^{re} = \sigma(P_j^{re} - R_j^{re}), \quad (13)$$

де P_j^{re} – сума премій, переданих j -тому перестраховику протягом року;

R_j^{re} – сума виплат, покритих j -тим перестраховиком за рік;

w_j – міжнародна рейтингова оцінка j -того перестраховика;

m – кількість перестраховиків за портфелем договорів страховика.

Відповідно до висновків А.Сандстрема [7], σ^{re} можна оцінити за допомогою формули:

$$\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left((1 + b_i^{re}) \beta_i^{re} + D(LR_i^{re}) E^2(R_i^{re}) + \right)}{\left(+ \sum_{i \neq j}^n \sum_{j=1}^n r(LR_i^{re}, LR_j^{re}) E(R_i^{re}) E(R_j^{re}) \right)}} \quad (14)$$

де $LR_i^{re} = R_i^{re} / P_i^{re}$ – рівень виплат перестраховиків за i -тим видом страхування ($i = 1, 2, \dots, n$); $D(LR_i^{re})$ – дисперсія рівня виплат перестраховиків для i -го виду страхування; b_i^{re} – прогнозний коефіцієнт масштабу бізнесу за i -тим напрямком (з урахуванням коефіцієнта інфляції), β^{re} – структурний коефіцієнт; $E(R_i^{re})$ – математичне сподівання суми перестрахового покриття для i -го виду страхування; $r(LR_i^{re}, LR_j^{re})$ – коваріація між рівнями перестрахових виплат за видами страхування i та j .

Використовуючи вихідні дані одного з вітчизняних страховиків, представлені на рис. 2, статистичні оцінки коефіцієнтів b_i^{re} та β^{re} , запропоновані в [7], оцінимо розмір капіталу, необхідний для покриття перестрахового ризику при $k_\gamma = 2,58$ та максимальній рейтинговій оцінці перестраховиків, яким передає ризику досліджувана страхова компанія.

Результати розрахунків обсягу необхідного капіталу графічно представлено на рис.2.

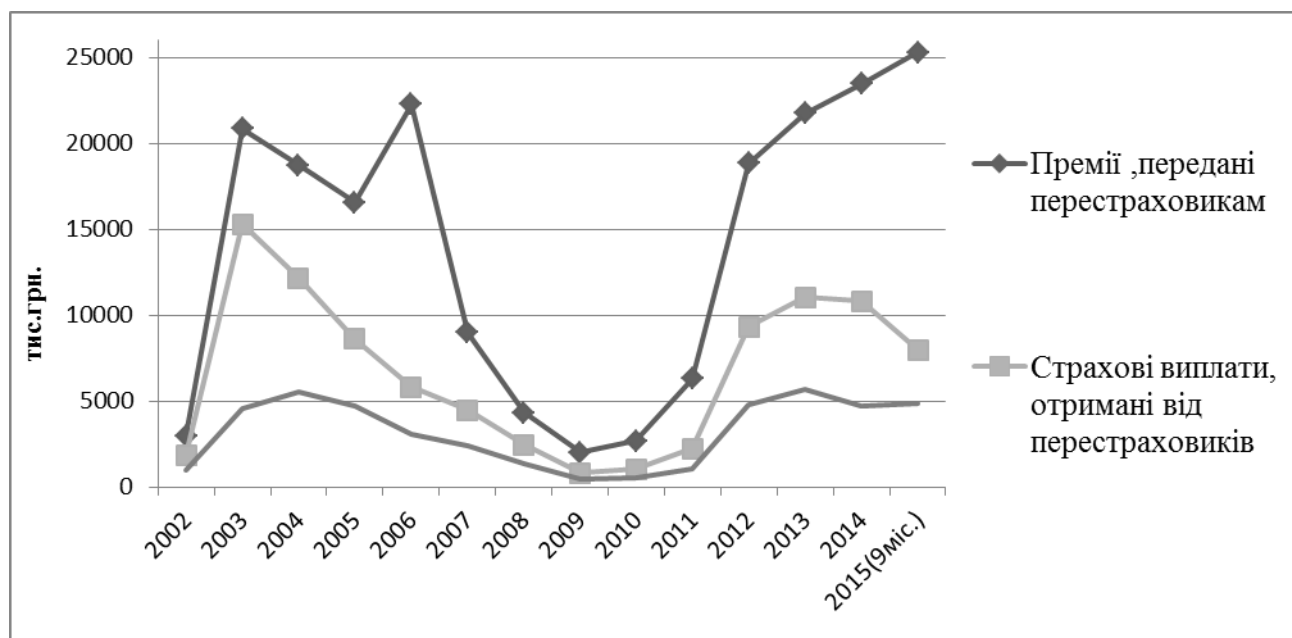


Рис. 2. Премії та виплати перестраховиків і обсяг необхідного капіталу, зваженого на перестрахові ризики досліджуваної страхової компанії

Залежно від ризикових характеристик кожної лінії бізнесу, оптимальне власне утримання при перестрахованні буде змінюватися. Розглядаючи прибуток $Z_N = Z_N(r)$ і обсяг ризикового капіталу $C_N = C_N[Z(r)]$ як функції від рівня власного утримання страховика $\{r_i\}$ для певної лінії бізнесу, отримуємо нелінійну задачу знаходження екстремуму при заданих обмеженнях [8]: $E[Z(r)] = \max$.

$$C_N[Z(r)] = \text{const.} \quad (15)$$

з параметрами управління r_i , яка розв'язується методом множників Лагранжа шляхом максимізації виразу:

$$E[Z(r)] + k * C_N[Z(r)], \quad (16)$$

де k - множник Лагранжа, пов'язаний з обмеженням (15).

Висновки і перспективи подальших досліджень. Для оцінки ефективності перестрахового покриття страхова компанія

повинна порівнювати два методи зменшення ризиковості своєї діяльності (перестраховання та формування необхідного обсягу капіталу, зваженого на ризики), беручи до уваги як вартість залучення капіталу, необхідного для покриття ризиків, так і вартість перестраховання. Вартість перестраховання зменшує величину нетто-прибутку, однак купівля перестрахового покриття заощаджує капітал – і ці два ефекти слід розглядати в сукупності, що дає інструментарій і для оптимізації параметрів перестрахового захисту.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні актуарних моделей для визначення оптимальних параметрів договорів пропорційного і непропорційного перестраховання (чи їх поєднання) в рамках підходу, запропонованого у даному дослідженні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. QIS5 Technical Specifications - Retrieved from http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/solvency/qis5/201007/technical_specifications_en.pdf.
2. Schlöpfer de Montmollin, E. (2010). Reinsurance Optimisation, Sépia, Paris, // Retrieved from [http://www.ressourcesactuarielles.net/EXT/IA/sitesepia.nsf/0/E23826985E0B5791C12576E100742CAC/\\$FILE/SEPIA20100706_ESM.pdf](http://www.ressourcesactuarielles.net/EXT/IA/sitesepia.nsf/0/E23826985E0B5791C12576E100742CAC/$FILE/SEPIA20100706_ESM.pdf).
3. Ротова Т.А. Модель капіталу страхової компанії, зваженого на фінансові ризики / Т.А. Ротова, Л.М. Клапків // Фінанси України. - 2012. - № 4. - С. 76-83.
4. Christoffersen, Peter F. (2012). Elements of financial risk management (2nd ed). Boston: Academic Press.
5. Eva Schlöpfer de Montmollin. Key principles of P&C reinsurance optimisation in the context of risk management and solvency regulation // Group Financial and Risk Modelling. - October 2nd, 2014. - Retrieved from <http://publications.scor.com>.
6. Kriele, M., Wolf, J. (2014) Value-oriented risk management of insurance companies. London; Heidelberg; New York: Springer.
7. Ткаченко Н.В. Оцінка платоспроможності страховиків на основі комплексного врахування ризиків / Н.В. Ткаченко // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 141–153.
8. Kull, A. (2009). Sharing Risk - An Economic Perspective. ASTIN Bulletin, vol. 39(2), 591-613. www.actuaries.org. Retrieved from <http://www.actuaries.org/LIBRARY/ASTIN/vol39no2/591.pdf>.

REFERENCES

1. QIS5 Technical Specifications - Available at: http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/solvency/qis5/201007/technical_specifications_en.pdf.
2. Schlöpfer de Montmollin, E. (2010). Reinsurance Optimisation, Sépia, Paris, July 6th. www.ressourcesactuarielles.net. Retrieved from [http://www.ressourcesactuarielles.net/EXT/IA/sitesepia.nsf/0/E23826985E0B5791C12576E100742CAC/\\$FILE/SEPIA20100706_ESM.pdf](http://www.ressourcesactuarielles.net/EXT/IA/sitesepia.nsf/0/E23826985E0B5791C12576E100742CAC/$FILE/SEPIA20100706_ESM.pdf).
3. Rotova T.A. (2012). Model' kapitalu strakhovoyi kompaniyi, zvazhenoho na finansovi ryzyky [The model of insurance company capital, weighed on financial risks]. Finansy Ukrainy - Finance of Ukraine, 4, 76-83 [in Ukrainian].
4. Christoffersen, Peter F. (2012). Elements of financial risk management (2nd ed). Boston: Academic Press.
5. Schlöpfer de Montmollin, E. (2014). Key principles of P&C reinsurance optimisation in the context of risk management and solvency regulation. Group Financial and Risk Modelling. publications.scor.com. Retrieved from http://publications.scor.com/pc_docs/N2OdHR_UD8YUaOU86_UtYdPARsy/annual_conference_2014/06%20Monmollin.pdf.
6. Kriele, M., Wolf, J. (2014). Value-oriented risk management of insurance companies. London; Heidelberg; New York: Springer.
7. Tkachenko N.V. (2010). Otsinka platospromozhnosti strakhovykyv na osnovi kompleksnoho vrakhuvannya ryzykyv [An estimation of insurers solvency based on comprehensive consideration of risks]. Halyts'kyj ekonomichnyy visnyk - Galician Economic Journal, 1(26), 141–153 [in Ukrainian].
8. Kull, A. (2009). Sharing Risk - An Economic Perspective. ASTIN Bulletin, vol. 39(2), 591-613. www.actuaries.org. Retrieved from <http://www.actuaries.org/LIBRARY/ASTIN/vol39no2/591.pdf>.

Розділ 6

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

УДК 657

Вигівська І.М., Макарович В.К.

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ФАКТОРИНГОВОЇ КОМПАНІЇ

Невизначеність сучасних умов господарювання та недостатній рівень теоретичних напрацювань вітчизняних вчених в питаннях ризикованості факторингового бізнесу актуалізують дослідження щодо ідентифікації інформаційних потоків системи управління ризиками факторингових компаній. В статті виокремлено проблеми інформаційного забезпечення управління ризиками факторингового бізнесу. З метою мінімізації негативного впливу ризиків на прибутковість факторингового бізнесу структуровано інформаційні запити підсистем управління, а саме: планування, бухгалтерський облік, аналіз, контроль. Кожна із підсистем системи управління ризиками факторингового бізнесу виконує свою функцію. Встановлення змісту інформаційних запитів та напрямів інформаційних потоків сприяє уникненню факторинговою компанією фінансових втрат за умови правильної побудови обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками, а також сприяє пошуку рішень в частині вибору альтернативних методів управління ризиками та їх ймовірними наслідками.

Ключові слова: факторинг, факторингова компанія, ризик, інформаційне забезпечення, планування, бухгалтерський облік, управління, аналіз, контроль.

Постановка проблеми. Ступінь ефективності управління ризиками факторингового бізнесу безпосередньо залежить від механізму пошуку, переробки, зберігання і використання інформації. Збір, накопичення і структуризація інформації як ендogenous фактора здійснюється комплексно з іншими факторами, функціями і структурами, характерними як для розвитку системи управління факторингового бізнесу в цілому, так і окремих її підсистем і суб'єктів.

Інформаційна система управління ризиками, що ефективно функціонує у рамках єдиного інтегрованого середовища факторингового бізнесу, відіграє важливу роль в розвитку інноваційних систем. Інформаційна система стає найважливішим інструментом в механізмі управління ризиками факторингового бізнесу. Недостатність інформаційного забезпечення управління ризиками факторингової компанії зумовлює потенційні втрати та погіршення фінансового стану фірми. Питання формування інформаційного забезпечення управління ризиками діяльності факторингових компаній

наразі залишаються без належної уваги науковців та потребують поглибленого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ризиків, які виникають при здійсненні факторингових операцій, розглядаються у працях таких науковців як Е.В. Виноградова [1], Е.А. Єлуфімова [3], Л.М. Заєма [4], Л.М. Кожина [5], А. В. Лебедев [6], Е.В. Семина [7], Шаніна А.М. [8].

Проте, практично всі здобутки науковців стосуються уточнення методики аналізу ризиків факторингових операцій, якісної та кількісної оцінки ризиків, особливостей управління ними, детальними дослідженнями факторингу та його класифікації та поза увагою залишається дослідження інформаційного забезпечення системи управління ризиками діяльності факторингових компаній.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення інформаційних потреб системи управління та виокремлення напрямків формування інформаційного забезпечення з метою управління ризиками факторингової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із серйозних проблем в економічних, технічних і правових системах для випадків, що виникають при зміні раніше непрогнозованих ситуацій, являється проблема прогнозування і забезпечення ризиками. Процес управління ризиками припускає оцінку і аналіз потенційних

© Вигівська Ірина Миколаївна, к.е.н, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, тел.: +380976481006, e-mail: vygovskaya_irina@mail.ru
Макарович Вікторія Костянтинівна, к.е.н, старший викладач кафедри обліку і аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», м. Ужгород, тел.: +390505199489, e-mail: vyktorya.makarovych@uzhnu.edu.ua

небезпек, а також пошук заходів, що дозволяють знизити ризики до прийняттого рівня [2, с.8].

У класичному уявленні інформаційний обмін виглядає таким чином: особа, що приймає рішення виробляє інформацію на основі своєї інформованості про стан справ, кодує її і передає. Реципієнт отримує інформацію, декодує і виконує, або транслює далі. Як відомо, в процесі руху інформації можуть виникати різні перешкоди у вигляді спотворення, затримки, неправильної інтерпретації. Наслідком цих спотворень стає порушення стійкості, що склалася, і синхронності роботи елементів системи.

За результатами досліджень нами виокремлено, що система управління ризиками факторингового бізнесу складається із підсистем планування, бухгалтерського обліку, економічного аналізу, контролю.

Кожна із підсистем системи управління ризиками факторингового бізнесу виконує свою функцію:

1) планування - визначає допустимий рівень ризику (за видами ризиків), методи управління ризиком, обсяги факторингових операцій (за видами факторингу) та їх прибутковість;

2) бухгалтерський облік - формує дані про обсяги факторингових операцій (за видами факторингу), методи управління ризиками та обсяги витрат на їх зниження, отриманні суми від

дебіторів, комісійні, доходи, витрати та фінансові результати від факторингу;

3) економічний аналіз - визначає фінансову стійкість та автономність компанії, рівень ризиків, ефективність факторингових операцій та діяльності в цілому, аналізує дебіторську заборгованість боржника;

4) контроль - виявляє відхилення від нормативних значень ліміту рівня ризику, вчасність розрахунків клієнта та обсяги отриманого фінансування від боржника, застави від клієнта, стан виконання договорів факторингу та поставок.

Зміст інформаційних запитів суб'єктів управління ризиками та напрямів інформаційних потоків між вищевказаними підсистемами управління сприятиме уникненню факторинговою компанією негативних наслідків ризиків за умови правильної побудови обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками.

З метою мінімізації негативного впливу ризиків на прибутковість факторингового бізнесу та з врахуванням виявлених напрямів розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками факторингового бізнесу нами структуровано інформаційні потреби суб'єктів інформаційного забезпечення управління ризиками факторингової компанії за підсистемами управління: планування, бухгалтерський облік, аналіз, контроль (табл. 1.).

Таблиця 1

Інформаційні потреби суб'єктів інформаційного забезпечення управління ризиками факторингової компанії*

Суб'єкти інформаційного забезпечення управління	Інформаційна одиниця								
	Обсяг факторингових операцій	Обсяг простроченої дебіторської заборгованості	Ризики	Наявність резерву	Страховування ризиків	Передача ризику	Доходи від факторингових операцій	Витрати від факторингових операцій	Фінансові результати від факторингових операцій
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Планування	6	1,5	1	1,6	1,5,6	1,5	1,5,6	1,5,6	1,5,6
Бухгалтерський облік	2,3,4,6	3,4,5	2,6	2,5,6	2,5,6	2,4,5	2,5,6	2,5,6	2,5,6
Економічний аналіз	3,6	1,5,6	1,6	1,5,6	1,5,6	1,5	1,5,6	1,5,6	1,5,6
Контроль	3,6	1,4,5	1,6	1,5,6	1,5,6	1,5	1,5,6	1,5,6	1,5,6

Примітки: 1 – внутрішні нормативи; 2 – первинні документи; 3 – зведені документи; 4 – положення договору; 5 – внутрішня звітність; 6 – фінансова звітність.

* Розроблено авторами

Це дозволило визначити джерела інформації, які містять відповідну інформацію (внутрішні нормативи компанії, первинні та зведені документи, положення договорів, внутрішня та фінансова звітність).

Однак в контексті управління ризиками факторингового бізнесу залишаються не розробленими окремі внутрішні нормативи

(наприклад, щодо розмірів лімітування фінансування факторанта при різних рівнях ризику тощо), первинні та зведені документи (які б враховували види факторингу та види внутрішніх ризиків, що на них впираються), форми внутрішньої звітності в контексті ризик-менеджменту, а також змісту та форми

представлення інформації у річних фінансових звітах.

Отже, виявивши проблеми інформаційного забезпечення управління ризиками факторингової компанії, окреслимо зміст інформаційних запитів вищого керівництва, підсистем управління між собою та напрями інформаційних потоків між ними.

Щодо власника та керуючого компанією формування інформаційних запитів кожної із підсистем управління:

- ✓ планування – допустимі норми ризику, ліміти фінансування, критичні обсяги простроченої дебіторської заборгованості;

- ✓ бухгалтерський облік – внутрішня звітність про обсяги факторингових операцій за видами факторингу, витрати на управління ризиками в розрізі методів управління, експертні оцінки рівня ризику, його ймовірні наслідки (як умовні факти господарського життя);

- ✓ економічний аналіз – відомості про ефективність здійснення факторингової операції, вплив ризиків на прибутковість факторингового бізнесу;

- ✓ контроль – доцільність застосування методів управління ризиків, дотримання лімітів фінансування, своєчасність нарахування резервів та ін.

Система бухгалтерського обліку здійснює інформаційні запити до системи планування в частині нормативних (допустимих) значень ризиків, розміру лімітів фінансування та нарахування резервів. В свою чергу, суб'єкти планування діяльності факторингової компанії в умовах ризику потребують даних про фактичний рівень ризику, обсяги страхування, фінансування, передачі ризику, нарахованих резервів, простроченої дебіторської заборгованості тощо.

Система економічного аналізу факторингової компанії (для цілей управління ризиками) по відношенню до системи бухгалтерського обліку має односторонній інформаційний потік: показники внутрішніх управлінських звітів, фінансової звітності щодо дебіторської заборгованості, її прострочення, витрат, доходів та фінансових результатів від здійснення факторингової діяльності, панель та карту ризиків, обсяг грошових надходжень, величину власного капіталу, зобов'язань тощо. Проте для системи планування аналіз відповідає на інформаційні запити щодо ефективності здійснення факторингової операції при певному рівні ризику та економічній доцільності застосованих методів управління ризиками, їх вплив на основні фінансові показники діяльності факторингової компанії. Формування інформації

для системи планування можливе лише у випадку, якщо остання першочергово надала системі економічного аналізу нормативні значення допустимого рівня ризику та його наслідків, ефективності методу управління тощо.

Система контролю є найбільш потужною щодо формування інформаційних запитів та отримання у відповідь інформаційних потоків від інших підсистем управління. Вона, як і система економічного аналізу, повинна отримати від системи планування вихідні дані для можливості здійснення контролю за даними бухгалтерського обліку про факторингові операції, що перебувають під впливом ризиків та у процесі ризик-менеджменту. Відповідно отримані результати контролю дозволяють виявити відхилення від внутрішніх нормативів факторингової компанії (передається системі планування), неефективність того чи іншого виду факторингу (системі управління), економічну невиправданість застосування заходів мінімізації ризиків (системі ризик-менеджменту), а також помилки у веденні бухгалтерського обліку та складання внутрішньої управлінської та фінансової звітності фінансової установи в частині операцій з факторингом в умовах ризику.

Ризик-менеджер, яким може виступати як вище керівництво, так і окремі працівники за посадою, централізують всі вищеописані інформаційні потоки з метою ефективного управління факторинговим бізнесом в умовах ризику, виявлення слабких місць в самій системі управління.

Висновки і перспективи подальших досліджень. З метою мінімізації негативного впливу ризиків на прибутковість факторингового бізнесу структуровано інформаційні запити підсистем управління (планування, бухгалтерський облік, аналіз, контроль). Встановлення змісту інформаційних запитів та напрямів інформаційних потоків сприяє уникненню факторинговою компанією фінансових втрат за умови правильної побудови обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками.

В свою чергу, все це сприяє пошуку рішень в частині удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками діяльності факторингової компанії, вибору альтернативних методів управління ризиками та їх ймовірними наслідками, мінімізації негативного впливу ризиків на фінансовий стан факторингової компанії та в подальшому сприяє визначенню ефективності факторингових операцій в умовах ризику.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Виноградова Е.В. Многокритериальные модели оптимизации факторинговых портфелей. Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Виноградова Елена Викторовна. – М., 2010. – 158 с.
2. Воронов А.А. Обеспечение системы управления рисками при возникновении угроз информационной безопасности /А.А. Воронов, И.Я. Львович, Ю.П. Преображенский, В.А. Воронов// Информация и безопасность. – 2006. №2. – с. 8-11.
3. Елуфимова Е.А. Развитие рынка факторинга в условиях финансового кризиса и возросших рисков [Текст] / Е. А. Елуфимова, Т. М. Илюхина ; рец. Р.Б. Неврузова // Аудит и финансовый анализ. - 2009. - № 5. - С. 366-369.
4. Заема Л.М. Организационно-методические подходы к совершенствованию инструментов факторинга: автореф. дис... канд. эк. наук: 08.00.10 / Л.М. Заема. – Ставрополь, 2010 – 17 с.
5. Кожина Л.М. Снижения риска выполнения факторинговых операций: дис. кандидата экономических наук: 08.00.10/ Кожина Людмила Михайловна; [Место защиты: Государственный университет управления] Москва, 2008. – 150с.
6. Лебедев А.В. Оценка рисков хозяйствующих субъектов при факторинговых операциях: дис. к.е.н.: 08.00.05 /Лебедев Алексей Владимирович. – Орел., 2005. – 160 с.
7. Семина Е.В. Методы и модели управления рисками факторинговой компании: дис. кандидата экономических наук: 08.00.13 / Семина Елизавета Валерьевна. – М., 2015. – 173 с.
8. Шанина А.Н. Управление рисками факторингового бизнеса в России : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Шанина Алла Николаевна; [Место защиты: С.-Петербур. гос. ун-т экономики и финансов].- Санкт-Петербург, 2010.- 22 с.

REFERENCES

1. Vinogradova E.V. (2010). *Mnogokriterial'nye modeli optimizacii faktoringovyh portfelej* [Multicriterial optimization models of factoring portfolios.]. *Candidate's thesis*. Moscow [in Russian].
2. Voronov A.A., L'vovich I. Ya., Preobrazhenskij Ju. P. & Voronov V. A. (2006). *Obespechenie sistemy upravlenija riskami pri vzniknovenii ugroz informacionnoj bezopasnosti* [Ensuring the risk management system in the case of threats to information security]. *Informacija i bezopasnost' – Information and Security*, 2, 8-11 [in Russian].
3. Elufimova E.A. & Iljuhina T. M., Nevruzova R. B. (editor) (2009). *Razvitie rynka faktoringa v uslovijah finansovogo krizisa i vozroschih riskov* [The development of the factoring market under the conditions of financial crisis and increased risks]. *Audit i finansovyj analiz – Audit and financial analysis*, 5, 366-369 [in Russian].
4. Zaema L.M. (2010). *Organizacionno-metodicheskie podhody k sovershenstvovaniju instrumentov faktoringa* [Organizational and methodical approaches to improving factoring tools]. *Candidate's thesis*. Stavropol [in Russian].
5. Kozhina L.M. (2008). *Snizhenija riska vypolnenija faktoringovyh operacij* [The reduction of the risk of performing factoring operations]. *Candidate's thesis*. Moscow [in Russian].
6. Lebedev A.V. (2005). *Ocenka riskov hozjajstvujushihh subjektov pri faktoringovyh operacijah* [Risk assessment of business entities in factoring operations:]. *Candidate's thesis*. Orel [in Russian].
7. Semina E.V. (2015). *Metody i modeli upravlenija riskami faktoringovoj kompanii* [Methods and models of risk management of factoring company]. *Candidate's thesis*. Moscow [in Russian].
8. Shanina A.N. (2010). *Upravlenie riskami faktoringovogo biznesa v Rossii* [Risk management of factoring business in Russia]. *Candidate's thesis*. Saint Petersburg [in Russian].

Одержано 3.01.2016 р.

Ганусич В.О., Гурська І.В.

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ: УПРАВЛІНСЬКИЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТИ

У статті розглядаються підходи до створення інтегрованої системи обліку і управління дебіторською заборгованістю. Вона включає превентивні, поточні та заключні заходи. Превентивні заходи полягають у виборі способу співпраці з окремими дебіторами для формування, так званого портфеля дебіторської заборгованості. Поточні заходи полягають в організації системи оперативного обліку виникнення та погашення дебіторської заборгованості в розрізі окремих покупців та замовників із автоматизованим обліком кількості днів з дня виникнення заборгованості, залишку днів до її терміну погашення та кількості днів прострочення заборгованості. Заключні заходи мають вживатися в період погашення, вони включають нагадування покупцям про необхідність сплати, нарахування штрафних санкцій за невчасну оплату, аналіз втрат пов'язаних з уповільненням оборотності коштів при невчасному погашенні дебіторської заборгованості, коригування розрахунків по нарахуванню резерву сумнівних боргів.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, розрахунки, покупці, замовники, оцінка, визнання.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки неабиякий вплив на її функціонування здійснюють останні політичні події в країні та прийняті на їх основі рішення, що безпосередньо стосуються сфер розвитку економіки та її подальшої долі. Серед найбільш несприятливих чинників для стабільного і прогресивного економічного розвитку на сучасному етапі являються інфляційні процеси, а також нестабільна суспільна ситуація в країні. У результаті цього спостерігається ускладнення і погіршення відносин між суб'єктами господарювання.

Найбільш гострими питаннями обліку розрахунків з покупцями і замовниками залишаються: невизначеність обліку простроченої та безнадійної заборгованості; збільшення обсягу неплатежів; аналіз взаєморозрахунків з покупцями і замовниками підприємств; автоматизація бухгалтерського обліку та багато інших. Розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу, інтеграції облікової та управлінської системи. Така інтеграція досягнута і ефективно працює в рамках управлінського обліку переважно щодо управління витратами, але не охоплює усіх об'єктів обліку. Організація обліку дебіторської заборгованості переважно враховує вимоги чинних стандартів і є прерогативою фінансового

обліку. Негативним наслідком такого підходу є, в першу чергу, брак інформації та неможливість організації ефективних заходів щодо управління дебіторською заборгованістю на етапах її планування, виникнення і погашення.

Саме тому питання ведення обліку розрахунків з контрагентами в сучасних умовах господарювання, а також його правильна організація має вагоме значення для нормального функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання обліку дебіторської заборгованості та методи її управління розглядалися багатьма вітчизняними науковцями у сфері бухгалтерського обліку, зокрема їх досліджували Бутинець Ф.Ф., Даньків Й.Я., Пушкар М.С., Камінська Н.П., Білик М.Д., Герман Я.Ю., Чебанова Н.В., Потриваєва Н.В., Гончаренко Т.В. та інші.

Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими. Це стосується деяких питань організації обліку дебіторської заборгованості, які дозволили б пришвидшити її погашення, що прямо впливає на величину оборотного капіталу підприємства, а також дозволяє раціонально використовувати кошти і при цьому не допускати виникненню безнадійних боргів.

Формулювання цілей статті. Метою написання статті є дослідження проблемних аспектів організації обліку дебіторської заборгованості, її інтеграції в систему управління. Для цього розглядається три стадії дебіторської заборгованості: її планування, виникнення та погашення; яким відповідають три групи заходів по організації обліку та управління дебіторською заборгованістю: превентивні, поточні та заключні.

© Ганусич Вероніка Олександрівна, к.е.н доцент кафедри обліку та аудиту ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380503722622, e-mail: veronika_lonchakova@ukr.net

Гурська Іванна Василівна, студентка 4 курсу денної форми навчання економічного факультету, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», e-mail: ivankahurska@gmail.com

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан економіки України характеризується необґрунтованими політичними подіями, некерованими інфляційними процесами, нестабільністю суспільних зв'язків та іншими несприятливими для розвитку економіки чинниками. Результатом такого впливу є зниження ділової активності підприємств, зниження їхньої платоспроможності, яка зазвичай передуює кризовому стану господарюючих суб'єктів. Здебільшого низька платоспроможність підприємств характеризується такими ознаками як несвоєчасність погашення дебіторської заборгованості або її повернення не в повному обсязі, а це, в свою чергу, призводить до виникнення таких негативних для підприємства явищ як сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість. Для того, щоб уникнути зазначених проблем, необхідно створити таку систему інформаційного забезпечення, яка розглядала б бухгалтерський облік як основну, належним чином організовану систему.

Здійснюючи фінансово-господарську діяльність, підприємство проводить різного роду розрахунки. Здебільшого це розрахунки зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами, органами соціального страхування та ін. Досліджуючи проблеми бухгалтерського обліку з покупцями і замовниками, у першу чергу необхідно зосередити увагу на наблизенні та відповідності П(С)БО і МСФЗ, підвищення та удосконалення рівня комп'ютеризації бухгалтерського обліку. В той же час проблемними залишаються питання щодо особливостей обліку розрахунків з покупцями і замовниками, що виникають в практиці функціонуючих підприємств.

Першочергово поняття «дебітор» (від латинського *debitum*- борг; зобов'язання) ототожнювалося не лише з особою, а й з товаром, грошима, рахунком [4].

Сучасне трактування поняття «дебіторська заборгованість» з'явилося ще у VIII ст. н. е. Одними із найперших, хто зробив важливий і суттєвий внесок у розвиток і дослідження дебіторської заборгованості, були Е.Дегранжа і Дж.Дзаппи [1, с.25]. Вони почали розглядати дебіторську заборгованість як один із показників, що характеризує фінансовий стан підприємства і чинить на нього суттєвий вплив.

Проте С.І.Корецький (1926р.) має свій підхід щодо визначення цього терміну і він дещо відрізняється від попереднього: взаємовідносини двох осіб, що укладають угоду, можна подати латинськими термінами; «дебет» (винен) і

«кредит» (вірить комусь). Так, у разі, коли особа, яка позичає комусь кошти, вірить - це кредит, і тоді вона іменується кредитором, особа ж, яка одержує позику, стає винною - це дебет, і тоді вона іменується дебітором» [1, с.25].

Проте сучасні науковці-економісти дещо не сходяться у своїх поглядах, і дещо по-різному визначають і трактують сутність дебіторської заборгованості. Деякі з них схиляються до точки зору західних вчених економістів, які в свою чергу стверджують, що вона являє собою зобов'язання перед підприємством покупців тільки за отримані товари, роботи, послуги. Інші категорично не погоджуються з цим твердженням і мають свої погляди щодо розгляду і сутності дебіторської заборгованості. Вони розглядають дебіторську заборгованість як борги фізичних та юридичних осіб перед підприємством за отримані товари, роботи та надані їм послуги.

Таким чином, єдиного порядку щодо визнання дебіторської заборгованості в економічній літературі знайти неможливо, проте Ф.Ф. Бутинець [2, с. 756] рекомендує визнавати дебіторську заборгованість активом одночасно з визнанням доходу від реалізації і оцінювати таку заборгованість за первісною вартістю.

Згідно П(С)БО 10 під дебіторською заборгованістю розуміють «суму заборгованості дебіторів підприємства на певну дату» [6].

Оцінка дебіторської заборгованості на дату балансу здійснюється згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Цим положенням передбачено, що поточна дебіторська заборгованість відображається в балансі за чистою реалізаційною вартістю, тобто за вирахуванням резерву сумнівних боргів, а довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, - за її теперішньою вартістю (в основному це стосується операцій з передачі необоротних активів у фінансову оренду).

На схемі (рис.1) здійснено аналіз методів розрахунку суми резерву сумнівних боргів та охарактеризовано кожний метод з огляду його впливу на балансові показники.

На практиці підприємствами застосовуються різні підходи до оцінки дебіторської заборгованості. Так, згідно з П(с)БО 10 поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги визнається активом та оцінюється за первісною вартістю в момент її визнання, а до підсумку балансу включається за чистою реалізаційною вартістю. Згідно МСБО 39 метод оцінки поточної дебіторської заборгованості залежить від варіанту подання знижок.

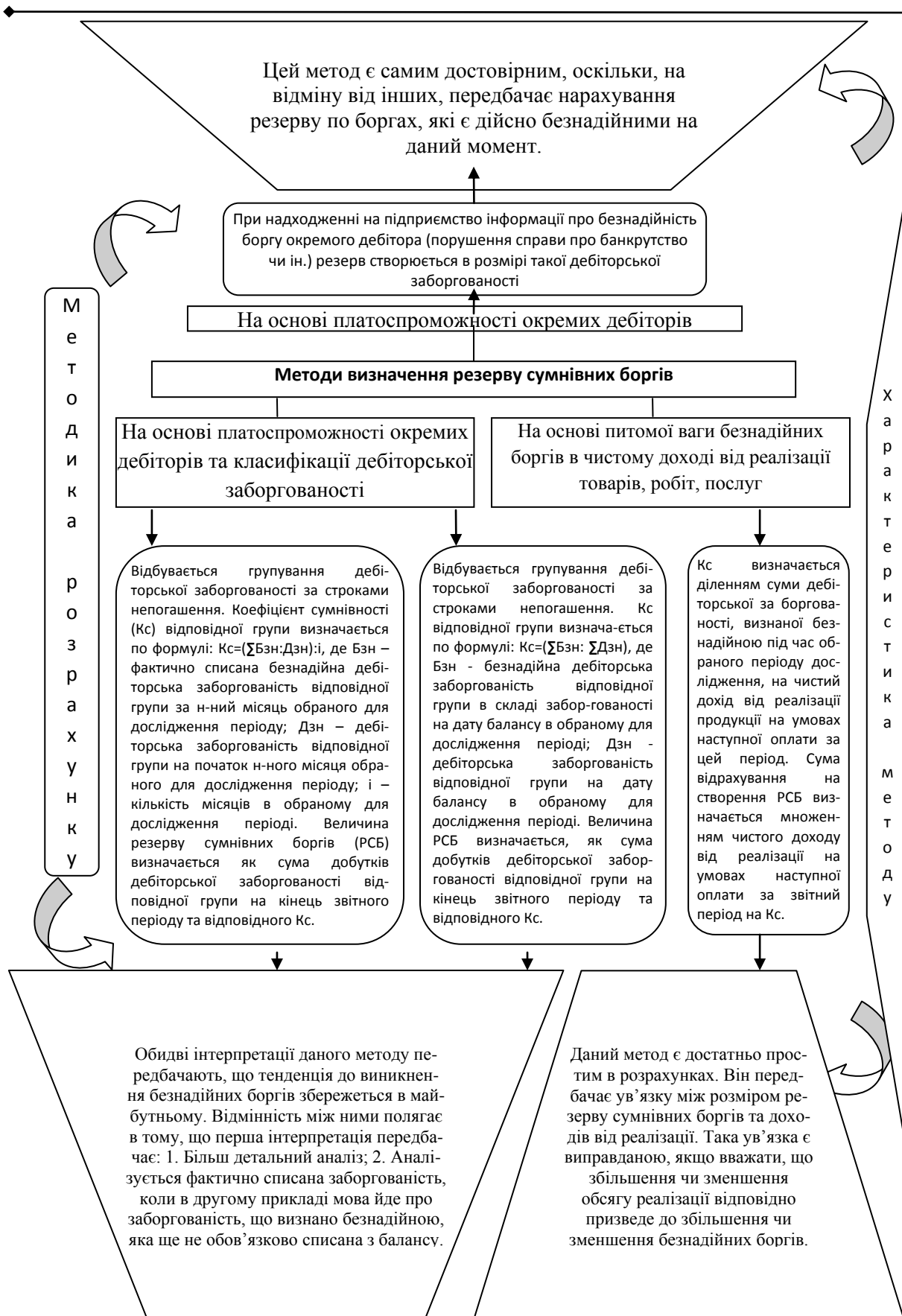


Рис 1. Методи розрахунку резерву сумнівних боргів, передбачені П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”, та їх характеристика*

* Розроблено авторами

На сьогоднішній день невчасне погашення дебіторської заборгованості є одним з найбільш гострих і болючих питань в економіці України. Наявність таких обставин призводить до гальмування розвитку ринкової системи, а також являється значною проблемою, особливо на сучасному етапі розвитку, для національної економіки в цілому.

Причиною цих тенденцій є гостра нестача фінансових ресурсів, пов'язана передусім з інфляційними процесами. Крім цього, є ще ряд негативних чинників, під дією яких відбувається зниження ділової активності підприємства, а також спостерігається зниження його платоспроможності, яке, як наслідок, провокує кризовий стан суб'єктів господарювання.

Криза неплатежів проявляється у вигляді ланцюгової реакції, коли невчасно погашена дебіторська заборгованість погіршує платоспроможність підприємства, і воно не може розрахуватися із своїми кредиторами. Суб'єкти, яким боргує таке підприємство, так само опиняються в скрутному фінансовому становищі і в свою чергу невчасно оплачують свої борги. В нас це явище набуває загальнонаціонального масштабу і потребує розробки комплексу ефективних антикризових заходів.

Одним з ефективних інструментів управління дебіторською заборгованістю є належно організована система бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Істотним недоліком сучасної системи організації обліку дебіторської заборгованості є її відірваність від потреб системи управління. Інтеграція цих двох систем дозволить вжити ряд заходів уже на етапі планування дебіторської заборгованості. Заходи по організації обліку та управління дебіторською заборгованістю можна поділити на превентивні, поточні та заключні.

Превентивні заходи здійснюються на етапі планування дебіторської заборгованості, вони полягають у виборі способу співпраці з окремими дебіторами для формування, так званого портфеля дебіторської заборгованості. Під цим поняттям розуміється перелік дебіторів з визначенням критично допустимої величини їх заборгованості підприємству. Таким чином планується загальна сума дебіторської заборгованості, яка не порушуватиме платоспроможності підприємства та інших фінансових показників. На цьому етапі визначається резерв сумнівних боргів.

Поточні заходи полягають в організації системи оперативного обліку виникнення та погашення дебіторської заборгованості в розрізі окремих покупців та замовників із автоматизованим обліком кількості днів з дня виникнення заборгованості, залишку днів до її

терміну погашення та кількості днів прострочення заборгованості.

Заключні заходи мають вживатися в період погашення (або невчасного погашення), вони включають нагадування покупцям про необхідність сплати, нарахування штрафних санкцій за невчасну оплату, аналіз втрат, пов'язаних з уповільненням оборотності коштів при невчасному погашенні дебіторської заборгованості, коригування розрахунків по нарахуванню резерву сумнівних боргів.

В сучасних умовах господарювання важливим і ще до кінця невирішеним залишається питання автоматизації бухгалтерського обліку. Її впровадження дозволить значно полегшити та прискорити роботу бухгалтерії, особливо при застосуванні обміну інформацією між робочими місцями працівників з використанням відповідного програмного забезпечення та комп'ютерних мереж. В результаті застосування такого підходу відбудеться прискорення ведення обліку дебіторської заборгованості та розрахунків з покупцями і замовниками, що дозволить запобігти неплатоспроможності та фінансовій кризі підприємства в майбутніх періодах.

Підприємству, як суб'єкту господарювання, необхідно важливу увагу звернути на роботу з договорами. Вона повинна бути організована на належному рівні. Насамперед під час розробки договорів слід розробити і продумати гнучкі умови оплати між контрагентами. Наприклад, можна надавати покупцям знижки при здійсненні ними дострокової оплати, що в перспективі призведе до зростання продажів та прискорення оборотності капіталу підприємства.

Не менш важливим елементом під час здійснення підприємницької діяльності є належне управління підприємством, а також забезпечення достатнього контролю. Це в першу чергу стосується своєчасного висування претензій покупцям і замовникам з приводу оплати товарів, робіт, послуг, а також постійного, прискіпливого контролю за простроченою заборгованістю, щоб в разі виникнення необхідності, вчасно у визначені законом строки звернутися до суду за захистом свої прав та законних інтересів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Хронічні затримки взаємних розрахунків мають серйозні негативні наслідки у масштабах країни, вони розвиваються у кризу неплатежів. Вона проявляється у вигляді ланцюгової реакції, коли невчасно погашена дебіторська заборгованість погіршує платоспроможність підприємства, і воно не може розрахуватися із своїми кредиторами. Суб'єкти, яким боргує таке підприємство, так само

опиняються в скрутному фінансовому становищі і в свою чергу невчасно оплачують свої борги.

Ключем до подолання такої ситуації є підвищення платоспроможності окремих підприємств. Шляхом до цього може стати ефективна інтегрована система обліку та управління дебіторською заборгованістю. Превентивні, поточні та заключні заходи повинні спрямовуватися не тільки на своєчасне погашення дебіторської заборгованості, але і на недопущення виникнення сумнівної заборгованості. Це досягається шляхом організації превентивних заходів по вивченню платоспроможності дебіторів, обумовлення в контракті індивідуальних умов оплати (для

надійних дебіторів вони можуть бути більш ліберальними, для ненадійних - жорсткими), використання прогресивних методів розрахунку відрахувань до резерву сумнівних боргів на підставі вивчення портфеля дебіторської заборгованості.

Описані заходи сприятимуть суттєвому підвищенню ефективності організації обліку розрахунків з покупцями та замовниками, оптимізації рівня дебіторської заборгованості, зміцненню фінансового стану підприємств та їх платоспроможності у сучасних умовах господарювання. Подальших досліджень потребує розробка елементів облікової політики, які дозволять реалізувати зазначені заходи.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств [Текст]/ Білик М.Д. // Фінанси України. - 2003. - №12, - с.24-36.
2. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2009. – 912 с.
3. Герман Я.Ю. Облік дебіторської заборгованості: вітчизняний і зарубіжний досвід / Я.Ю. Герман. - Донецьк: Дон НУЕТ. - 2013. – С. 21-26.
4. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, роботи і послуги / Г.Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 31-37.
5. МСБО №39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" затверджено наказом Міністерства фінансів № 237 від 08.10.1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

REFERENCES

1. Bilik M.D. (2003). Upravlinnja debitors'koju zaborgovanistju pidpriemstv [Management of Enterprise's Receivables]. Finansi Ukraїni [in Ukrainian].
2. Butynets F.F. et al. Buhgalters'kij finansovij oblik [Financial Accounting]. Zhytomyr: Ruta [in Ukrainian].
3. Herman Ya.Yu.(2013). Oblik debitors'koї zaborgovanosti: vitchiznjaniy i zarubizhnij dosvid [Account receivables: domestic and foreign experience]. Donetsk: Don NUET [in Ukrainian].
4. Nashkers'ka G. (2009) Osoblivosti viznannja ta ocinki potочної debitors'koї zaborgovanosti za produkciju, roboti i poslugi [Especially the recognition and measurement of current accounts receivable for goods, works and services] Buhgalters'kij oblik i audit – Accounting and auditing, 11, 31-37 [in Ukrainian].
5. MSBO №39 "Finansovi instrumenti: viznannja ta ocinka" [IAS 39 – Financial Instruments: Recognition and Measurement] Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 10 "Debitors'ka zaborgovanist'" zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv № 237 vid 08.10.1999 r. [Position (standard) accounting 10 - Receivables approved from october 8 1999, № 237] Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua> [in Ukrainian].

Одержано 12.03.2016 р.

Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я., Остап'юк П.Ю.

ОБЛІК ВИТРАТ В ПРОМИСЛОВІСТІ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ПОКРАЩЕННЯ ТЕХНОЕКОЛОГІЧНОЇ СИТУАЦІЇ

В роботі розкривається зв'язок екології з економічними дисциплінами, зокрема обліком, аудитом, аналізом в плані контролю і обліку витрат, пов'язаних з охороною і покращенням зовнішнього середовища з метою зменшення факторів забруднення довкілля. Значна увага у статті звернута на особливості відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій, що пов'язані з екологією та охороною і покращенням зовнішнього середовища.

Ключові слова: екологія, облік, довкілля, витрати, фінансування, промисловість, фактори, технологія, рахунки, звітність, стандарти.

Постановка проблеми. Сучасна екологія – складноорганізована система екологічних знань, яка поєднує в собі всі точні, природничі, гуманітарні, соціальні, а також економічні науки з метою розв'язання як локальних, так і світової екологічної проблеми. За структурою екологія поділяється на цілий ряд напрямків і класифікується за різноманітними ознаками. Витрати на охорону довкілля досить значні і зростають з кожним роком, тому, безперечно, без обліку цих витрат, контролю за їх фінансуванням і витрачанням, ефективністю вкладень неможливо обійтись. В зв'язку з цим екологами і економістами в галузі обліку, аудиту та аналізу слід шукати спільні точки дотику.

Охорона навколишнього середовища – це давно не тільки актуальна чи модна наукова тема. Вона перетворилась, і з кожним роком все більше загострюється як глобальна проблема. Якщо не боротись з наслідками, які породив науково-технічний прогрес: розвиток промисловості, розробка родовищ, урбанізація, надмірні навантаження на природні ресурси і т.п., то забруднення довкілля, викиди в атмосферу та гідросферу приведуть до техногенної катастрофи.

Заходи, які нам пропонує екологія в плані охорони здоров'я і зокрема ті, які стосуються нашого дослідження, це лиш один напрямок діяльності, а саме комплексна охорона навколишнього середовища на рівні

господарюючих суб'єктів промисловості. Автори не розглядають проблему глобально, населений пункт, регіон, держава, а локально. Але позитивні зрушення в обмежені викидів підприємствами в атмосферу та гідросферу будуть мати безперечно позитивний вплив на покращення загального екологічного стану. В підсумку вирішення локальних екологічних проблем дозволять вирішити їх і в глобальному планетарному плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день даною проблемою займаються такі вчені як: Джигерей В. [5], Сторожук В., Яцюк Р., Клименко М., Прищеп А., Вознюк Н., Беренда І., Сухарев С. [5], Чундак С. [11], Сухарева О. [11], Даньків Й. [3], Жук В. [6], Івахів Ю., Лучко М. [2], Остап'юк М. [3] та інші. Є необхідність об'єднати зусилля науковців і розробити нові підходи до бухгалтерського обліку промислових підприємств щодо витрат на охорону зовнішнього середовища та покращення техноекологічної ситуації, до чого прагнули автори статті.

Формулювання цілей статті. За мету поставлено впорядкувати систему бухгалтерського обліку і звітності промислових підприємств щодо витрат на екологію, охорону зовнішнього середовища та покращення техноекологічної ситуації на локальному рівні стосовно практичної техноекології, яка займається безпосередньо вивченням техногенних факторів забруднення довкілля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Господарська діяльність історично на всіх рівнях і у всіх проявах, і як би ми цього не хотіли здійснює забруднення навколишнього середовища. В процесі діяльності людини забруднюється навколишнє середовище, повітря, природні ресурси.

З роками і віками рівень забрудненості досяг катастрофічних наслідків. Фактично на планеті утворилась загрозлива, кризова ситуація.

© Даньків Йосип Якимович, к.е.н., професор, завідувач кафедри обліку та аудиту, ДВНЗ «Ужгородський національний університет», тел.: +380506712549, e-mail: yosyp.dankiv@uzhnu.edu.ua

Остап'юк Мирослав Ярославович, к.е.н., професор кафедри обліку, аудиту та фінансів, Карпатський інститут підприємництва університету «Україна», тел.: +380988203332, e-mail: mirek8844@gmail.com

Остап'юк Павло Юрійович, студент спеціальності екологія та охорона навколишнього середовища, Національний університет «Львівська політехніка», тел.: +380673514686, e-mail: Ostapsonp@gmail.com

І екологи однією з основних причин справедливо називають збільшення об'єму і розмірів викидів та відходів. Не меншою бідою і причиною забруднення є використання недосконалих технологій. Не відпрацьований механізм, який би контролював і обмежував підприємства в забрудненні навколишнього середовища [11].

Нещодавно на міжнародній конференції в Пряшівській вищій школі міжнародного підприємництва (Словаччина) [12] розглядалися проблеми прикордонної промислової діяльності країн центральної та східної Європи. На першому місці стояла екологічна безпека країн-учасниць. Була запропонована, а в багатьох країнах вже введена квота на допустимий рівень і річний об'єм забруднень. Перевищення квоти передбачає цілу систему значних штрафів для підприємства. Таким чином, вирішення проблеми почалося з формування юридичної бази. І це дало конкретні результати. Держава дієво стала на захист суспільних інтересів з охорони довкілля. Звести до мінімуму свої витрати на охорону навколишнього середовища шляхом скидання відходів і викидів вже не вдається і не вигідно, потрібно врешті решт будувати сучасні споруди чи вдосконалювати технологію виробництва.

Першочерговим завданням держави повинен стати суворий контроль за дотриманням встановлених екологічних норм і квот. Для цього необхідно чітко мати обґрунтовані і розроблені на основі наукових досліджень заходи в галузі охорони навколишнього середовища.

Вважаємо, що Міністерство фінансів України разом з Міністерством екології і Державною екологічною службою мають погодити розмір необхідних фінансових коштів на екологічні потреби й покриття екологічних витрат.

Екологічні витрати підприємства, на нашу думку, повинні поділятися на два напрямки. Перший напрямок - це витрати на природоохоронну діяльність (капітальні та поточні витрати на попередження та усунення і профілактику негативного впливу господарської діяльності на навколишнє середовище).

Другий напрямок - це безпосередньо екологічні витрати (екологічні платежі та збори, витрати на природоохоронну діяльність, експортно-економічна оцінка наслідків забруднення і погіршення стану навколишнього середовища, платежі за використання природних ресурсів, штрафи і санкції за наднормативні викиди і відходи, компенсаційні виплати фізичним та юридичним особам, економічний збиток від забруднення).

Таким чином, крім позицій, на сьогоднішній день немає суворих, регламентованих підходів та

юридичної бази щодо їх обліку, як його вже назвали деякі «революціонери» екологічним. За такої ситуації з пропозиціями можна зайти досить далеко. В плані рахунків бухгалтерського обліку витрати на охорону зовнішнього середовища та покращення техноекологічної ситуації ще не визначені юридично як об'єкт обліку, тобто немає рахунку.

Безперечно рахунок з подібною назвою повинен бути передбачений в плані рахунків бухгалтерського обліку. Тому, вважаємо, що не доцільно мати п'ять різних синтетичних рахунків, пов'язаних з природоохоронною діяльністю і тим самим не буде переобтяжений рахунковий план. Це не дозволяє якісно здійснювати контроль, аналіз, аудит за витратами та втратами.

Перед тим як дати наші пропозиції щодо ведення обліку витрат на охорону довкілля та покращення техноекологічної ситуації, звернемось до «революціонерів»: як немає окремого обліку церковного, монастирського і ще якогось, так і немає екологічного. Тим більше, ніяк неможна ставити його в один ряд з видами господарського обліку: оперативно-технічним, це зовсім не скромно, якщо не більше. Бухгалтерський облік в свою чергу поділяється теж за видами діяльності та галузями. Він може бути на державному рівні екологічним обліком за видом діяльності, а на підприємстві це лиш обліковий об'єкт певної частини господарської діяльності підприємства, який надає фінансову і облікову інформацію з даної сфери господарської діяльності.

Функції бухгалтерського обліку в екологічній діяльності підприємства забезпечують контроль за витратами, здійснюють менеджмент та контролюють природоохоронні заходи, дають інформацію як поточну, так і звітну.

Щодо обліку витрат на охорону зовнішнього середовища та покращення техноекологічної ситуації промисловими підприємствами в нашому баченні. Вище автори назвали основні напрямки, за якими здійснюються екологічні витрати. Однак досі не розроблені ані показники, ані системи обліку, які б в певній мірі відображали взаємодію економічних важелів та навколишнього природного середовища. Тому є нагальна потреба у вирішенні цієї проблеми. Для цього на промислових підприємствах необхідно налагодити системи бухгалтерського обліку з урахуванням екологічної складової, тобто з розширенням його об'єктів. Це дозволить керівництву підприємства отримати необхідну інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень щодо його екологічного стану та діяльності.

Вважаємо, що екологічна діяльність повинна бути включена в систему бухгалтерського обліку, аудиту і контролю. Для цього необхідно, щоб рахунки бухгалтерського обліку відповідали наступним вимогам:

- забезпечували екологічну діяльність, відображали вплив витрат, ризиків та зобов'язань, обумовлених природоохоронною діяльністю, на фінансовий стан промислових підприємств;

- давали повну і оперативну інформацію інвесторам для прийняття інвестиційних рішень з екологічних заходів і витрат, пов'язаних з екологічною діяльністю;

- забезпечували менеджерів інформацією про екологічну діяльність з метою виявлення і розподілу природоохоронних витрат таким чином, щоб інвестиційні рішення базувались на об'єктивних та реальних витратах, втратах та доходах.

Екоєфективний режим роботи знижує вплив підприємства на стан навколишнього середовища, одночасно підвищує його прибутковість. Промислові підприємства можуть мати переваги в конкурентній боротьбі за умови спроможності доказати, що їх продукція безпечна в екологічному аспекті. Таким чином екологічна складова, як об'єкт бухгалтерського обліку промислових підприємств є базою стабільного росту і розвитку їх.

Нещодавно, на сторінках фахового журналу «Бухгалтерський облік і аудит» [3], автори розглядали організаційно-правові та обліково-аналітичні аспекти охорони праці на підприємстві і за такою схемою пропонуємо організувати і облік витрат на охорону навколишнього середовища. Як зазначено вище, такий облік підприємствами не здійснюється, в той же час облік витрат на охорону праці сьогодні ведеться на трьох синтетичних рахунках: 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 94 «Інші витрати операційної діяльності».

Пропонуємо з метою узагальнення витрат і джерел їх фінансування всі витрати сконцентрувати на окремому субрахунку «Витрати на охорону навколишнього середовища та праці» в складі рахунку 91 «Загальновиробничі витрати». Джерела їх фінансування відображати на рахунку 474 «Забезпечення майбутніх витрат та платежів» («Забезпечення інших витрат та платежів»), створивши для цього фонд або фонди охорони навколишнього середовища та праці за рахунок інвестицій, резерву та інших джерел.

При створенні резерву цих витрат доцільно виходити з розрахунку середньорічної їх питомої ваги в затратах на виробництво. При цьому

пропонуємо відображати створення такого резерву записом Дебет рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» і Кредит рахунку 474 «Фонд охорони навколишнього середовища та праці».

При надходженні коштів у фонд з інших джерел пропонуються наступні бухгалтерські проведення (записи):

Дебет рахунку 43 «Прибуток використаний у звітному році – відрахування з прибутку; Дебет рахунку 48 «Цільове фінансування і цільові надходження»; - асигнування з бюджету та позабюджетних фондів; Дебет рахунку 493 «Інші страхові платежі – за рахунок страхових платежів і Кредит рахунку 474 «Фонд охорони навколишнього середовища та праці».

Поточні витрати і штрафні санкції списуються відразу за рахунок «Фонду охорони навколишнього середовища та праці». Капітальні витрати пропонуємо попередньо обліковувати на рахунку 15 «Капітальні інвестиції», а потім списувати за рахунок фонду наступним записом: Дебет рахунку 474 «Фонд охорони навколишнього середовища та праці» і Кредит рахунку 15 «Капітальні інвестиції».

Наші пропозиції - це лише перші, але так необхідні кроки щодо відображення в обліку витрат на охорону довкілля в системі бухгалтерського обліку промислових підприємств. Необхідно у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» доповнити вимогами, які ставляться до обліку на охорону довкілля. Це дозволить розв'язати обліково-правову проблему цього об'єкту обліку.

Сьогодні як не існує обліку витрат промислових підприємств на охорону зовнішнього середовища, так і відсутня повністю будь-яка бухгалтерська звітність як фінансового так і управлінського характеру.

Екоєфективний режим роботи підприємства набагато зменшує негативний вплив на довкілля і одночасно покращує його фінансовий стан. Однак ефективність може бути визначена за належної організації обліку ековитрат і точної інформації з природоохоронних витрат.

Відсутність в діючих українських балансах промислових підприємств інформації з природоохоронних витрат впливає негативно на рівень довіри до бухгалтерських балансів. Це також негативно відображається на збільшенні обсягів фінансування з боку інших інвесторів.

Проблема екозвітності в нашій країні є найбільш неопрацьованою, практично недослідженою. Є певні потуги в цьому плані, зокрема передбачається монетаризація впливів, складання матеріальних та енергетичних балансів.

На нашу думку, зміст якісних характеристик повинен бути визначений стандартами бухгалтерського обліку для фінансових звітів. Вважаємо, що для цього необхідно реструктурувати Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), (форма N 2).

Вирішення названих вище проблем обліку і звітності в повних масштабах дадуть можливість користувачам отримувати необхідну інформацію про стан охорони довкілля та зменшення екологічних втрат. Це також дозволить забезпечити проведення системного аналізу, контролю та аудиту цієї важливої ділянки виробничої діяльності підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. З метою розширення зв'язку екології з економічними науками в плані забезпечення користувачів об'єктивною повною та реальною інформацією про стан діяльності промислових підприємств з різноманітних видів природоохоронної діяльності авторами статті пропонується:

- в системі бухгалтерського обліку виділити окремий об'єкту обліку «Витрати на охорону навколишнього середовища та праці»;
- визначити склад витрат та втрат на охорону зовнішнього середовища та покращення техноекологічної ситуації;
- вдосконалити систему бухгалтерського обліку ековитрат;

– реструктурувати Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), (форма N2) за рахунок введення до нього додаткових показників на охорону зовнішнього середовища та покращення техноекологічної ситуації.

Автори повністю заперечують застосування поняття «екологічний облік» для окремих господарюючих суб'єктів. На нашу думку, це складна і значна частина бухгалтерського обліку, яка можливо з часом, буде потребувати в штатах бухгалтерії – бухгалтера-аналітика з обліку, аналізу та контролю витрат на охорону довкілля та інші екологічні витрати. Цю справу не можна відкладати, адже ситуація критична.

В своїх наступних публікаціях вважаємо за доцільне підняти полеміку відносно обліково-правового аспекту даного питання, зокрема щодо підготовки окремого Національного положення (стандарту) «Витрати на охорону навколишнього середовища та праці», а також запропонувати чітку систему обґрунтованих витрат на охорону довкілля. Для цього важливо забезпечити необхідний тісний зв'язок з всіма тими, хто має відношення і гріхи до навколишнього середовища, крім екологів і економістів звичайно. Проблема не те, що актуальна і багатofакторна, вона нагальна і потребує колективного науково-практичного розв'язку уже сьогодні.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Даньків Й. Я. Бухгалтерський облік: Підручник / Й.Я. Даньків, М.Я. Остап'юк, - К. : Знання, 2007. - 469 с
2. Даньків Й. Я. Бухгалтерський облік в галузях економіки: навчальний посібник / Й.Я. Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк - К. : Знання, 2007. - 243 с.
3. Даньків Й. Охорона праці на підприємстві (організаційно-правові та обліково-аналітичні аспекти) / Й. Даньків, М. Остап'юк, В. Даньків // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 6. – С. 47-51.
4. Даньків Й.Я. Історичні нариси обліково-правової культури: Європа і Україна (від зародження до наших днів): монографія / Й.Я. Даньків, М.Я. Остап'юк. – Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2015. - 160 с.
5. Джигирей В.С. Екологія та охорона навколишнього природного середовища / В.С. Джигирей - К. : Знання, 2002. - 203 с.
6. Жук В.М. Екологічні аспекти бухгалтерського обліку в агропромисловому виробництві / В.М. Жук // Агроекоекологічний журнал. - 2012. - № 2. - С. 18-23.
7. Максимів Л.І. Інноваційні підходи в бухгалтерському обліку: екологічний і соціальний аспекти / Л.І. Максимів // Менеджмент природних ресурсів, екологічна і лісова політика: Науковий вісник. – 2004, вип.14.2. – С. 24 – 33.
8. Остап'юк М.Я. Економіка праці та соціально-трудова відносина: Навчальний посібник / М.Я. Остап'юк, Ю.В. Кілочко – Тернопіль: «Синтез-Поліграф», 2007. – 214 с.
9. Остап'юк М.Я. Економіка підприємства: Навчальний посібник/ М.Я. Остап'юк, Н.З. Яцишин. – Тернопіль: «Джура», 2010. – 268 с.
10. Остап'юк М.Я. Історія становлення та розвитку організації виробництва / М.Я. Остап'юк, В.Й. Даньків, В.С. Савінський // Кримський економічний вісник . – 2013. - №3 (04). – С.170-176.
11. Сухарев С. Основи екології та охорони довкілля: Навч. посібник // С.Сухарев, С. Чундак, О. Сухарева. – К.: - Центр навчальної літератури, 2006. – 391 с.
12. Dankiv Y. Accounting Information in Business Management /Marek Pribula [ED.] Inovacie podnikanie spolocnost.// Zbornik prispevkov z medzinarodnej vedeckej konferencie podnikanie a inovacie podnikatel'ckych aktivit III// Y.Dankiv, M. Ostapjuk. -- Internatioonal school of management Slovakia. Presov: VSMP ISM.- 2008 – С.36-40.

13. Dankiv Y. Tariff norming of wages / Y. Dankiv, M. Ostap'uk, V. Dankiv // Problem of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 1 –Publishing house “BREZZE”, Montreal, Canada, 2014. – C. 226-231.

REFERENCES

1. Dankiv, Y. Ya., & Ostapiuk, M. Ya. (2007). Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Kyiv: Znannia. - [in Ukrainian]
2. Dankiv, Y. Ya., Luchko, M. R. & Ostapiuk, M. Ya. (2007). Bukhhalterskyi oblik v haluziakh ekonomiky [Accounting in industry of the economy]. Kyiv: Znannia. - [in Ukrainian]
3. Dankiv, Y., Ostapiuk, M. & Dankiv, V. (2013). Okhorona pratsi na pidpriemstvi (orhanizatsiino-pravovi ta oblikovo-analitychni aspekty) [Safety at work in the enterprise (organizational, legal and accounting and analytical aspects)]. *Accounting and Auditing*, 6, 47-51. [in Ukrainian]
4. Dankiv, Y. Ya., & Ostapiuk, M. Ya. (2015). Istorychni narysy oblikovo-pravovoi kultury: Yevropa i Ukraina (vid zarozhennia do nashykh dni) [Historical Essays accounting and legal culture: Europe and Ukraine (from inception to the present day)]. Uzhhorod: UzhNU, Hoverla [in Ukrainian]
5. Dzhyhyrei, V. S. (2002). Ekolohiia ta okhorona navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha [Ecology and Environmental Protection] Kyiv: Znannia. - [in Ukrainian]. [in Ukrainian]
6. Zhuk, V. M. (2012) Ekolohichni aspekty bukhhalterskoho obliku v ahropromyslovomu vyrobnytstvi [Environmental aspects of accounting in agricultural production]. *Agroecology magazine*, 2. 18-23. [in Ukrainian]
7. Maksymiv L. I. (2004). Innovatsiini pidkhody v bukhhalterskomu obliku: ekolohichni i sotsialnyi aspekty [Innovative approaches in accounting, environmental and social aspects] *Menedzhment pryrodnykh resursiv, ekologichna i lisova polityka. Naukovi visnyk -- Management of natural resources, environmental and forest policy. Scientific bulletin*, 4.2, 24 – 33. [in Ukrainian]
8. Ostapiuk, M. Ya. & Kilochko, Yu. V. (2007). Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Labor Economics and socio labor relations Labor Economics and socio labor relations]. – Ternopil. - Syntez-Polihrad. [in Ukrainian]
9. Ostapiuk, M. Ya. & Yatsyshyn, N. Z. (2010). Ekonomika pidpriemstva [Enterprise economy]. – Ternopil. Dzhura. [in Ukrainian]
10. Ostapiuk, M. Ya., Dankiv V. & Soshynskij V. (2013). Istoriia stanovlennia ta rozvytku orhanizatsii vyrobnytstva [The history of the development and organization of production] // *Krymskyi ekonomichnyi visnyk -- Crimean Economic Bulletin*, 3 (04). [in Ukrainian]
11. Sukharev, S. Chundak, S & Sukhareva, O. (2006). Osnovy ekolohii ta okhorony dovkillia [Fundamentals of Ecology and Environmental]– Kyiv. Tsentr navchalnoi literatury. [in Ukrainian]
12. Dankiv, Y. Ya., & Ostapiuk, M. Ya. (2008). Accounting Information in Business Management /Marek Pribula [ED.] Inovacie podnikanie spolocnost. // Zbornik prispevkov z medzinarodnej vedeckej konferencie podnikanie a inovacie podnikatel'ckych aktivit III // Y. Dankiv, M. Ostapuyk. -- International school of management Slovakia. Presov: VSMP ISM. C.36-40. [in Ukrainian]
13. Dankiv, Y. Ya., Ostapiuk, M. Ya. & Dankiv, V. Y. (2007). (2014). Tariff norming of wages // Problem of social and economic development of business: Collection of scientific articles. Vol. 1 –Publishing house “BREZZE”, Montreal, Canada. – C. 226-231. [in Ukrainian]

Одержано 15.03.2016 р.

Єршова Н.Ю.

РОЗВИТОК МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті проведений аналіз підходів до визначення поняття «інтегрована звітність». На основі статистичних даних досліджено ключові тенденції, пов'язані з розвитком нефінансової звітності. Визначено основні проблеми, з якими стикаються компанії при підготовці інтегрованої звітності. Запропонована концептуальна модель інтегрованої звітності, яка базується на єдності методологічних підходів до формування інтегрованої звітності: цільового, змістовного, процесуального і результативного. Обґрунтовані додаткові принципи формування інтегрованої звітності, серед яких синергізм, системність, постійне покращення, збалансованість. Визначені етапи формування інтегрованої звітності: методичний, організаційний, технічний. Запропоновані критерії результативності інтегрованої звітності.

Ключові слова: нефінансова звітність, інтегрована звітність, концептуальна модель, принципи формування інтегрованої звітності, етапи формування, системний підхід, структура інтегрованої звітності, критерії.

Постановка проблеми. Ускладнення інституціонального середовища, в якому функціонують суб'єкти господарювання усього світу, в тому числі України, обумовлює нові вимоги перед системою звітності, яка має задовольнити широке коло інтересів зацікавлених сторін і тим самим сприяти зростанню вартості компаній, зниженню ризиків при інвестуванні та підвищенню суспільної довіри до їх діяльності. Ці питання безпосередньо пов'язані з питаннями розвитку цілісності системи обліку з одного боку, і з питаннями побудови звітності на інтеграційних засадах, з іншого.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам формування інтегрованої звітності суб'єктів господарювання та окремим її складовим присвячені праці вітчизняних і зарубіжних дослідників: Т.В. Давидюк (соціальна звітність в управлінні людським капіталом) [1], Р.О. Костирко (принципи складання інтегрованої звітності) [2], О.А. Лаговська (особливості застосування інтегрованої звітності) [3, с. 33-36], І.Н. Ложников (вимоги до змісту та обсягу інтегрованої звітності) [4], Н.О. Лоханова (концептуальні засади інтегрованої звітності) [5], С. Адамс (проблеми співвідношення інтегрованої та інших видів звітності) [6], Р. Екклз (формування інтегрованої звітності в окремих сферах діяльності) [7], Т. Лессидренска (складання інтегрованої звітності для цілей управління компанією) [8], Т.В. Шимоханська (концептуально-інституційна модель обліково-

аналітичного забезпечення управління сталим розвитком підприємства) [9], Ф.Ю. Сафанова (методика формування інтегрованого звіту) [10], С.А. Кузнецова (синергетичний підхід до інтегрованої управлінської звітності) [11], В.А. Мелихов (підготовка інтегрованої звітності в окремих сферах діяльності) [12] та ін.

За результатами досліджень різних міжнародних організацій (IFRS, GRI, KPMG, PWC) звіти, які формувалися багатьма компаніями, не задовольняли інтереси всіх зацікавлених сторін, кількість яких з кожним роком збільшувалася, і не давали відповіді на всі виникаючі у цих сторін питання [13-16]. Вирішенням цієї проблеми стало формування нефінансової звітності, яка в свою чергу призвела до зародження поняття «інтегрований звіт». Зарубіжними професійними організаціями, аудиторськими компаніями та вченими запропоновано більше 10 нових моделей звітності («Звіт Дженкінса», «Звіт компанії майбутнього», «Річний звіт XXI століття», «Досконала звітність», «Звітність про вартість», «Звітність про стійкий розвиток», «Звітність Бруклінської установи», «Динаміка вартості», «Інтегрована звітність»), орієнтованих на підвищення рівня прозорості бізнес-одиниці шляхом розкриття не тільки фінансової, але й широкого спектру нефінансової інформації [13-16]. В той же час така звітність спрямована на демонстрацію зв'язків між стратегією компанії, фінансовими діями і соціальним, економічним і природним оточенням, в якому вона діє. Посилюючи ці зв'язки, звітність може допомогти бізнесу приймати більш стійкі рішення, а інвесторам і зацікавленим сторонам - краще зрозуміти діяльність компанії. В силу того, що інтегрована звітність являє собою новий вектор розвитку складання фінансової звітності, практичний механізм її побудови розроблений не в повній мірі. Тому, потребують поглиблення та

розвинення теоретико-методологічні підходи до формування інтегрованої звітності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розвинення концептуальних положень формування інтегрованої звітності. Для вирішення мети сформульовані наступні завдання: дослідження підходів до визначення поняття «інтегрована звітність» та еволюції форм нефінансової звітності, удосконалення методології формування інтегрованої звітності, визначення значення інтегрованої звітності для інформаційного забезпечення користувачів.

Опис основного матеріалу дослідження. Парадигмальний генезис бухгалтерської звітності дозволяє констатувати, що сьогодні формується її нова парадигма, одним із визначальних елементів якої є інтегрована звітність. Так, у власних дослідженнях С. Адамс та Р. Сімнетт відмічають, що «...інтегрована звітність є новою парадигмою звітності, яка є цілісною, стратегічною, адаптивною, суттєвою і актуальною до різних часових вимірів» [6, с. 292]. З точки зору американського вченого Р.Р. Екклза «інтегрований звіт - це єдиний документ, який містить в собі фінансову та нефінансову інформацію про діяльність організації» [7, с. 292]. На думку представника Global Reporting Initiative (GRI), керівника програми з ділової етики GlobEthics.net Т. Лессидренска, «інтегрований звіт - це, насамперед, стратегічний аналіз, тобто практично управлінська звітність, платформа для управління компанією» [8, с. 98]. У свою чергу

Х. Драгер, менеджер із зовнішніх відносин IIRC, зазначає, що «інтегрований звіт – це такий звіт, який розповідає про стратегічні напрямки розвитку компанії і про те, як вона працює з ресурсами» [17, с. 54]. Комітет з Міжнародної інтегрованої звітності (International Integrated Reporting Committee, IIRC) оголосив своєю метою створення моделі, «що об'єднує і взаємопов'язує два види звітності, фінансову і нефінансову, в одну інтегровану бізнес-звітність. Така модель не означає механічного об'єднання двох звітів, а є результатом більш складного процесу, який виявляє взаємозв'язок між двома «пакетами» інформації; забезпечує необхідний для розуміння, але не зайвий рівень дублювання і крос-посилань і гарантує стратегічний фокус» [16].

Так, інформаційна відкритість вже стає вимогою часу і вимоги до прозорості компаній продовжують наростати та все частіше набувають формалізовану форму (у вигляді нових законодавчих вимог або громадських ініціатив). При цьому західні аналітики вважають, що минулі роки були надзвичайно успішними для нефінансової звітності як явища суспільного життя [6, 7, 14]. Перш за все, сьогодні можна констатувати, що на порядку денному вже не стоїть питання про те, чи потрібна в принципі нефінансова звітність: все більша кількість компаній з різних країн публікує нефінансові звіти. Звернемось до статистичних даних. Еволюція нефінансової звітності представлена на рис. 1.



Рис.1. Еволюція нефінансової звітності*

* Сформовано на основі даних CorporateRegister [18]

Як можна побачити, якщо у 1992 році майже 80% компаній, які склали нефінансову звітність склали звітність з середовища (Environment), вже у 2002 році відсоток такої форми нефінансової звітності складав 48%, у 2012 році

майже 5%. Натомість корпоративна звітність та звітність у галузі сталого розвитку у 2012 році складає відповідно 36% та 35%. За даними [14, 15] більшість зарубіжних експертів та представників компаній, що випускають звіти,

впевнені, що нефінансова звітність взаємопов'язана з підвищенням якості стратегічного управління компанією з урахуванням завдань соціальної відповідальності або сталого розвитку. При цьому, відповідно до одного з досліджень [16, 19], майже третина великих компаній ринків, що розвиваються, при підготовці фінансових звітів використовують систему звітності «Глобальної ініціативи зі звітності (GRI)», тобто вважають за доцільне аналізувати свою діяльність комплексно: з позицій економічної, екологічної та соціальної результативності. Не залишився осторонь і Тихоокеанський регіон. У країнах, що входять в Асоціацію південноазійських країн (АСЕАН), згідно з дослідженням АССА [15, 19, 20] значна кількість компаній включені в процес

нефінансової звітності, лідером якого є Малайзія. Серед українських компаній інтегровану звітність складають Астарта, Воля, Галнафтогаз, ДТЕК, Київстар, Метінвест, Оболонь, СКМ та ін. [21].

Зарубіжні експерти проводять дослідження, пов'язані з виявленням проблем, що виникають при підготовці інтегрованої звітності [22]. Проблеми, пов'язані з пошуком балансу між необхідністю дотримання вимог прозорості та ризикам, пов'язаним з розкриттям інформації, вказують 18% респондентів. На проблеми відсутності підтримки з боку вищого керівництва та Ради директорів та приведення процесів підготовки звітності у відповідність з процесами підготовки фінансової звітності вказали по 15% респондентів (рис. 2).

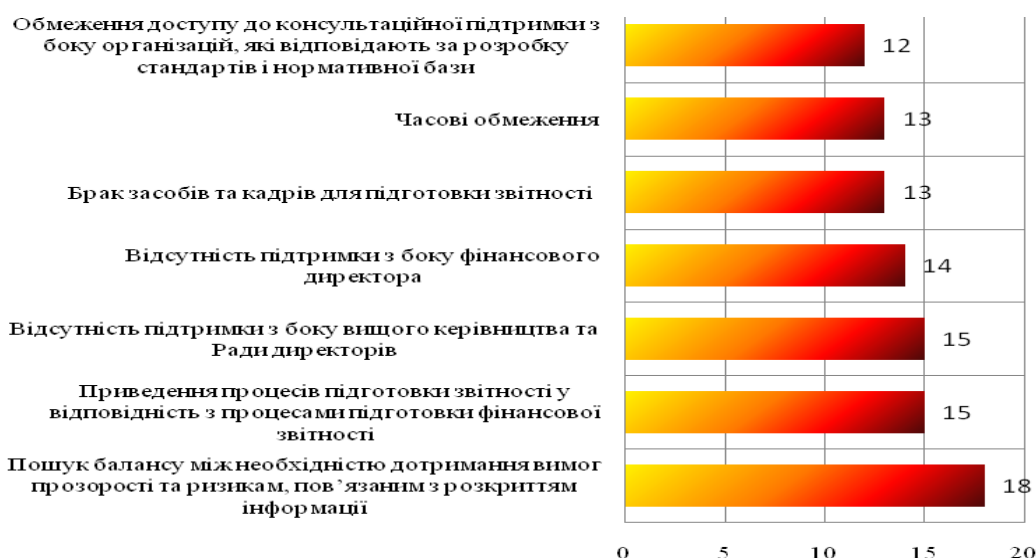


Рис. 2. Проблеми, з якими стикаються компанії при підготовці інтегрованої звітності*

* Сформовано на основі даних дослідження ЕУ «Шість тенденцій в галузі сталого розвитку компаній» [22]

Ідея інтегрованої звітності – встановити видимий взаємозв'язок між результатами діяльності компаній і її численними наслідками, щоб розуміти, ціною яких втрат і витрат досягається економічне благополуччя або неблагополуччя окремо взятої компанії. За її допомогою компанія може виявити ступінь використання та залежності від різноманітних ресурсів, взаємозв'язок або «комбінацію» капіталу (фінансового, виробничого, інтелектуального, природного і соціального), а також визначити можливість доступу і впливу на них.

Під концепцією інтегрованої звітності пропонуємо розуміти сукупність поглядів на процес формування та подання обліково-аналітичної інформації з метою комплексного інформаційного забезпечення зовнішніх та

внутрішніх користувачів у процесі управління компанією. Методологічною основою формування інтегрованої звітності виступає системний підхід, за яким інтегрована звітність розглядається як система: цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів (І.В. Блауберг, В.Н. Садовський, Е.Г. Юдін); сукупність взаємодіючих об'єктів (Л. фон Бергаланфі); сукупність відносин (А.Д. Хол, Р.І. Фейджин) [23].

Інституційне оформлення концепції інтегральної звітності полягає у взаємодії із зацікавленими сторонами: топ-менеджментом, Радою директорів, інвесторами, професійними організаціями, тощо. Концептуальна модель інтегрованої звітності охоплює: мету, завдання, базові і додаткові принципи та основні етапи формування, структуру звітності і критерії результативності (рис. 3).

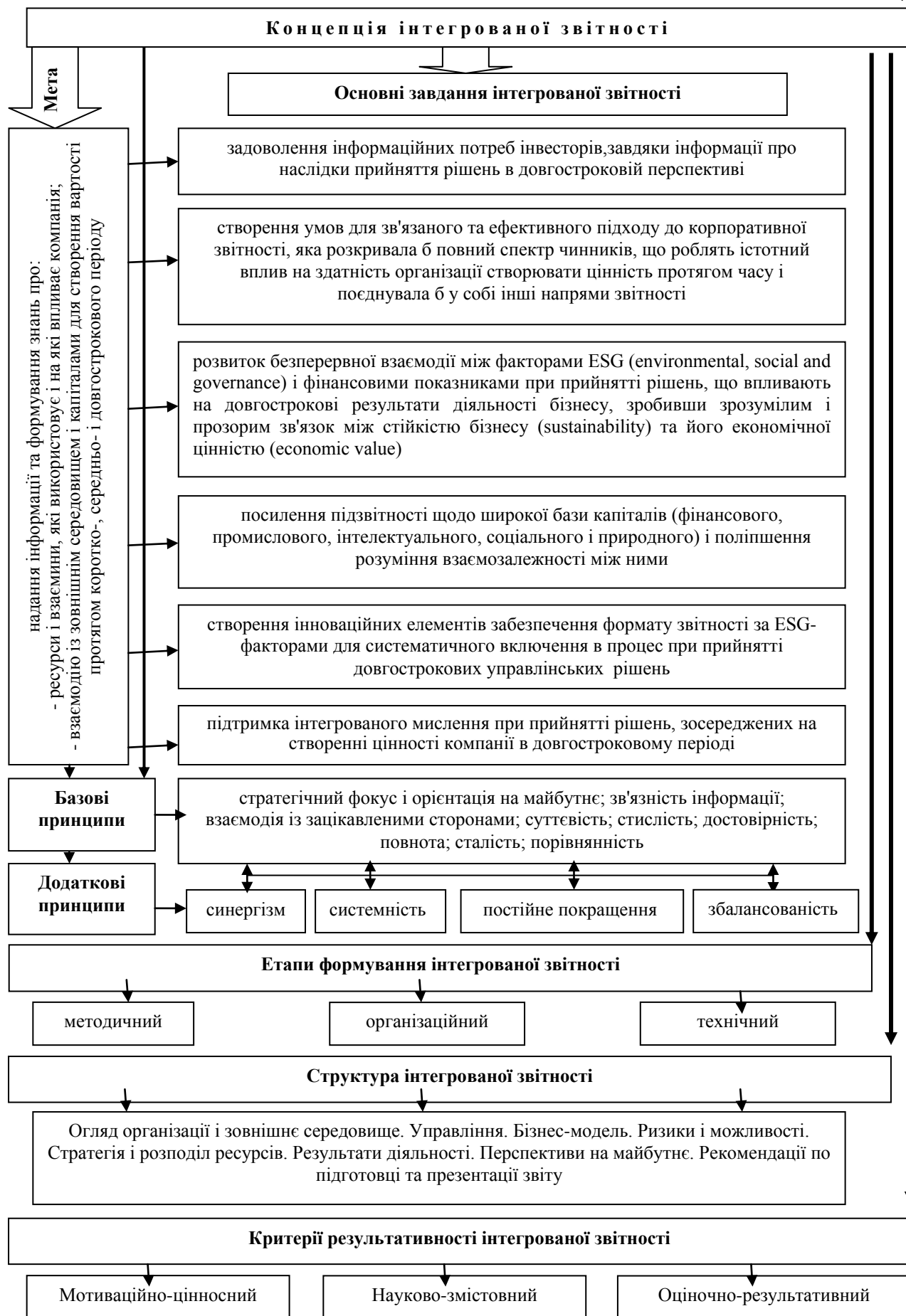


Рис. 3. Концептуальна модель інтегрованої звітності*

* Авторська розробка

Представлена концептуальна модель інтегрованої звітності базується на єдності методологічних підходів до формування інтегрованої звітності: цільового, змістовного, процесуального і результативного. Мета та основні завдання формування інтегрованої звітності пов'язані з принципами. Підхід, заснований на застосуванні принципів у підготовці формування інтегрованої звітності, призначений для досягнення належного балансу між гнучкістю і вимогами з урахуванням різноманіття обставин, в яких діють різні компанії. Цей підхід також забезпечує порівнянність між компаніями і задоволення відповідних інформаційних потреб.

Базові принципи підготовки інтегрованого звіту визначені IIRC у документі «Інтегрована звітність — цінності взаємодії в XXI столітті» (Discussion Paper «Towards Integrated Reporting – Communicating Value in the 21st Century»): стратегічний фокус і орієнтація на майбутнє, зв'язність інформації, взаємодія із зацікавленими сторонами, суттєвість, стислість, достовірність і повнота, сталість і порівнянність [13, 14].

Стратегічний фокус і орієнтація на майбутнє. Інтегрований звіт має включати аналіз стратегії компанії і пояснює, як ця стратегія співвідноситься зі здатністю компанії створювати вартість у коротко-, середньо- та довгостроковому періодах, а також з використанням нею капіталів і впливом на них.

Зв'язність інформації. Інтегрований звіт має надавати цілісну картину комбінацій, взаємозв'язку і взаємозалежності між факторами, що впливають на здатність компанії створювати вартість протягом довгострокового періоду.

Взаємодія із зацікавленими сторонами. Інтегрований звіт має містити аналіз характеру і якості взаємодії компанії з її основними зацікавленими сторонами, в тому числі того, як і якою мірою компанія розуміє і враховує їх законні й обґрунтовані потреби, інтереси та запити.

Суттєвість. Інтегрований звіт має розкривати інформацію з питань, які чинять істотний вплив на оцінку спроможності компанії створювати вартість у коротко-, середньо- та довгостроковому періодах.

Стислість. Інтегрований звіт має бути коротким.

Достовірність і повнота. Інтегрований звіт має включати всі суттєві факти, як позитивні, так і негативні, у збалансованій формі і без помилок.

Сталість і порівнянність. Інформація, що міститься в інтегрованому звіті, має бути представлена: а) на основі, що не змінюється протягом довгого часу, і (б) таким чином, щоб можна було провести порівняння з іншими

компаніями, в тих випадках, коли це суттєво для спроможності компанії створювати вартість протягом часу.

До додаткових принципів пропонуємо віднести синергізм, системність, постійне покращення, збалансованість.

Принцип синергізму означає формування звітності в контексті комплексного інформаційного забезпечення її користувачів у результаті інтеграції окремих її складових у єдиний комплекс з метою підвищення ефективності звітності.

Принцип системності означає формування інтегрованої звітності як продукту внутрішніх і зовнішніх взаємодій компанії. Принцип системності пов'язаний з принципом структурності, який полягає у з'ясуванні внутрішніх зв'язків і залежностей між елементами інтегрованої звітності і дозволяє отримати уявлення про внутрішню організацію (будову) компанії. Структуризація також дозволяє аналізувати елементи інтегрованої звітності та взаємозв'язок її елементів в рамках конкретної організаційної структури. Інтегрована звітність може бути самостійним звітом або бути включеною в інший звіт або документ як окрема, значуща і доступна частина.

Принцип збалансованості означає вибір форматів уявлення, які не будуть неналежним або неприйнятним чином впливати на оцінки, зроблені на основі інтегрованої звітності; рівнозначний розгляд як збільшення, так і зниження капіталів, сильних і слабких сторін компанії, позитивних та негативних результатів, відображення у звіті даних щодо раніше оголошених цільових показників, прогнозів, перспектив і сподівань.

Принцип постійного покращення означає вдосконалення процесів та оновлення технологій складання інтегрованої звітності: розвиток електронних форматів обміну даними у форматі XBRL (eXtensible Business Reporting Language). Це формат передачі регуляторної та фінансової звітності, підготовленої відповідно до принципів МСФЗ, Basel та Solvency, який описує звітність мовою базових показників, згрупованих у моделі даних, що дозволяє отримати аналітичну інформацію в різних розрізах.

Процес складання інтегрованої звітності пропонуємо розглядати як послідовність методичного, організаційного та технічного етапів.

Методичний етап формування інтегрованої звітності передбачає реалізацію послідовних заходів: створення чіткої та зрозумілої процедури формування інтегрованого звіту; визначення періодичності формування інтегрованої звітності; обґрунтування процесу

визначення суттєвості та розробки внутрішньої політики з питань суттєвості, визначення тимчасових рамок коротко-, середньо- і довгострокового періодів, встановлення межі звіту (контур впливу), вибір стандарту формування звіту, визначення його формату і змісту (які стандартні елементи будуть включені та які принципи будуть використані при формуванні змісту елементів звіту).

Організаційний етап формування інтегрованої звітності передбачає реалізацію послідовних заходів: визначення переліку осіб, наділених управлінськими функціями, в процесі формування інтегрованої звітності та встановлення їх ролі й функцій у цьому процесі; складання графіка надання інформації; складання графіка формування інтегрованого звіту; організація процесу верифікації звіту

(розробка заходів, що підтверджують звіт, таких як внутрішній і зовнішній аудит (у тому числі розробка процедури і керівництва з внутрішнього аудиту інтегрованого звіту або доповнення існуючого).

Технічний етап формування інтегрованої звітності передбачає безпосередньо збір та консолідацію інформації, використання інформаційних технологій, підготовку та презентацію звітності.

Запропоновані етапи формування інтегрованої звітності повинні реалізуватися в рамках загальної стратегії компанії і з урахуванням специфіки її діяльності, а також бути узгоджені з керівництвом компанії.

Структура інтегрованої звітності та необхідна для розкриття інформація у загальному вигляді представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Структура інтегрованої звітності*

Елементи структури	Зміст
Огляд організації і зовнішнього середовища	• місія і бачення компанії; • структура діяльності і операційна структура; • ключові напрямки діяльності, товари і послуги, позиціонування на ринках; • ключові фактори, що визначають зовнішнє середовище, у якій діє компанія; • ключові характеристики (виручка, кількість співробітників, країни, в яких ведеться діяльність); • межі звітності та істотні зміни в діяльності компанії порівняно з попередніми періодами
Управління	• структура органів управління, включаючи компетенції менеджменту; • зв'язок між винагородою менеджменту і різними показниками діяльності організації, включаючи вплив на основні капітали; • впровадження кращих практик у галузі корпоративного управління; • відповідальність органів управління за просування інновацій
Можливості та ризики	вплив різних можливостей і ризиків на доступність і якість основних капіталів; • природа різних можливостей і ризиків; • прогнози компанії про ймовірність здійснення подій, пов'язаних з можливостями і ризиками, та їх потенційний вплив на створення вартості; • стратегія компанії по управлінню можливостями та ризиками
Стратегія і плани щодо розподілу ресурсів	коротко-, середньо- і довгострокові стратегічні цілі компанії; • плани щодо розподілу ресурсів з метою реалізації стратегічних цілей; • методика оцінки і моніторингу досягнення стратегічних цілей; • зв'язок стратегії з операційним контекстом, у якому діє компанія; • конкурентні переваги компанії (інновації, інтелектуальний капітал); • соціальні і екологічні аспекти стратегії
Бізнес-модель	вхідні ресурси та їх зв'язок з основними капіталами; • ключові операції, за допомогою яких компанія створює додану вартість; • товари, послуги, побічні продукти, відходи, створювані компанією на виході своєї діяльності; • результати бізнес-моделі (прибуток, податки, задоволення потреб споживачів, вплив на навколишнє середовище) та їх вплив на основні капітали
Результати звітного періоду	кількісні та якісні показники діяльності за звітний період; • вплив компанії на основні капітали у звітному періоді; • результати взаємодії зі стейкхолдерами і стан ключових взаємин у звітному періоді
Перспективи на майбутнє	очікування менеджменту щодо факторів зовнішнього середовища, які можуть вплинути на діяльність компанії в коротко-, середньо- і довгостроковому періоді; • інформація про те, наскільки компанія готова до реагування на різні ризики в майбутньому

* Узагальнено автором за даними [10, 14, 16]

Результативність інтегрованої звітності передбачає оцінку досягнення мети її формування (рис. 3). Критерії результативності інтегрованої звітності пропонуємо угрупувати у три групи: мотиваційно-цінносна, науково-змістовна, оціночно-результативна. При формуванні цих груп ми спиралися на

мотиваційну складову процесу формування інтегрованої звітності, наукове спрямування цього процесу; оціночні показники для обґрунтованої оцінки довгострокової життєздатності бізнес-моделі і стратегії компанії (табл. 2).

Критерії результативності інтегрованої звітності

Групи критеріїв	Складові
Мотиваційно-ціннісна	а) мотивація персоналу і менеджменту до позитивних результатів при формуванні інтегрованої звітності; б) зміцнення відносин з інвесторами та іншими зацікавленими сторонами; в) більш глибоке розуміння співробітниками бізнес-моделі і стратегії компанії; г) демонстрація прозорості та відповідальності; д) формування довіри зацікавлених сторін
Науково-змістова	а) уміння знаходити ключові переваги компанії і адаптувати їх до власної підприємницької практики; б) набуття досвіду в плануванні, передбаченні і стимулюванні проявів позитивної синергії при формуванні інтегрованої звітності; в) підвищення рівня інноваційної культури, інноваційного мислення
Оціночно-результативна	а) можливість підвищити фінансову цінність звітності за рахунок опису ключових інвестиційних факторів і ризиків; б) краще управління ресурсами; в) підвищення достовірності та якості звітних даних шляхом уніфікації та автоматизації процесів

В цілях забезпечення результативності формування інтегрованої звітності крім розвитку управлінської парадигми (поглиблення зв'язків між системами, які знаходяться у строго ієрархічній пірамідальній побудові та взаємозалежності), необхідно розвивати облікову парадигму в напрямку пошуку принципових методів модифікації облікової інформації в релевантну інформацію в рамках стратегії компанії.

Перехід на формат інтегрованої звітності вимагатиме від компанії значних перетворень, зусиль і витрат в рамках наступних процесів:

- організація внутрішньої взаємодії та підвищення мотивації співробітників в рамках звітного процесу;
- перегляд низки корпоративних документів (облікової політики) та бізнес-процесів;
- удосконалення методології підготовки всього комплексу інтегрованої звітності;
- забезпечення функціонування формалізованої системи збору інформації та вдосконалення системи управління ризиками.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Давидюк Т.В. Социальная отчетность в Украине как инструмент управления человеческим капиталом / Т.В. Давидюк // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 3(21). – 2011. – С. 96-101.
2. Костирко Р.О. Інтегрована модель звітності компаній: передумови, принципи, складові / Р.О. Костирко // Економіка України. – 2013. – № 2(615). – С. 18-28.
3. Лаговская Е.А. Интегрированная модель отчетности: преимущества и недостатки применения / Е.А. Лаговская // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2012. – № 3. – С. 33-36.
4. Ложников И.Н. Важнейшие тенденции развития бухгалтерского учета / И.Н. Ложников // Вестник бухгалтера московского региона. – 2011. – № 1. – С. 15-22.
5. Лоханова Н.О. Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи / Н.О. Лоханова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Випуск 4(47). – С. 50-56.
6. Adams S. Integrated Reporting: An Opportunity for Australia's Not-for-Profit Sector / Sarah Adams. Riger Simnett // Australian Accounting Review. – 2011. – Vol.21. - Issue 3. – P. 292-301.
7. Robert G. Eccles, Michael P. Krzus Don Tapscott One Report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy, 2010. – P. 115-121.

8. Лессидренска Т. Интегрированный отчет-платформа для управления компанией [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/2012_05/ES2012-05-Teodorina_Lessidrenska.pdf
9. Шимоханская Т.В. Совершенствование методологии учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций : автореф. дис. ... на соискание уч. степени доктора экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Т.В. Шимоханская. – М., 2011. – 51 с.
10. Сафанова Ф.Ю. Методика формирования интегрированного отчета : автореф. дис. ... на соискание уч. степени канд экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Ф.Ю. Сафанова. – Санкт-Петербург, 2014. – 21 с.
11. Кузнецова С.А. Интегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери / С.А. Кузнецова // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7) – С. 270-279.
12. Мелихов В.А. Формализованная система подготовки отчетной информации о бизнес-стратегии группы компаний / В.А. Мелихов, С.И. Ахманова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 8-3. – С. 576-581.
13. Integrated Reporting [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу : www.theiirc.org.
14. International Integrated Reporting Framework. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://ir.org.ru/attachments/article/94/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>
15. The Rise of the Report and the Regulator: Sustainability Disclosure Amongst Companies in Selected ASEAN Member Countries and Responses from Stakeholders. ACCA, 2010.
16. Global Reporting Initiative. Руководство по отчетности в области устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <https://www.globalreporting.org/.../Russian-G3-Reporting-Guidelines.pdf>.
17. Драгер Х. Интервью. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: <http://www.csrjournal.com/interview/5666-integririvannaya-otchetnost-vozmozhnost-dlya-rossijskih-kompanij-naverstat-upuschennoe-v-oblasti-korporativnoy-otchetnosti.html>
18. Интернет- каталог звітів з корпоративної відповідальності [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: CorporateRegister.com
19. Sustainability Reporting in Emerging Markets: An analysis of the sustainability reporting in selected sectors of seven emerging market countries. SIRAN, KLD, Social Investment Forum, 2008.
20. Risk: Corporate Environmental and Social Reporting in Emerging Asia. IFC and WRI, 2009.
21. Интегрована звітність: аналітичний огляд за липень 2013 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr_ukraine_white_paper_2013_july_integrated_reporting.pdf.
22. Green Biz Intelligence Panel [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Six-growing-trends-in-sustainability-2013-RUS/\\$FILE/EY-Six-growing-trends-in-sustainability-2013-RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Six-growing-trends-in-sustainability-2013-RUS/$FILE/EY-Six-growing-trends-in-sustainability-2013-RUS.pdf)
23. Блауберг И.В. Системный подход в современной науке / И.В. Блауберг, В.Н. Садовский, Э.Г. Юдин. – М. : Мысль, 1970. – 314 с.

REFERENCES

1. Davidjuk T.V. (2011). *Social'naja otchetnost' v Ukraine kak instrument upravlenija chelovecheskim kapitalom [Social reporting in Ukraine as a human capital management tool]*. International collection of proceedings, Issue 3 (21) [in Russian].
2. Kostyrko R.O. (2013). *Intehrovana model' zvitnosti kompanij: peredumovy, pryntsypy, skladovi [The integrated model of reporting of companies: background, principles, components]*. *Ekonomika Ukrainy – The Economy of Ukraine*, 2(615), 18-28 [in Ukrainian].
3. Lagovskaja E.A. (2012). *Integririvannaja model' otchetnosti: preimushhestva i nedostatki primenenija [The integrated reporting model: the advantages and disadvantages of its use]*. *Vestnik Brestskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta – The Herald of Brest State Technical University*, 3, 33-36 [in Russian].
4. Lozhnikov I.N. (2011). *Vazhnejshie tendencii razvitija buhgalterskogo ucheta [The important development trends of accounting]*. *Vestnik buhgaltera moskovskogo regiona – The Herald of the accountant of Moscow region*, 1, 15-22 [in Russian].
5. Lokhanova N.O. (2012). *Intehrovana zvitnist' iak produkt tsilisnoi oblikovo-analitychnoi systemy [Integrated statements as a product of holistic accounting and analytical system]*. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzen' – The Herald of socio-economic researches*, Issue 4(47), 50-56 [in Ukrainian].
6. Adams S. & Simnett R. (2011). *Integrated Reporting: An Opportunity for Australia's Not-for-Profit Sector*. *Australian Accounting Review*. Vol.21, Issue 3, 292-301.
7. Robert G. Eccles, Michael P. Krzus & Don Tapscott (2010). *One Report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy*.
8. Lessidrenska T. *Integririvannyj otchet-platforma dlja upravlenija kompaniej [Integrated statements – a platform for company management]*. Retrieved from http://www.inesnet.ru/magazine/mag_archive/free/2012_05/ES2012-05-Teodorina_Lessidrenska.pdf [in Russian].
9. Shimohanskaja T.V. (2011). *Sovershenstvovanie metodologii uchetho-analiticheskogo obespechenija ustojchivogo razvitija organizacij [The improvement of the methodology of accounting and analytical support for the sustainable development of organizations]*. *Extended abstarct of Doctor's thesis* [in Russian].

10. Safanova F.Ju. (2014). Metodika formirovanija integrirovannogo otcheta [The methodology of formation of the integrated statement]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Saint Petersburg [in Russian].
11. Kuznetsova S.A. (2014). Intehrovana upravlins'ka zvitnist': hlobal'ni vyklyky ta lokal'ni rishennia v epokhu noosfery [Integrated management reporting: global challenges and local solutions in the era of noosphere]. *Ekonomichnyj nobelivs'kyj visnyk – Economic Nobel Herald*, 1 (7), 270-279 [in Ukrainian].
12. Melihov V.A. & Ahmanova S. I. (2015). Formalizovannaja sistema podgotovki otchetnoj informacii o biznes-strategii grupy kompanij [A formalized system of preparation of reporting information about the business strategy of the group of companies]. *Fundamental'nye issledovanija – Fundamental researches*, 8-3, 576-581 [in Russian].
13. *Integrated Reporting*. Retrieved from www.theiirc.org
14. *International Integrated Reporting Framework*. Retrieved from <http://ir.org.ru/attachments/article/94/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>
15. (2010). The Rise of the Report and the Regulator: Sustainability Disclosure Amongst Companies in Selected ASEAN Member Countries and Responses from Stakeholders. ACCA.
16. Global Reporting Initiative. *Rukovodstvo po otchetnosti v oblasti ustojchivogo razvitija [Guidelines for reporting in the sphere of sustainable development]*. Retrieved from <https://www.globalreporting.org/.../Russian-G3-Reporting-Guidelines.pdf>. [in Russian].
17. Drager H. *Interv'ju [Interview]*. Retrieved from <http://www.csrjournal.com/interview/5666-integrirovannaya-otchetnost-vozmozhnost-dlya-rossijskih-kompanij-naverstat-upuschennoe-v-oblasti-korporativnoy-otchetnosti.html> [in Russian].
18. *Internet- kataloh zvitiv z korporatyvnoi vidpovidal'nosti [An Internet catalog of reports in corporate responsibility]*. Retrieved from CorporateRegister.com [in Ukrainian].
19. (2008). *Sustainability Reporting in Emerging Markets: An analysis of the sustainability reporting in selected sectors of seven emerging market countries*. SIRAN, KLD, Social Investment Forum.
20. (2009). *Risk: Corporate Environmental and Social Reporting in Emerging Asia*. IFC and WRI.
21. *Intehrovana zvitnist': analitychnyj ohliad za lypen' 2013 r. [Integrated reporting: analytical review of July 2013]*. Retrieved from http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr_ukraine_white_paper_2013_july_integrated_reporting.pdf [in Ukrainian].
22. *Green Biz Intelligence Panel*. Retrieved from [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Six-growing-trends-in-sustainability-2013-RUS/\\$FILE/EY-Six-growing-trends-in-sustainability-2013-RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Six-growing-trends-in-sustainability-2013-RUS/$FILE/EY-Six-growing-trends-in-sustainability-2013-RUS.pdf)
23. Blauberg I.V., Sadovskij V. N. & Judin Je. G. (1970). *Sistemnyj podhod v sovremennoj nauke [System approach to modern science]*. Moscow: Mysl' [in Russian].

Одержано 15.03.2016 р.

Зелікман В.Д.

ОБЛІК І АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ БАГАТОМІРНОГО МАСИВУ ЕЛЕМЕНТАРНИХ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

В роботі запропонований методичний підхід до інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління фінансовими результатами діяльності підприємства. Розроблений підхід заснований на формуванні та використанні багатомірного масиву елементарних фінансових результатів, який має забезпечити керівництву підприємства можливість поглибленого аналізу впливу певних факторів на фінансовий результат підприємства в цілому та визначити внесок певного підрозділу, виду продукції тощо у формування загального результату діяльності. Це дозволить приймати максимально зважені та обгрунтовані рішення з управління прибутком підприємства, а отже призведе до покращення інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління в цілому.

Ключові слова: фінансові результати, облік, аналітична інформація, масив даних, факторний аналіз, елементарний фінансовий результат, центр відповідальності.

Постановка проблеми. У сучасних умовах діяльності вітчизняних підприємств особливо гостро постає проблема підвищення ефективності їх діяльності, що вимагає від керівництва підприємств прийняття зважених і обгрунтованих управлінських рішень, у тому числі з питань управління прибутком підприємства. Це, у свою чергу, потребує створення на підприємстві якісної системи обліку, яка б забезпечувала можливість проведення повного всебічного аналізу причин досягнення певних фінансових результатів та визначення впливу на них певних факторів. Тому питання, пов'язані з пошуком нових методів і підходів до удосконалення обліку і аналізу діяльності підприємства в системі управління його фінансовими результатами, є своєчасними та актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню окремих питань удосконалення системи управління фінансовими результатами підприємств та її обліково-аналітичного забезпечення присвячена велика кількість досліджень і публікацій. Так, зокрема, І.О. Бланк [1] розглядає управління формуванням прибутку в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також проблеми його розподілу. Рядом авторів досліджені теоретичні аспекти управління фінансовими результатами [2], їх зміст та сутність [3]. Багато робіт присвячені механізму управління фінансовими результатами підприємств [4-6], а також моделюванню процесів отримання та використання прибутку [7] та напрямам їх вдосконалення [8, 9].

Особлива увага приділяється питанням обліку фінансових результатів та їх аналізу [10-12] як необхідним складовим системи інформаційно-аналітичного забезпечення управлінням діяльністю підприємств [13, 14]. Проте проблема отримання максимально деталізованої аналітичної інформації в системі управління прибутком підприємства залишається невирішеною.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є формування методичного підходу до обліку фінансових результатів діяльності підприємства, який забезпечив би користувачів аналітичною інформацією для прийняття зважених та обгрунтованих рішень з управління прибутком.

Опис основного матеріалу дослідження. На формування фінансового результату впливає багато чинників, кожен з яких впливає на кінцевий результат діяльності підприємства – прибуток, або збиток. Загалом можна відмітити, що облік та аналіз фінансових результатів можна вести в багатьох розрізах: часу, центрів відповідальності, продуктів виробництва, контрагентів тощо. При цьому під фінансовим результатом в розрізі періоду часу розуміється різниця між доходами та витратами, отриманими (понесеними) за певний проміжок часу; під фінансовим результатом в розрізі продуктів підприємства – різниця між доходами та витратами, отриманими (понесеними) від виробництва певного виду продукту; під фінансовим результатом в розрізі центрів відповідальності – різниця між доходами та витратами, отриманими (понесеними) певним центром відповідальності; під фінансовим результатом в розрізі контрагентів – різниця між доходами та витратами, отриманими (понесеними) внаслідок взаємодії (здійснення господарської операції) з певним контрагентом

© Зелікман Владислав Давидович, к.т.н., доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту, Національна металургійна академія України, м. Дніпропетровськ, тел.: +380562 474451, e-mail: zelikman@email.ua

і таке інше.

З урахуванням наведених чинників для більш повного висвітлення фінансових результатів доцільно створити багатомірний масив інформації щодо формування фінансових результатів підприємства, отриманий в багатьох розрізах, тобто сформувати сукупність елементарних фінансових результатів. Під елементарним фінансовим результатом (ЕФР) розуміється фінансовий результат, отриманий певним центром відповідальності від окремого продукту підприємства за певний одиничний проміжок часу внаслідок взаємодії підприємства з певним контрагентом.

Використання сукупності елементарних фінансових результатів, сформованих згідно певних критеріїв, дозволить отримати та проаналізувати повну інформацію стосовно залежності фінансового результату від впливу різних складових – періоду часу, окремого продукту підприємства, центру відповідальності, контрагента тощо.

Для формування багатомірного масиву елементарних фінансових результатів необхідно розробити систему кодування, яка буде функціонувати в умовах промислового підприємства. Інформації стосовно різних складових фінансового результату мають бути присвоєні індекси для кожного елемента за кожним параметром багатомірного масиву елементарних фінансових результатів.

Визначення елементарного фінансового результату здійснюється за формулою:

$$E_{t,p,c,k} = D_{t,p,c,k} - B_{t,p,c,k}, \quad (1)$$

де $E_{t,p,c,k}$ – елементарний фінансовий результат, отриманий за певний проміжок часу за певним продуктом підприємства певним центром відповідальності внаслідок взаємодії з певним контрагентом;

$D_{t,p,c,k}$ – елементарний дохід, отриманий за певний проміжок часу за певним продуктом підприємства певним центром відповідальності внаслідок взаємодії з певним контрагентом;

$B_{t,p,c,k}$ – елементарні витрати, понесені за певний проміжок часу за певним продуктом підприємства певним центром відповідальності внаслідок взаємодії з певним контрагентом;

t – номер проміжку часу, за який визначений елементарний фінансовий результат;

p – номер продукту, за яким визначений елементарний фінансовий результат;

c – номер центру відповідальності, за яким визначений елементарний фінансовий результат;

k – номер контрагенту, за яким визначений елементарний фінансовий результат.

Таким чином, у загальному вигляді фінансовий результат визначається за формулою:

$$\Phi P = \sum_{t=t_1}^{t_2} \sum_{p=p_1}^{p_2} \sum_{c=c_1}^{c_2} \sum_{k=k_1}^{k_2} D_{t,p,c,k} - \sum_{t=t_1}^{t_2} \sum_{p=p_1}^{p_2} \sum_{c=c_1}^{c_2} \sum_{k=k_1}^{k_2} B_{t,p,c,k}, \quad (2)$$

де $[t_1;t_2]$ – проміжок часу, за який визначається фінансовий результат;

$[p_1;p_2]$ – сукупність видів найменувань з сортаменту продукції підприємства, за якими визначається фінансовий результат;

$[c_1;c_2]$ – сукупність центрів відповідальності, за якими визначається фінансовий результат;

$[k_1;k_2]$ – сукупність контрагентів, внаслідок взаємодії з якими визначається фінансовий результат.

Використання формули (2) вимагає присвоєння конкретних значень індексів кожному елементарному проміжку часу, виду продукції, центру відповідальності та контрагенту в умовах конкретного підприємства.

Мінімальним періодом часу для розрахунку фінансового результату доцільно встановити одну добу, тому індекс проміжку часу (t) визначатиметься у форматі «ХХУУУ», де ХХ – останні дві цифри порядкового номеру року (методика передбачає аналіз фінансових результатів, починаючи з 2000 року), УУУ – порядковий номер дня у році згідно даних фінансових таблиць.

Наприклад, фінансовий результат за перший тиждень 2015 року (дні з 1 по 7) по підприємству в цілому за усіма продуктами, центрами відповідальності та контрагентами визначатиметься за формулою:

$$\Phi P = \sum_{t=15001}^{15007} \sum_{p=1}^P \sum_{c=1}^C \sum_{k=1}^K D_{t,p,c,k} - \sum_{t=15001}^{15007} \sum_{p=1}^P \sum_{c=1}^C \sum_{k=1}^K B_{t,p,c,k}, \quad (3)$$

де P – загальна кількість продуктів на даному підприємстві;

C – загальна кількість центрів відповідальності на даному підприємстві;

K – загальна кількість контрагентів, з якими взаємодіє дане підприємство.

Присвоєння індексів видам продукції має здійснюватись відповідно сортаменту продукції підприємства, і фінансовий результат від виробництва та реалізації певного продукту за певний період часу по підприємству в цілому за усіма центрами відповідальності та контрагентами визначатиметься за формулою:

$$\begin{aligned} & \Phi P(t = [t_1;t_2]; p = p_i) = \\ & = \sum_{t=t_1}^{t_2} \sum_{c=1}^C \sum_{k=1}^K D_{t,p,c,k} - \sum_{t=t_1}^{t_2} \sum_{c=1}^C \sum_{k=1}^K B_{t,p,c,k}, \quad (4) \end{aligned}$$

де p_i – певний продукт підприємства.

Аналогічно фінансовий результат, отриманий певним центром відповідальності за певний період часу від виробництва та реалізації усіх видів продукції за усіма контрагентами,

визначатиметься за формулою:

$$\Phi P(t = [t_1; t_2]; c = c_i) = \sum_{t=t_1}^{t_2} \sum_{p=1}^P \sum_{k=1}^K D_{t,p,c,k} - \sum_{t=t_1}^{t_2} \sum_{p=1}^P \sum_{k=1}^K B_{t,p,c,k}, \quad (5)$$

де c_i – певний центр відповідальності на даному підприємстві.

Нарешті, фінансовий результат, отриманий внаслідок взаємодії з певним контрагентом підприємства (здійснення господарських операцій) за певний період часу від виробництва та реалізації усіх видів продукції по підприємству в цілому (усіма центрами відповідальності), визначатиметься за формулою:

$$\Phi P(t = [t_1; t_2]; k = k_i) = \sum_{t=t_1}^{t_2} \sum_{p=1}^P \sum_{c=1}^C D_{t,p,c,k} - \sum_{t=t_1}^{t_2} \sum_{p=1}^P \sum_{c=1}^C B_{t,p,c,k}, \quad (6)$$

де k_i – певний контрагент, який взаємодіє з даним підприємством.

Зрозуміло, що масив елементарних фінансових результатів та пов'язана з ними методика розрахунків мають бути інтегрована до загальної комп'ютеризованої системи обліку на підприємстві, що дозволить здійснювати

автоматичне визначення фінансового результату для оцінки впливу на нього різних факторів при відповідних умовах запиту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, запропонований методичний підхід, заснований на формуванні та використанні багатомірного масиву елементарних фінансових результатів, має забезпечити керівництву підприємства можливість поглибленого аналізу впливу певних факторів на фінансовий результат підприємства в цілому та визначити внесок певного підрозділу, виду продукції тощо у формування загального результату діяльності, що дозволить приймати максимально зважені та обгрунтовані рішення з управління прибутком підприємства, а отже призведе до покращення інформаційно-аналітичного забезпечення процесу управління в цілому.

Напрямом проведення подальших досліджень має стати розробка системи документального забезпечення запропонованого методичного та форм відображення аналітичної інформації, отриманої на основі використанні багатомірного масиву елементарних фінансових результатів в умовах діяльності вітчизняних підприємств.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк // 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
2. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Т.А. Говорушко, М.І. Арич. – Режим доступу: <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2651/3/Theoretical%20aspects%20of%20nature.pdf>.
3. Уткіна Н.В. Економічний зміст фінансового результату діяльності підприємства : історичний аспект / Н.В. Уткіна // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 11. – С. 133 – 138.
4. Дікань Л.В. Складові та основні функції управління фінансовим результатом підприємства / Л.В. Дікань, О.О. Вороніна // Економіка розвитку. 2008. – № 1(45). – С. 66 – 68.
2. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.О. Вороніна. – Харківський національний економічний університет, Харків, 2009. – 23 с.
3. Чорна О.М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О.М. Чорна, О.О. Мацнева // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 30 – 35.
4. Захарова Ю.В. Моделювання тенденцій розвитку прибутку підприємства при реалізації виробничої стратегії / Ю.В. Захарова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7. – С. 80 – 83.
5. Марюта О. Адаптивне управління прибутком підприємства / О. Марюта // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 83 – 89.
6. Зінченко О.А. Управління якістю фінансового результату підприємства / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 109 – 115.
7. Тесленко Т.І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т.І. Тесленко, Н.В. Конькова // Бізнесінформ. – 2013. – № 4. – С. 356 – 361.
8. Ямборко Г.А. Особливості аналізу фінансових результатів підприємств України / Г.А. Ямборко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – Вип. 177. – Т.2. – С. 603 – 611.
9. Король Г.А. Финансовый контроль: учет, проверка, анализ: Монография / Г.А. Король, Р.Б. Сокольская, В.Д. Зеликман // Днепропетровск: Наука и образование, 2004. – 192 с.
10. Друри К. Управленческий и производственный учет / Колин Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 528 с.
11. Голов С.Ф. Управленческий учет / С.Ф. Голов // Харків: Фактор, 2009. – 786 с.

REFERENCES

1. Blank, I.A. (2007). *Upravlenie pribyl'ju* [Profit Management]. Kyiv: Nika-Centr [in Russian].

2. Hovorushko, T.A. (2012). Teoretychni aspekty sutnosti upravlinnia finansovo-ekonomichnymy rezultatamy diialnosti pidpriemstva [Theoretical Aspects of Essence of Enterprise Financial and Economic Results Management]. Retrieved from <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2651/3/Theoretical%20aspects%20of%20nature.pdf> [in Ukrainian].
3. Utkina, N.V. (2007). Ekonomichnyi zmist finansovoho rezultatu diialnosti pidpriemstva : istorychnyi aspekt [The Economic Content of the Financial Results of Enterprise Activities : a Historical Aspect] / Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – The Forming of Market Relations in Ukraine, 11, pp.133-138 [in Ukrainian].
4. Dikan, L.V. & Voronina, O.O. (2008). Skladovi ta osnovni funktsii upravlinnia finansovym rezultatom pidpriemstva [Components and Basic Functions of Enterprise Financial Results Management]. Ekonomika rozvytku – Development of Economic, 1(45), pp.66-68 [in Ukrainian].
5. Voronina, O.O. (2009). Upravlinnia finansovym rezultatom promysloвого pidpriemstva [Management of Industrial Enterprise Financial Result]. Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv: KhNUE [in Ukrainian].
6. Chorna, O.M. & Matsnieva O.O. (2012). Mekhanizm upravlinnia prybutkom pidpriemstva v Ukraini [The Mechanism of Profit Management at Enterprise in Ukraine]. Naukovyi Visnyk: Finansy, Banky, Investytsii – Scientific Journal: Finance, banks, investment, 1, pp.30-35 [in Ukrainian].
7. Zakharova, Iu.V. (2003). Modeliuvannia tendentsii rozvytku prybutku pidpriemstva pry realizatsii vyrobnychoi stratehii [The Simulation of Development Trends of Enterprise Profit in the Implementation of Production Strategy]. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – The Forming of Market Relations in Ukraine, 7, pp.80-83 [in Ukrainian].
8. Mariuta, O. (2004). Adaptivne upravlinnia prybutkom pidpriemstva [Adaptive Management of Enterprise Profit]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 3, pp.83-89 [in Ukrainian].
9. Zinchenko, O.A. (2010). Upravlinnia yakistiu finansovoho rezultatu pidpriemstva [Management of Enterprise Financial Results Quality]. Aktualni problemy ekonomiky – Actual economic problems, 1, pp.109-115 [in Ukrainian].
10. Teslenko, T.I. & Konkova, N.V. (2013). Oblik finansovykh rezultativ: problemy ta shliakhy vdoskonalennia [Accounting of Financial Results: Problems and Ways to Improve]. Biznesinform – BusinessInform, 4, pp.356-361 [in Ukrainian].
11. Yamborko, H.A. Osoblyvosti analizu finansovykh rezultativ pidpriemstv Ukrainy [Features of Analyzing of Financial Results of Ukrainian Enterprise]. Ekonomika problemy teorii ta praktyky: zbirnyk naukovykh prats – Economy: Problems of Theory and Practice. Collected Works, 177, (Vols.2), (pp.603-611). Dnipropetrovsk: DNU, [in Ukrainian].
12. Korol, G.A., Sokolskaja, R.B. & Zelikman V.D. (2004). Finansovyj kontrol: uchet, proverka, analiz: Monografiya [Financial Control: Accounting, Checking, Analysis: Monography]. Dnepropetrovsk: Nauka i obrazovanie [in Russian].
13. Druri, K. (2002). Upravlencheskij i proizvodstvennyj uchet [Managerial and Manufacturing Accounting]. Moscow: JuNITI-DANA [in Russian].
14. Golov, S.F. (2009). Upravlencheskij uchet [Managerial Accounting]. Kharkiv: Faktor [in Russian].

Одержано 01.02.2016 р.

Лубенченко О.Е.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКОЇ ПЕРЕВІРКИ ДЕБІТОРСЬКОЇ І КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ, ЯКА ОБЛІКОВУЄТЬСЯ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

В статті розглянута проблема обліку і аудиту дебіторської і кредиторської заборгованості, що відображена у фінансовій звітності за міжнародними стандартами. Визначено, що окрема перевірка дебіторської і кредиторської заборгованості не є аудитом, а є завданням з виконання узгоджених процедур. Досліджені особливості міжнародних стандартів бухгалтерського обліку МСБО 36 «Зменшення корисності активів» і МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» та визначені шляхи врахування цих особливостей зовнішнім аудитором. Послідовне та ретельне виконання вимог МСБО забезпечить аудитору можливість зібрати інформацію про дійсний стан дебіторської та кредиторської заборгованості, надає змогу представити користувачу аудиторського звіту достовірні дані для прийняття управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: фінансова звітність, аудит, завдання з виконання узгоджених процедур, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

Постановка проблеми. За вимогами Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» все більше вітчизняних підприємств складає фінансову звітність за міжнародними стандартами, а це вимагає від аудитора досконалого знання таких стандартів. Аудитор перевіряє не лише фінансову звітність, складену за міжнародними стандартами, в повному обсязі, а й окремі її статті, угоди, господарські операції. Перевірка окремих статей звіту про фінансовий стан (балансу), звіту про прибутки та збитки, звіту про рух грошових коштів, звіту про зміни у власному капіталі, окремих складових фінансової звітності не є аудитом, а є супутніми аудиторськими послугами. Перевіряючи, наприклад стан дебіторської або кредиторської заборгованості, стан виконання договірних угод, стан обліку основних засобів, запасів, аудитор вдається до виконання завдання з узгоджених процедур стосовно фінансової інформації і при перевірці керується МССП 4400 «Завдання з виконання узгоджених процедур» і має бути обізнаним щодо обліку операцій і звітування за міжнародними стандартами. Загальновідомо, що в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО) немає окремого аналогу українським стандартам П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» і П(С)БО 11 «Зобов'язання», тому вітчизняні бухгалтери і аудитори мають розглянути міжнародні стандарти і визначити, які саме слід застосовувати в тому чи іншому випадку, щоб надати достовірну інформацію користувачу фінансової звітності [1,2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми аудиту фінансової звітності досліджували вітчизняні вчені Бутинець Ф.Ф., Пушкар М.С., Редько О.Ю., Проскуріна Н.М., Каменська Т.О., Костирко Р.О., та інші. Але сучасні вимоги до бухгалтерського обліку і фінансової звітності, зокрема звітування вітчизняних підприємств за міжнародними стандартами, потребують подальших досліджень і впровадження їх в практику обліку і аудиту.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження питань, які має розв'язати аудитор при перевірці дебіторської і кредиторської заборгованості, що відображена у фінансовій звітності, складеній за міжнародними стандартами.

Опис основного матеріалу дослідження.

Розглянемо, що має враховувати аудитор при перевірці наявної дебіторської або кредиторської заборгованості, що відображена у фінансовій звітності, складеній у відповідності до міжнародних стандартів фінансової звітності, на які питання звернути особливу увагу. В першу чергу слід визначити, які міжнародні стандарти пояснюють особливості обліку дебіторської і кредиторської заборгованостей. Це МСБО 36 «Зменшення корисності активів» і МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [3,4]. Такі особливості мають бути визначені в наказі про облікову політику підприємства. У відповідності до МСБО 39 і дебіторська і кредиторська заборгованість є фінансовим інструментом. Фінансовий інструмент – це будь-який договір, у результаті якого одночасно виникають фінансовий актив одного підприємства і фінансове зобов'язання або пайовий інструмент у іншого. Пайовий інструмент – це будь-який договір, що підтверджує право на частку активів

підприємства за винятком всіх його зобов'язань (найпоширеніший приклад – акції). МСБО 39 пояснює що є фінансовим активом: грошові кошти; договірне право на отримання грошових коштів або іншого фінансового активу від іншого підприємства; договірне право на обмін фінансових інструментів з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах; пайовий інструмент іншого підприємства.

Валюта (грошові кошти) є фінансовим активом, оскільки вона являє собою засіб обміну і, таким чином, є основою, на підставі якої всі

операції оцінюються і представляються у фінансовій звітності.

Фінансове зобов'язання – це будь-яке зобов'язання за договором: надати грошові кошти або інший фінансовий актив іншому підприємству; або обміняти фінансові інструменти з іншим підприємством на потенційно невідповідних умовах.

Приклади фінансових активів і зобов'язань у відповідності до МСБО представлені і табл. 1. Наведені приклади не є вичерпними.

Таблиця 1

Фінансові активи і фінансові зобов'язання [4]

№	Фінансові активи, що передбачають право отримання по договору грошових коштів	Фінансові зобов'язання, що передбачають зобов'язання по договору сплатити грошові кошти в майбутньому
1	Дебіторська заборгованість за торговими операціями	Кредиторська заборгованість за торговими операціями
2	Векселі одержані	Векселі видані
3	Заборгованість за позиками до отримання	Заборгованість за позиками до сплати
4	Суми боргу за облігаціями до отримання	Суми боргу за облігаціями до сплати

Слід зауважити які активи і зобов'язання не фінансовими. Не є фінансовими активами запаси, основні засоби, орендовані активи, а також нематеріальні активи, такі як патенти і торговельні марки, капітальне будівництво, тощо. Контроль за такими активами створює можливість забезпечувати надходження грошових коштів або інших активів, але він не призводить до виникнення дійсного права на отримання грошових коштів або інших фінансових активів. Активи, аналогічні авансованим витратам, майбутня економічна вигода від яких полягає в отриманні товарів або

послуг, на відміну від права на отримання грошових коштів або іншого фінансового активу, також фінансовими активами не являються: аванси і передплати за товари, роботи, послуги. Аналогічно, такі статті, як доходи майбутніх періодів і більшість гарантійних зобов'язань не є фінансовими зобов'язаннями, оскільки ймовірний відтік пов'язаних з ними економічних вигід полягає в наданні товарів та послуг, а не грошових коштів або іншого фінансового активу. При оцінці фінансових активів і зобов'язань використовують наступні визначення, що представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення, що застосовуються в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку при оцінці фінансових активів і зобов'язань [4]

№	Визначення	Сутність визначення
1	2	3
1	Справедлива вартість	Сума грошових коштів, достатня для придбання активу або погашення зобов'язання при здійсненні угоди між добре обізнаними, бажаними здійснити таку операцію, незалежними один від одного сторонами.
2	Ринкова вартість	Сума грошових коштів, яка може бути отримана під час реалізації або повинна бути оплачена при придбанні фінансового інструменту на активному ринку.
3	Амортизаційна вартість	Величина, за якою оцінюється фінансовий актив або фінансове зобов'язання при первісному визнанні, мінус виплати основної суми боргу, плюс або мінус накопичена амортизація, яка розрахована на основі ефективної ставки відсотка (також різниця між вказаною первісною величиною і сумою, яка підлягає погашенню), за вирахуванням будь-яких сум (прямо або шляхом створення оціночного резерву), обумовлених знеціненням або безнадією стягнення боргу.
4	Метод ефективної ставки відсотка	Метод розрахунку амортизації з використанням ефективної ставки відсотка фінансового активу або фінансового зобов'язання.

1	2	3
5	Ефективна ставка відсотка	Ставка, яка застосовується при точному дисконтуванні очікуваної суми майбутніх грошових платежів до настання строку платежу або очікуваної дати перегляду ставки до поточної чистої балансової вартості фінансового активу або фінансового зобов'язання. У розрахунок включаються всі винагороди і інші суми, оплачені або отримані сторонами договору.

МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» класифікує фінансові активи в залежності від мети кінцевого призначення, що представлено на рис.1.

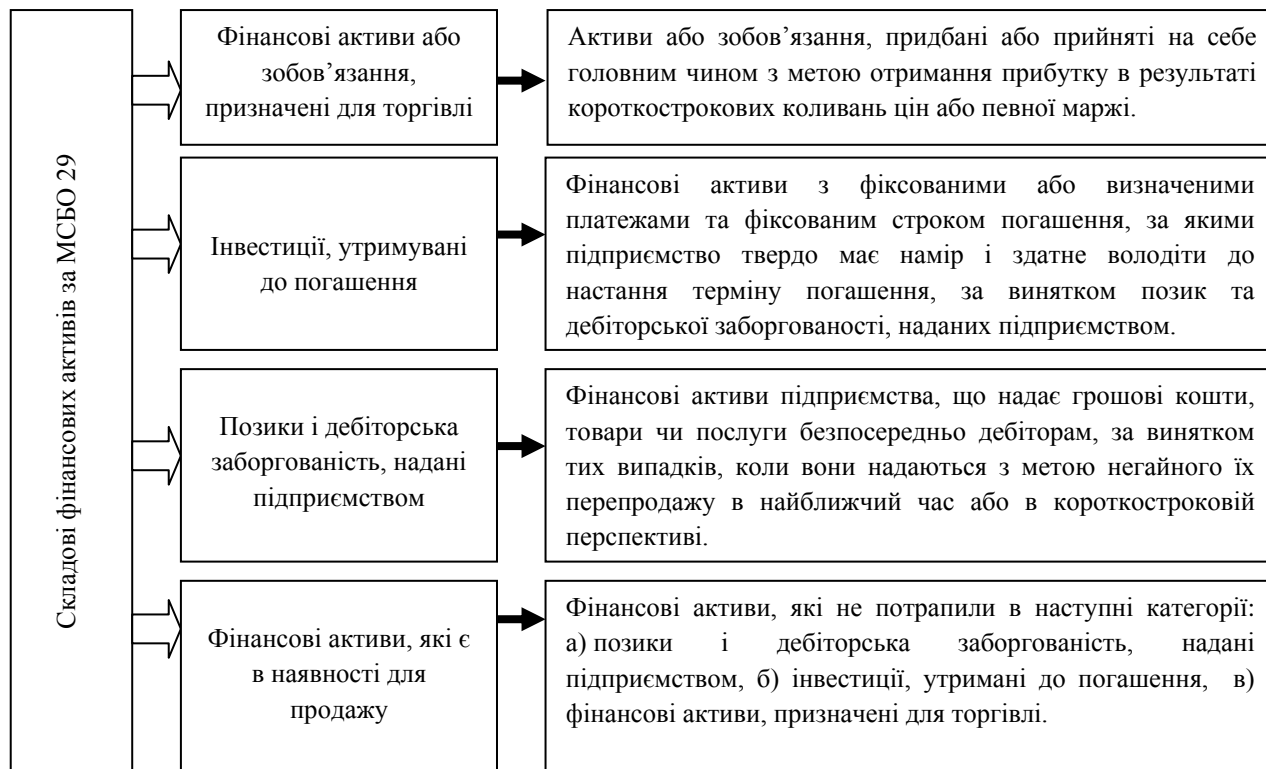


Рис.1 Класифікація фінансових активів за МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінки»*

* Складено автором на підставі [4]

Первісне визнання у відповідності до МСБО зводиться до наступного: підприємству слід визнавати фінансовий актив або фінансове зобов'язання у балансі тоді і тільки тоді, коли воно стає стороною за договором відносно фінансового інструмента. При первісному визнанні фінансового активу або фінансового зобов'язання підприємству слід оцінити його за фактичними витратами, тобто за справедливою вартістю, внесеного (у випадку активу) або отриманого (у випадку зобов'язання) за нього відшкодування. Витрати по закінченню угоди включаються у первісну оцінку усіх фінансових активів та зобов'язань. Справедлива вартість внесеного або отриманого відшкодування зазвичай залежить від ціни даної угоди або інших ринкових цін. У випадку, якщо ринкові ціни неможливо визначити з достатнім ступенем достовірності, то справедлива вартість відшкодування розраховується як сума усіх

майбутніх платежів або надходження грошових коштів, дисконтована (якщо це суттєво змінює отримані результати) з використанням переважаючої ринкової ставки відсотку для аналогічних операцій. У вітчизняній практиці, якщо не йдеться про пов'язані сторони, справедлива (ринкова) вартість є вартістю договору. Подальша оцінка фінансових активів залежить від класифікації об'єкта:

- призначені для торгівлі активи, а також активи, які існують в наявності для продажу, оцінюються за справедливою вартістю;
- позики та дебіторська заборгованість, а також інвестиції, утримані до погашення, відображаються амортизаційною вартістю.

Активи, які не мають фіксованого строку погашення, необхідно оцінювати за фактичними витратами. Всі фінансові активи на дату балансу підлягають тесту на знецінення. Знецінення фінансового активу виникає у тому випадку,

якщо його балансова вартість більше його оціненої відшкодованої суми. Станом на кожну звітну дату підприємству слід оцінити наявність об'єктивних даних, які свідчать про можливе знецінення фінансового активу або групи активів. При наявності таких даних підприємству

необхідно розрахувати відшкодовану суму активу або групи активів і визнати в балансі збиток від знецінення. Об'єктивні дані, які свідчать про знецінення фінансового активу або групи активів, представлені на рис. 2.

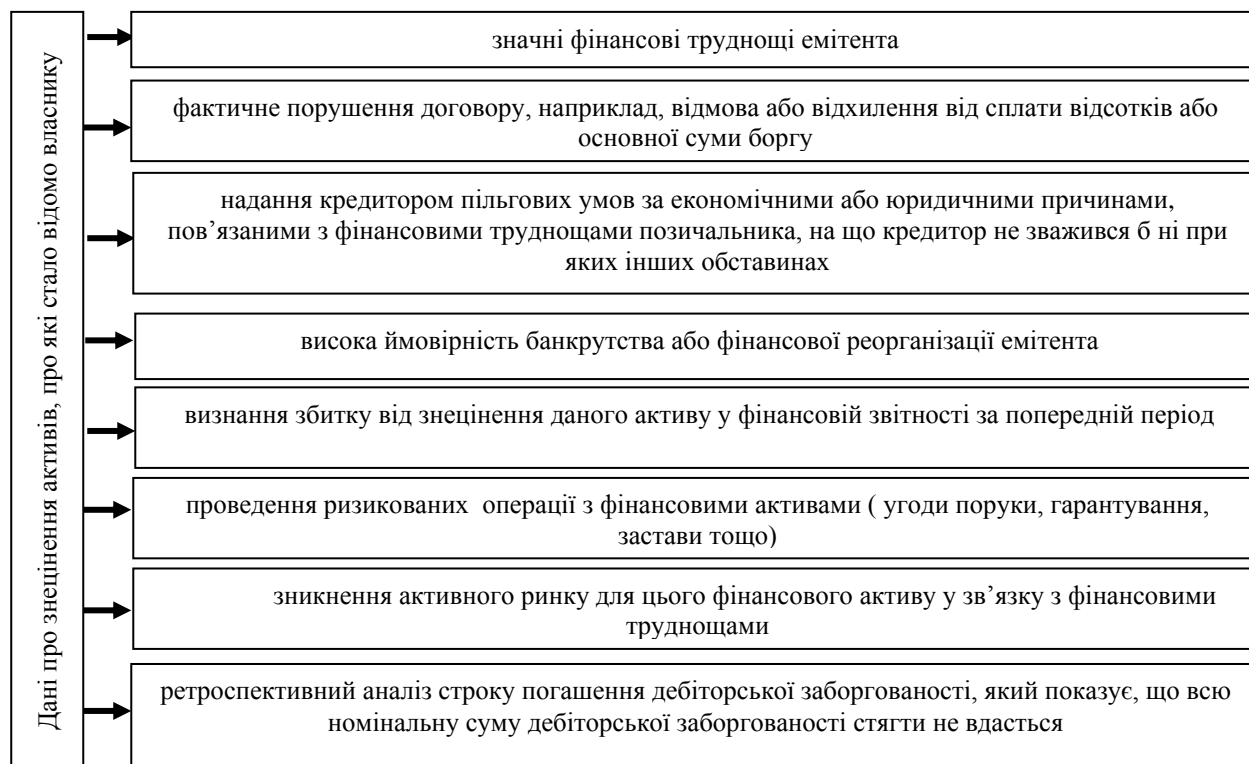


Рис. 2 Об'єктивні дані про знецінення активів, про які стало відомо власнику активів*

* Складено автором на підставі систематизації даних [3,4]

Після первісного визнання в балансі підприємству також слід оцінити зобов'язання, призначені для торгівлі, і зобов'язання щодо похідних інструментів за справедливою вартістю. Всі інші (не торгівельні) фінансові зобов'язання враховуються за амортизованою вартістю.

Для кожного класу фінансових активів і зобов'язань підприємству слід розкривати облікову політику і прийняті методи обліку, які включають:

- критерії, що застосовуються для визнання фінансових активів та фінансових зобов'язань у балансі;
- концепцію оцінки, застосовану при первинному та подальшому визнанні;
- основу, за якою визнаються та оцінюються дохід та збитки від фінансових активів і зобов'язань.

Додатково рекомендується показувати аналіз використання фінансових інструментів, тобто для яких цілей діяльності використовуються, і які ризики з цим пов'язані.

Як свідчать проведений вище аналіз вимог міжнародних стандартів щодо дебіторської і кредиторської заборгованості, існує значна

кількість відмінностей від вітчизняних стандартів, значні складнощі у визначенні справедливої, ринкової, амортизованої вартості дебіторської і кредиторської заборгованості. Таким чином, аудитор при перевірці наявності дебіторської та кредиторської заборгованості міжнародними стандартами бухгалтерського обліку: має дотримуватися наступних правил:

- класифікувати дебіторську і кредиторську заборгованість у відповідності до МСБО 39;
- визнати та оцінити дебіторську і кредиторську заборгованість в момент здійснення господарської операції у відповідності до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і обраної облікової політики (тест на первісне визнання);
- після первісного визнання на дату балансу провести тест оцінки дебіторської і кредиторської заборгованості в залежності від класифікації об'єкта (або за справедливою вартістю, або за амортизованою вартістю);
- провести тест на знецінення дебіторської заборгованості в залежності від об'єктивних даних;

- отримати зовнішні підтвердження від контрагентів про наявність дебіторської і кредиторської заборгованості;

- дослідити інформацію про стан дебіторської і кредиторської заборгованості у примітках до фінансової звітності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Обліковий персонал підприємств при формуванні інформації про дебіторську і кредиторську заборгованість в обліку і фінансовій звітності має враховувати вимоги міжнародних стандартів. Такі вимоги зазвичай відображаються в обліковій політиці. Аудитор при перевірці дебіторської і кредиторської заборгованості вивчає облікову політику підприємства, досліджує її відповідність міжнародним стандартам. В наступному – проводить аудиторські процедури оцінки дебіторської і кредиторської заборгованості, тест

на знецінення дебіторської заборгованості на дату балансу, надсилає зовнішні запити контрагентам. Послідовне та ретельне виконання наведених вище кроків забезпечить аудитору уявлення про дійсний стан речей щодо заборгованостей, відображених у балансі підприємства, надасть змогу представити користувачу аудиторського звіту достовірну інформацію для прийняття управлінських рішень. Подальші дослідження процесу аудиторської перевірки дебіторської і кредиторської заборгованості, що обліковується за міжнародними стандартами, мають проводитися у напрямку розробки та удосконалення внутрішньофірмових стандартів аудиторської фірми з урахуванням специфіки міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і міжнародних стандартів фінансової звітності.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>
3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 36 «Зменшення корисності активів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_047
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_015

REFERENCES

1. Polozhennya (standart) bukhgalterskogo obliku 10 «Debitorska zaborgovanist» [Regulation (standard) accounting 10 «Receivables»]. zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> [in Ukrainian].
2. Polozhennya (standart) bukhgalterskogoobliku 11 «Zobovyazannya» [Regulation (standard) accounting 11 «Commitments»]. zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00> [in Ukrainian].
3. Mizhnarodnyj standart finansovoyi zvitnosti 36 «Zmenschennya korysnosti aktyviv» [International financial reporting standard 36 «Impairment of assets»]. zakon5.rada.gov.ua. Retrieved from http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_047 [in Ukrainian].
4. Mizhnarodnyj standart finansovoyi zvitnosti 39 «Finansovi instrumenty: vyznannya ta ocinka» [International financial reporting standard 39 «Financial instruments: recognition and measurement»]. zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_015 [in Ukrainian].

Одержано 16.02.2016 р.

Макурін А.А.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ АМОРТИЗАЦІЇ НА ОСНОВНІ ЗАСОБИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВУГЛЕВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В сучасних умовах через брак фінансування та дотацій основних галузей народного господарства в нашій державі все більшу увагу приділяють самоокупному виробництву. В складному стані опинилася й одна з основних галузей народного господарства України – вуглевидобувна промисловість. Через брак інвестицій в цю промисловість Міністерство енергетики та вуглевидобувної промисловості приймають різні управлінські рішення стосовно діяльності підприємств(шахт), скорочують кількість працюючих робітників, закривають збиткові підприємства вологою консервацією, віддають підприємства в приватне використання. Для того, щоб галузь почала виходити на самоокупний режим, підприємства(шахти) повинні наростити кількість видобутого рядового вугілля. І це можливо за рахунок використання сучасного обладнання, але на жаль зараз підприємства використовують обладнання, яке вже застаріло та має високий фізичний та моральний знос. Використання сучасного обладнання залежить від амортизаційної політики підприємства, яка направлена на оновлення основних фондів та сприяє проведенню капітального ремонту.

Ключові слова: амортизаційна політика, амортизація, основні засоби, знос, облік.

Постановка проблеми. Облікова інформація відіграє важливе значення в управлінні підприємством. В умовах занепаду вуглевидобувної галузі все більшу увагу приділяють використанню активів, в тому числі основних засобів. Через низьку інвестиційну привабливість вуглевидобувної галузі постає завдання ефективної організації амортизаційної політики для конструктивного відтворення основних засобів. Амортизаційна політика залишається найслабкішою ланкою економічної політики вуглевидобувного підприємства. Існуюча амортизаційна політика не відтворює покладеної на неї функції – не створює зацікавленості вітчизняним інтегрованим вуглевидобувним об'єднанням для оновлення основних фондів, проведення капітального ремонту, впровадження на всіх об'єднаннях наукових розробок та сучасних технологій у видобутку корисних копалин.

Все більшу увагу науковці приділяють такій економічній категорії, як амортизація, оскільки амортизація означає витрати виробництва та водночас виступає джерелом відтворення основних засобів, що впливає на ефективність видобутку корисних копалин [1]. Ефективність амортизаційної політики залежить від того, наскільки точно вдалося визначити термін експлуатації активу та який метод нарахування амортизації застосовується. Підприємства вуглевидобувної галузі самостійно обирають

метод нарахування амортизації на основні засоби та фіксують його в наказі про облікову політику.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі питання теорії і практики бухгалтерського обліку та економічного аналізу основних засобів викладені в роботах Пархоменко В., Голова С., Бутинця Ф., Горицької Н., Грінько А., Кужельного М., Сопко В., Гавриленко В., Ластовецького В., Задорожного З. та ін. Проблему ефективності використання основних засобів досліджували ряд вчених, серед яких можна виділити: Бондар Н., Ковальов І., Скиба В., Подольська О., Яріш В. Значний внесок у розвиток теоретичних і методологічних засад амортизації основних засобів внесли зарубіжні та вітчизняні вчені: Стоун Р., Ланге О., Нікбахт Е., Фукс А., Кузьмін О., Загородній А. та ін. Незважаючи на значну кількість праць науковців, існують проблеми класифікації підходів щодо амортизації основних засобів. У своїх працях вони не тільки визначають ці проблеми, а й до деяких з них пропонують вирішення.

Формування цілей статті. Метою дослідження, результати якого викладено у даній статті, є обґрунтування класифікації основних засобів для застосування відповідного методу розрахунку амортизації, що у подальшому забезпечить більш об'єктивне відображення витрат на відтворення основних засобів оскільки більшість основних засобів, які використовуються на підприємствах вуглевидобувної галузі, мають значний фізичний та моральний знос [2]. Це обумовлено слабкою та не якісною амортизаційною політикою, яка повинна вирішувати ці питання, а саме створювати умови для закупівлі новітнього обладнання та проведенню якісного,

конструктивного капітального ремонту по заміні усіх зношених деталей, ходових частин обладнання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існуючий вітчизняний досвід не містить рішень і не знищує недоліки, які проявляються в обліку витрат на ремонти і амортизацію основних засобів. Удосконалювання бухгалтерського обліку основних засобів вимагає аналізу альтернативних напрямків облікової політики, вироблення оптимальних рішень, що не суперечать міжнародним стандартам бухгалтерського обліку, для забезпечення комплексного підходу з використанням закономірностей відтворювального процесу [3].

Комплексне дослідження методики бухгалтерського обліку витрат на основні засоби при розрахунку амортизації дозволило встановити наступне: на підприємствах (шахтах) нарахування амортизації відбувається, як на будь-якому підприємстві іншої галузі, згідно НП(с)БО № 7 «Основні засоби». Надійність

відповідних методів нарахування амортизації та визначення об'єму сум для збільшення амортизаційного фонду залежать від взаємозв'язку компонентів, які мають вплив на отриманий розрахунковий результат.

Методи амортизації, які наведені в положенні, не враховують специфічності вуглевидобувної галузі, яка полягає в наступних особливостях: по-перше в місці розташування основних засобів та за характером їх участі у виробництві, по-друге в нарахуванні амортизації в залежності від терміна видобутку промислових запасів підприємства, оскільки знос основних засобів у вуглевидобувній промисловій пов'язують не з фізичним строком використання, а з терміном видобутку корисних копалин та по-третє в специфічній структурі об'єктів готової продукції, тому що підприємство видобуває гірничу масу, яка містить корисні копалини та порожні породи. Перша особливість відображає класифікації основних засобів, які наведено на рис. 1 та 2.

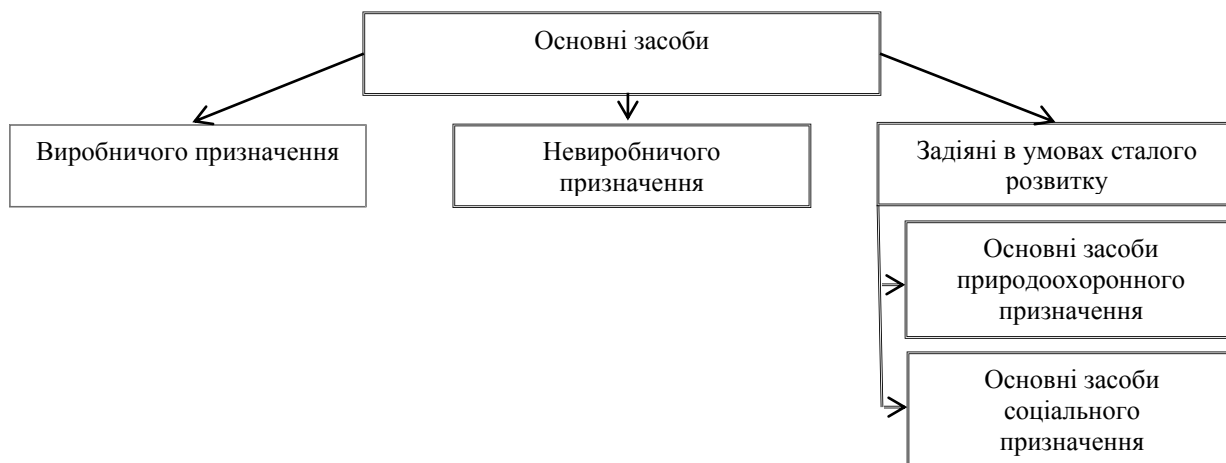


Рис. 1. Класифікація основних засобів за характером участі у технологічних процесах підприємства [4]

Метод прискореної амортизації застосовується тільки для основних засобів виробничого призначення, а саме для активної частини. Виходячи з місця розташування, метод прискореної амортизації застосовують тільки для

основних засобів, які підприємство використовує для здійснення своєї основної діяльності, тобто для основних засобів, які задіяні під час видобування.

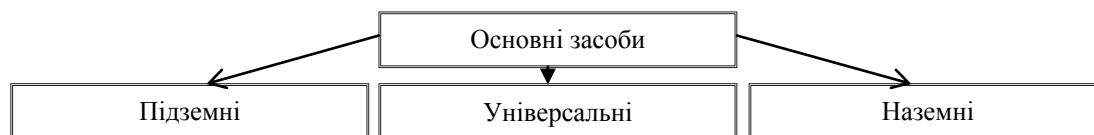


Рис. 2 За місцем розташування основних засобів*

* Розроблено автором

Друга особливість зазначає, що виробничі основні засоби на вуглевидобувних підприємствах поділяють на три групи відносно гірничо-капітальних виробіток. До першої групи відносять основні засоби, які обслуговують

запаси усього шахтного поля та існують упродовж усього строку експлуатації підприємства(шахти). Наприклад, скіповий стовбур, клітьовий стовбур, вантажна гілка скіпового ствола, камера перекидача і штовхача,

головні насоси по відкачуванню води, вентиляційні прилади. Вартість цих основних засобів повинна бути відшкодована за термін видобутку усіх запасів шахтного поля. До другої групи відносять основні засоби, які обслуговують запаси горизонту або крила шахти. Наприклад, гірничі машини (електровоз), шахтні вагонетки, транспортуючі стрічки. До третьої групи відносять основні засоби, призначені для видобутку запасів частини горизонту або крила. Наприклад, нарізка очисного забою, додаткові основні засоби на відкачування частини води горизонту, вентиляції частини виробіток, комбайни, навантажувальні транспортні комплекси, лава комплекси.

Знос відображає знецінення активів, що супроводжується під час експлуатації основних засобів втратою техніко-економічних характеристик. Велике значення для розрахунку суми зносу на обладнання є визначення кількості гірничої маси. Кількість гірничої маси залежить від кількості видобутої гірничої маси лавою комплексом та від організації транспортної системи на підприємстві. Тому що, наприклад, під час транспортування гірничої маси зі скребкового конвеєру на стрічковий конвеєр, з одного стрічкового конвеєра у бункер (підземний), з одного гірничого горизонту на інший, зі стрічкового конвеєру у вагонетки та з вагонеток у бункер (на земний), який розташований на поверхні, відбувається втрата гірничої маси. А саме просіювання, прокидання, недозавантаження, що обумовлено технологічними втратами. Наприклад, лава комплекс видобув 52 тони гірничої маси – 40 шахтних вагонеток по 1,3 тони в кожній. Під час транспортування відбулися певні втрати гірничої маси. Під час перевантаження з шахтних вагонеток у бункер підземний спеціальним вимірювальним пристроєм вимірюється недозавантаження, наприклад, вісім шахтних вагонеток недозавантажено на 300 кг, отримуємо 2400 кг (2,4 т), потім у порожніх шахтних вагонетках вимірюють забрудненість, яка виникла в наслідок прилипання гірничої маси до внутрішніх стінок, яка становить у 9 вагонах 150 кг, отримуємо забрудненість – 1350 кг або 1,35 т. Тому, видана гірнича маса на поверхню становить 48,3 т (52т - 2,4т - 1,35т).

Для розрахунку амортизації на гірниче обладнання за фактичний місячний обсяг продукції, а саме кількість видобутої гірничої маси для розрахунку, необхідно брати ту кількість, яка фактично видобулась лава комплексом, а не ту кількість, яка фактично вийшла на поверхню.

Третя особливість вказує на проблему з ідентифікації в обліку видобутої гірничої маси

для вугільного підприємства. Від організації обліку готової продукції та основних понять, які він налічує, залежить розрахунок амортизації на основні засоби. Для такої специфічної галузі бухгалтерський облік повинен налічувати важливі поняття, притаманні вуглевидобувній галузі. На жаль ті поняття та пояснення, які налічує теперішній вітчизняний бухгалтерський облік, не відображають реальну інформацію з діяльності цих підприємств [5].

Основна діяльність вуглевидобувного підприємства полягає у видобутку корисних копалин, ведення обліку продукції на такому підприємстві ґрунтується на тому що, обліковують тільки корисні копалини, а разом з ними видобувають порожні породи, які вітчизняний бухгалтерський облік не обліковує, але при певній обробці їх можна реалізувати. При реалізації порожньої породи виникає необхідність відображення її в обліку та в фінансовій звітності.

На сьогоднішній день в Україні одним з перспективних напрямів у сфері переробки породних відвалів (териконів) для металургії є використання порожніх порід в якості сировини для виготовлення вогнетривких матеріалів. До того ж останнім часом терикони підприємств, які видобувають вугілля антрацитової групи, піддаються переробці, завдяки якій витягують концентрат з зольністю Adдо 15%, який потім також можна реалізувати [6].

Тобто, облік необхідно вести не тільки з урахуванням корисних копалин, а й порожніх порід, що дозволить мати вуглевидобувним підприємствам додатковий оподаткований дохід при їх реалізації. При реалізації порожніх порід, вийде безвідходне виробництво на вуглевидобувному підприємстві (не будуть утворюватися терикони), що позитивно відобразиться на навколишньому середовищі. Або якщо міцність порожніх порід досить висока, можна використовувати ці породи під час викладання бутів (закладання пустот), які направлені на підтримку гірничого масиву, що позитивно відображається при запобіганні просідання доріг, вулиць.

Вітчизняний бухгалтерський облік не дає відповіді на питання, як обліковувати видобуту «гірничу масу» на вуглевидобувному підприємстві. З одного боку - це необоротні активи (природні ресурси), з іншого - корисна копалина, сировина (запаси).

Поняття активу в українському законодавстві розкривається тільки в концепції бухгалтерського обліку. Визначенням активу в національних системах бухгалтерського обліку займалася Горецька Л.Л.[7]. Відповідно до концепції, актив – це господарські засоби,

контроль над якими організація отримала в результаті dokonаних фактів її господарської діяльності, які повинні їй принести економічні вигоди в майбутньому. Також в Концепції зазначено, що актив відображається в бухгалтерському балансі, коли існує ймовірність отримання організацією економічних вигод у майбутньому від цього активу і коли вартість його може бути виміряна з достатнім ступенем вірогідності. На підставі всього цього, надра, з точки зору їх економічної сутності, не можна визнати активом, так як підприємство не має можливості контролювати цей об'єкт, а крім того, немає певної методики вартісної оцінки надр.

Активом може бути визнано те, що міститься в надрах, тобто безпосередньо корисні копалини, однак й це активами також визнати не можна, тому що корисні копалини - це сировина (запаси) для вуглевидобувного підприємства в результаті видобутку і збагачення якого виходить товарна продукція [8].

Під час видобування гірничої маси, вартість обладнання переноситься на видобуту продукції, виходить що розподіляється між вугіллям та порожніми породами. Тому, на нашу думку, буде доречним для обліку видобутої гірничої маси на вуглевидобувному підприємстві використовувати рахунок 26 «готова продукція», на якому буде відображатися видобута гірнична маса, кількість якої і буде враховуватися за загальний обсяг продукції, яке підприємство очікує виробити з використанням об'єктів основних засобів. В свою чергу рахунок 26 буде мати два субрахунки 261 та 262, на яких і будуть обліковуватися «корисні копалини» на субрахунок 261, відповідно на субрахунок 262 будуть обліковуватися «порожні породи». На деяких підприємствах існує облік порожніх порід, але їх обліковують на позабалансовому рахунку.

В методах амортизації основних засобів (прямолінійний метод, зменшення залишкової вартості, кумулятивний метод, виробничий метод, тощо), які передбачають розрахунки певних коефіцієнтів, для прискорення амортизації враховується: кількість років корисного використання, ліквідаційна та первісна вартість основних засобів, кількість років, що залишається до кінця строку корисного використання основних засобів. Однак жоден з цих методів не враховує специфіки вуглевидобувного підприємства, а саме те, що фактично видобуваються не корисні копалини, а гірнична маса в цілому.

До того ж перераховані методи амортизації мають свої недоліки. Наприклад, недоліком прямолінійного методу є те, що сума

амортизаційних відрахувань не залежить від об'єму видобутої продукції. А при застосуванні кумулятивного методу недоліком виступає те, що сума амортизаційних відрахувань не враховує обсягів видобутої продукції та не дозволяє реально розрахувати собівартість. Виробничий метод також має свій недолік, який полягає в тому, що не завжди можливо визначити виробничу потужність об'єкта протягом усього терміну його експлуатації. Оскільки виробнича потужність лави комплексу залежить від багатьох факторів, наприклад, людський потенціал, геологічні умови, несправне обладнання, яке взаємодіє з лавою комплексом, фізичні властивості порід, технологічні умови [9].

Обраний підприємством вуглевидобувної промисловості метод амортизації повинен сприяти швидкому конструктивному відтворенню основних засобів.

Тому спочатку пропонується вуглевидобувним підприємствам у виробничому методі здійснити наступне удосконалення, враховувати не корисні копалини, як фактичний місячний обсяг продукції, а також загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити з використанням основних засобів, а гірничу масу, для цього необхідно вести спеціальний облік.

Виробничий метод (удосконалений)

Місячна сума амортизації = $F \times S$, (1) де

F – фактичний місячний обсяг видобутої гірничої маси (корисні копалини + порожні породи);

S – виробнича ставка амортизації.

Виробнича ставка амортизації (S) = $\frac{M}{Z}$, де (2)

M – вартість, що амортизується (вартість лави комплексу);

Z – загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів (кількість тон гірничої маси видобутої з лави).

Для швидшого конструктивного відтворення основних засобів пропонується для вуглевидобувних підприємств метод прискореної амортизації основних засобів, який враховує коефіцієнт, розрахований на підставі співвідношення корисних копалин та порожніх порід. Важливість цього коефіцієнту полягає в тому, що в залежності від особливості родовища на кожному тону видобутої гірничої маси припадає близько 30% - 40% вугілля. А все інше це порожні породи. Виходячи з визначення амортизації – перенесення вартості обладнання на виготовлену продукцію, виходить, що вся вартість переноситься на викопне вугілля, що завищує його собівартість, а повинна

розподілятися між корисними копалинами та порожніми породами [10]. Нажаль зараз тільки на декількох підприємствах ведеться облік порожніх порід, але ведеться на внутрішніх документах, з метою розуміння скільки пального вантажний транспортний засіб витратив для вивезення порожньої породи на терикон.

Метод прискореної амортизації

$$A = L \oplus S, \quad (3) \text{ де}$$

A – фактична сума амортизаційних відрахувань по конкретному основному засобу;

L – сума амортизаційних відрахувань за весь термін експлуатації основного засобу;

S – сума на яку необхідно збільшити суму амортизації.

$$L = \frac{M}{Z}, \quad (4) \text{ де}$$

L – сума амортизаційних відрахувань за весь термін експлуатації основного засобу;

M – вартість основного засобу, що амортизується, одиниця виміру грн;

Z – термін експлуатації основного засобу, одиниця виміру роки;

$$S = L \times K, \quad (5) \text{ де}$$

S – сума на яку необхідно збільшити суму амортизації;

L – сума амортизаційних відрахувань за весь термін експлуатації основного засобу;

K – коефіцієнт співвідношення вугілля до порожніх порід.

Коефіцієнт співвідношення вугілля до порожніх порід

$$(K) = \frac{C}{D}, \quad (6) \text{ де}$$

C (carbo) – корисні копалини (вугілля);

D (debris) – порожні породи.

Для спрощення розрахунку фактичної суми амортизаційних відрахувань по конкретному основному засобу (A), проведемо оптимізацію формули

$$A = L \oplus S \text{ та отримаємо: } A = \frac{M}{Z} \oplus \frac{M}{Z} * K$$

Цей метод дасть змогу більш об'єктивно оцінити витрати на основні засоби та розкриє інформацію щодо ефективності використання основних засобів та дозволить визначити реальний ступінь зносу основних засобів під час передачі між підприємствами, які складають одну інтегровану вуглевидобувну компанію.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

1. Все більшу увагу науковці приділяють такій економічній категорії, як амортизація, оскільки амортизація означає витрати виробництва та водночас виступає джерелом відтворення основних засобів, що впливає на ефективність видобутку корисних копалин.

Ефективність амортизаційної політики залежить від того, наскільки точно вдалося визначити термін експлуатації активу та який метод нарахування амортизації застосовується.

2. Існуючий вітчизняний досвід не містить рішень і не знищує недоліки, які проявляються в обліку витрат на ремонті і амортизацію основних засобів. Удосконалювання бухгалтерського обліку основних засобів вимагає аналізу альтернативних напрямків облікової політики, вироблення оптимальних рішень, що не суперечать міжнародним стандартам бухгалтерського обліку, для забезпечення комплексного підходу з використанням закономірностей відтворювального процесу.

3. Методи амортизації, які наведені в положенні, не враховують специфічності вуглевидобувної галузі, яка полягає в наступних особливостях, по-перше в місці розташування основних засобів та за характером їх участі у виробництві, по-друге в нарахуванні амортизації в залежності від терміна видобутку промислових запасів підприємства, оскільки знос основних засобів у вуглевидобувній промисловій пов'язують не з фізичним строком використання, а з терміном видобутку корисних копалин та по-третє в специфічній структурі об'єктів готової продукції, тому що підприємство видобуває гірничу масу, яка містить корисні копалини та порожні породи.

4. Під час видобування гірничої маси вартість обладнання переноситься на видобуту продукції, виходить, що розподіляється між вугіллям та порожніми породами. Тому, на нашу думку, буде доречним для обліку видобутої гірничої маси на вуглевидобувному підприємстві використовувати рахунок 26 «готова продукція», на якому буде відображатися видобута гірнична маса, кількість якої і буде враховуватися за загальний обсяг продукції, яке підприємство очікує виробити з використанням об'єктів основних засобів. В свою чергу рахунок 26 буде мати два субрахунки 261 та 262, на яких і будуть обліковуватися «корисні копалини» на субрахунку 261, відповідно на субрахунку 262 будуть обліковуватися «порожні породи». На деяких підприємствах існує облік порожніх порід, але їх обліковують на позабалансовому рахунку.

5. Для швидшого конструктивного відтворення основних засобів пропонується для вуглевидобувних підприємств метод прискореної амортизації основних засобів, який враховує коефіцієнт, розрахований на підставі співвідношення корисних копалин та порожніх порід.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стахурська С. В. Механізм відтворення основних засобів виробництва: сутність, складові, джерела інвестування // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №. 1. – С. 240-247.
2. Колумбет О. П. Економічний зміст амортизації необоротних активів та проблеми її нарахування в умовах сталого розвитку // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №. 1. – С. 82-87.
3. Кондрашова Т., Соболева О. Міжнародні та національні стандарти бухгалтерського обліку: порівняльна характеристика за складом і змістом // Схід. – 2009.
4. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посібник // К.: ЦНЛ. – 2006.
5. Гавриленко В. А., Лінник В. Г., Чацкіс Ю. Д. Бухгалтерський облік основних засобів та їх відтворення (на матеріалах вугільних шахт донбасу).
6. С.В. Семирягин – к.т.н. Оцінка перспектив розширення сировинної бази чорної металургії за рахунок залучення в виробництво відходів вуглевидобутку Дон гос тех. Унів – гірничий вісник, вип.. 97, 2014
7. Горецька Л. Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч. пос. – Житомир: Рута, 2002.
8. Замула І. В. Природноресурсний потенціал як об'єкт бухгалтерського обліку // Уч. зап. Таврич. нац. ун-та ім. ВІ Вернадського. Сер. «Юрид. науки. – 2008. – Т. 19. – №. 58. – С. 182-182.
9. Лозинський І. Є. Особливості планування інвестиційних проектів з відтворення виробничої потужності збиткових вуглевидобувних підприємств // Економіка промисловості. – 2011. – №. 2-3. – С. 193-197.
10. Макурін А. А. Проблеми нормативного регулювання бухгалтерського обліку у вуглевидобувній промисловості // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – №. 11/2015. – С. 155-158.

REFERENCES

1. Stakhurs'ka S. V. (2006). Mekhanizm vidtvorennia osnovnykh zasobiv vyrobnytstva: sutnist', skladovi, dzherela investuvannia [The mechanism of reproduction of the basic means of production: the nature, components, the sources of investment]. *Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo – State and regions, Series: Economy and Entrepreneurship*, 1, 240-247 [in Ukrainian].
2. Kolumbet O. P. (2012). Ekonomichnyj zmist amortyzatsii neoborotnykh aktyviv ta problemy ii narakhuvannia v umovakh staloho rozvytku [The economic content of amortization of fixed assets and the problems of its calculation under the conditions of sustainable development]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – The formation of market relations in Ukraine*, 1, 82-87 [in Ukrainian].
3. Kondrashova T. & Sobolieva O. (2009). *Mizhnarodni ta natsional'ni standarty bukhhalters'koho obliku: porivnial'na kharakterystyka za skladom i zmistom* [International and national accounting standards: comparative characteristics of composition and content]. Skhid [in Ukrainian].
4. Het'man O. O. & Shapoval V. M. (2006). *Ekonomika pidpriemstva* [Economics of Enterprise]. Kyiv: TsNL [in Ukrainian].
5. Havrylenko V. A., Linyk V. H. & Chatskis Yu. D. *Bukhhalters'kyj oblik osnovnykh zasobiv ta ikh vidtvorennia (na materialakh vuhil'nykh shakht donbasu)* [Accounting of fixed assets and their reproduction (based on the materials of coal mines of Donbass)] [in Ukrainian].
6. Semyriahyn S. V. (2014). Otsinka perspektyv rozshyrennia syrovynnoi bazy chornoj metalurhii za rakhunok zaluchennia v vyrobnytstvo vidkhodiv vuhlevydobutku [The estimation of prospects of expanding the resource base of steel industry by engaging in the production coal mining waste]. *Don hos tekhn. Unyv – hirnychyj visnyk - Donetsk State Technical University – mining journal*, 97 [in Ukrainian].
7. Horets'ka L. L. (2002). *Bukhhalters'kyj oblik u zarubizhnykh krainakh* [Accounting in foreign countries]. Zhytomyr: Ruta [in Ukrainian].
8. Zamula I. V. (2008). Pryrodnoresursnyj potentsial iak ob'iekt bukhhalters'koho obliku [Natural resource potential as an object of accounting]. *Uch. zap. Tavrych. nats. un-ta im. VY Vernadskoho. Ser. "Yuryd. nauky" – The researcher notes of Taurian National University named after Vernadsky. Series: "Juridical Sciences"*. 58, Issue 19, 182-182 [in Ukrainian].
9. Lozyns'kyj I. Ye. (2011). Osoblyvosti planuvannia investytsijnykh proektiv z vidtvorennia vyrobnychoi potuzhnosti zbytkovykh vuhlevydobuvnykh pidpriemstv [The peculiarities of planning investment projects for reproduction of production capacity of unprofitable coal mining enterprises]. *Ekonomika promyslovosti - Industrial Economy*. 2-3. 193-197 [in Ukrainian].
10. Makurin A. A. (2015). Problemy normatyvnoho rehuliuвання bukhhalters'koho obliku u vuhlevydobuvnij promyslovosti [The issues of normative regulations of accounting in the coal mining industry]. *Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu – Scientific journal of Kherson State University*, 11/2015, 155-158 [in Ukrainian].

Одержано 27.01.2016 р.

Попович М. С.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ

У науковій роботі дається огляд основним питанням формування та використання облікової інформації; аналізуються основні актуальні визначення різних авторів щодо наукового тлумачення поняття «інформація»; наводиться загальна характеристика, зміст та класифікація облікової інформації, а також досліджується прийняття рішень на основі такої інформації, її релевантність та вплив на фінансову звітність підприємства у звітному періоді; виводяться короткі висновки щодо облікової інформації, яка відноситься до теми обраного наукового дослідження.

Ключові слова: облік, аналіз, інформація, релевантність, фінансова звітність, суспільство, підприємства, економіка, Україна.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть економіка нашої держави перебуває у процесі глибоких внутрішніх перетворень, орієнтованих на вдосконалення підприємницького клімату для суб'єктів господарювання. Сучасна економіка інтерпретує інформацію по-різному: як сутність поняття інформації, її форми, функції, особливості й економічне значення. Класичним можна вважати тлумачення, що інформація – це форма відображення, передача даних про досліджуваній об'єкт у просторі й часі, один із найважливіших природних ресурсів і одночасно важливе суспільне надбання, адже розвиток людства – результат освоєння, інтерпретації, обробки та використання інформації. Отже інформація – нематеріальна суть, є регулюючим фактором, програмою дій для фізичних, природних і соціальних систем [4, с. 231].

Вирізняють цілу низку комунікативних засобів інформаційної економіки, одним з яких є бухгалтерський облік, що посідає основне місце в організації збору та передачі даних інформації. Саме в обліку проявляється неподільність інформації як предмета, засобу і результату праці, основи формування і структуризації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізована проблема висвітлювалась відомими вченими-науковцями, у яких наявні якісні наукові здобутки у досліджуваній темі, які, в подальшому, ляжуть в основу написання даної статті, зокрема, ними є: Андрієнко В.М.[2], Базилевич В. Д. [3], Васильєва Л. М. [4], Гуцаленко Л. [5], Донна К. [6], Ковалев В. В. [7], Ковальчук Т. Т. [8], Косинський В. І. [9], Кравченко Ю. Ф. [10], Кузьмінський Ю. [11], Новаківський І. І. [12], Ромні Б. М. [13], Страхарчук А. Я. [14], Ус Р. Л. [15].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Наукова робота присвячена питанню характеристики поняття «облікової інформації» на сучасному етапі формування вільної та незалежної економіки України. Аналіз поставленої проблематики дає можливість стверджувати, що облікову інформацію зазвичай ототожнюють з економічною або управлінською інформацією на самому підприємстві. Метою написання даної роботи є виокремлення облікової інформації з-поміж більш могутніх інформацій, які були зазначені вище.

Тому актуальними науково-прикладними завданнями, які поставив перед собою автор роботи є: розглянути зміст облікової інформації; надати класифікацію облікової інформації; охарактеризувати процес вивчення облікової інформації; визначити основні завдання формування облікової інформації.

Опис основного матеріалу дослідження. Метою наукової роботи є опрацювання теоретичних основ щодо формування й використання процесу управління обліковою інформацією.

Інформація (від латинського слова – informatio – роз'яснення, викладення) – це сукупність даних про предмети, явища та процеси оточуючого людей світу [10, с.312].

Одним з перших сучасних науковців, які відносяться до періоду творення «кібернетичного» суспільства, є тлумачення Н. Вінер щодо питання визначення інформації, а саме: «Інформація – це визначення змісту, одержаного із зовнішнього світу в процесі нашого пристосування до нього й адаптації до даного середовища нашої психіки. Процес отримання і використання інформації є процесом нашого пристосування до випадковостей зовнішнього світу і нашої життєдіяльності в цьому середовищі».

Надзвичайно точно і лаконічно охарактеризував поняття «інформації»

американський економіст і бізнесмен П. Пільцер: «Ми живемо в епоху віри в абсолютну цінність інформації, ... епоху, яка інколи величає себе "століттям інформації". І справді, до кінця 80-х років ХХ ст. обробка, аналіз і передача інформації та операції з нею були основним заняттям кожного 4-го працюючого в США [3, с.13].

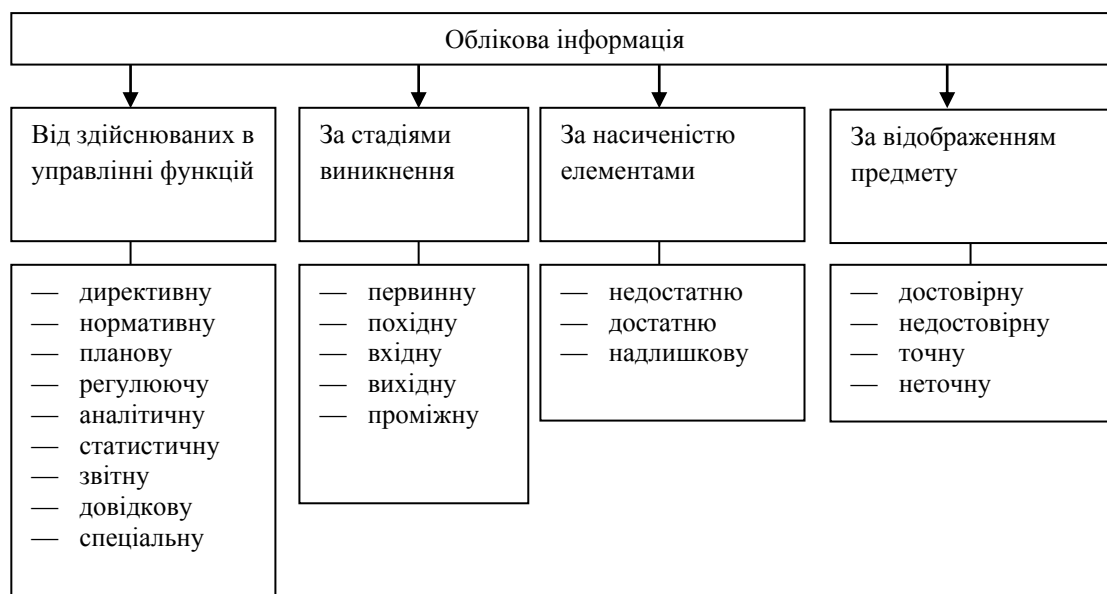
Наразі відсутнє єдина узгоджене тлумачення інформації. У різних наукових виданнях висвітлюється різне навантаження, що не збігається із тим, яке можемо використовувати у повсякденному житті. Тому для усунення багатозначності можна навести два визначення із Енциклопедичного словника. По-перше, інформація – це "відомості, що передаються людьми усним, письмовим або іншим способом", а по-друге, інформація – це "загальнонаукове поняття, яке включає обмін відомостями між людьми, людиною і машиною, машиною і машиною; передавання ознак від клітини до клітини, від організму до організму". Наступним, не менш важливим складовим елементом поняття «інформація» вчені виділяють економічну інформацію (economic information) — інформація про суспільні процеси виробництва, розподілу, обміну та використання

матеріальних благ, позитивні дані сфери економіки, що відображають через призму натуральних, трудових і вартісних показників, планову й фактичну виробничо-господарську діяльність та причинний взаємозв'язок між керуючим і підпорядкованим об'єктами.

У складі економічної інформації як важливого розділу інформації в цілому можна виділити ще одну, більш детальну складову. Нею є облікова інформація - це інформація, яка характеризує фактичну динаміку об'єкту, тобто діяльність організації за певний період. На основі аналізу облікової інформації можна: скоригувати показники планових даних, провести аналіз господарської діяльності досліджуваного підприємства, прийняти рішення про більш ефективну роботу, надати рекомендації щодо удосконалення процесу господарювання тощо. На практиці обліковою інформацією може виступати інформація бухгалтерського обліку, статистична інформація і інформація управлінського обліку, дані податкової звітності [14, с.133].

Облікову інформацію можна розкласифікувати за основними характеристиками, які наведені на Рис. 1.

Рис. 1. Класифікація облікової інформації*



* Розроблено автором на основі опрацьованих літературних джерел

Більш детально вже на самому підприємстві облікову інформацію можна класифікувати за рядом основних ознак:

1. Залежно від здійснюваних в управлінні функцій (Рис. 2).
2. За насиченістю реквізитами та повнотою інформації (Рис. 3).
3. За методологією аналізу (Рис. 4).
4. За стадіями утворення:

- вхідна інформація виникає при зародженні процесу управління;
- вихідна інформація одержана при вирішенні завдань та створена для використання в процесі управління;
- проміжна інформація – результат процесу аналізу і вирішенні завдань.
- 5. За часовим періодом виникнення (Рис. 5).

6. За об'єктивністю відображення інформація поділяється на достовірну, недостовірну, точну і неточну.

7. За часовими інтервалами надходження інформації поділяється на періодичну та неперіодичну [2, с.284].

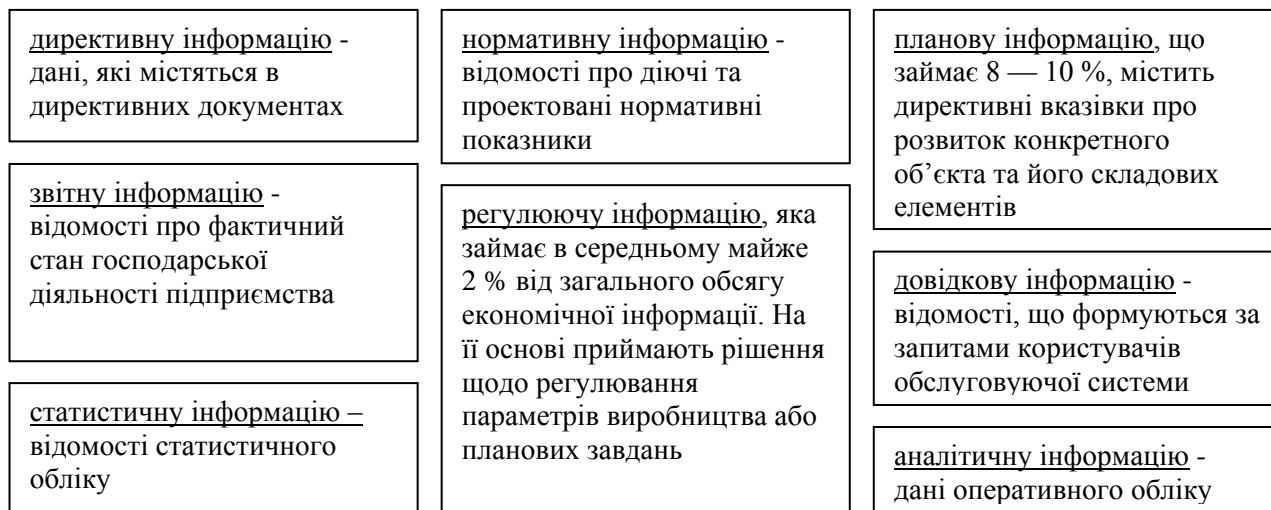


Рис. 2. Класифікація здійснюваних в управлінні функцій*

* Розроблено автором на основі опрацьованих літературних джерел

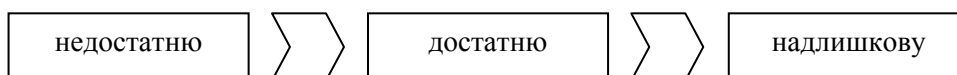


Рис. 3. Класифікація за реквізитами та повнотою інформації *

* Розроблено автором на основі опрацьованих літературних джерел

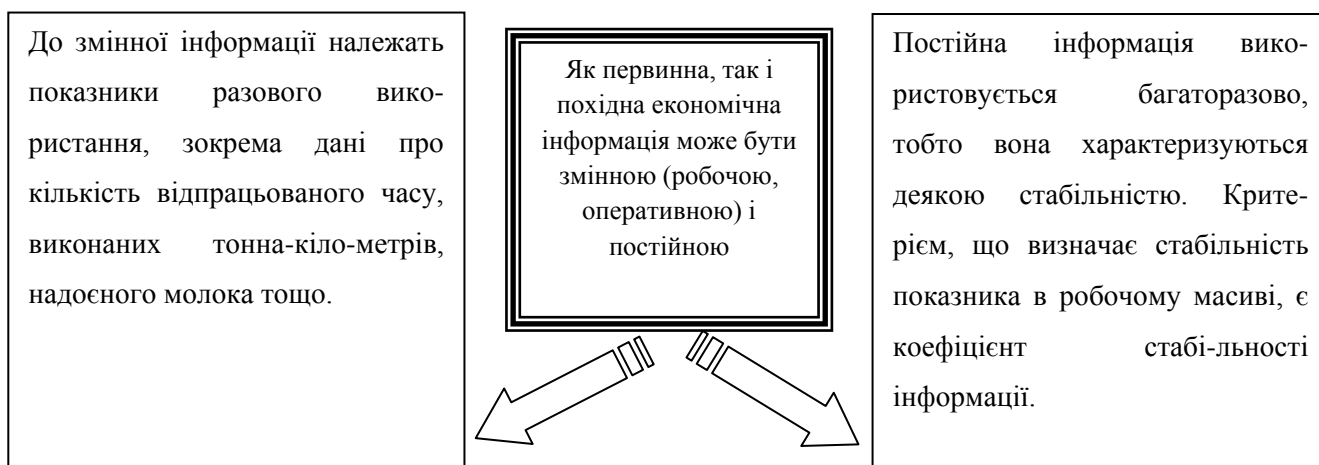


Рис. 4. Методологія аналізу облікової інформації*

* Розроблено автором на основі опрацьованих літературних джерел

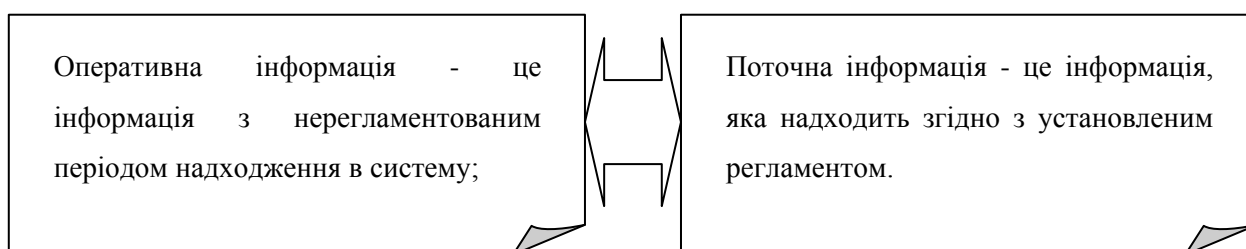


Рис. 5. Періоди виникнення облікової інформації *

* Розроблено автором на основі опрацьованих літературних джерел

При детальному процесі вивчення й аналізі облікової інформації можна виділити наступні основні етапи творення:

1. Зародження інформації - формування первинних відомостей, що становлять результати господарювання.

2. Накопичення і систематизація інформації – організація розміщення, яке б забезпечувало швидкий пошук і відбір необхідних відомостей, методичне їх оновлення, захист від спотворень, втрати, деформування цілісності.

3. Обробка інформації – процес формування нових видів даних: узагальнюючі, аналітичні, рекомендаційні, прогнозні (інформація, яка є похідною, також може зазнавати наступного аналізу, даючи відомостям глибшого узагальнення.

4. Відображення інформації – подання даних у доступному і придатному для сприйняття особою вигляді (це друк, тобто виготовлення документації на паперових носіях [12].

Основним завданням облікової інформації, яке сформульоване в національній законодавчій системі, є надання користувачам даних, які закладені в показники фінансової звітності. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і зрозуміла її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації [1, с.15].

Прослідковується зв'язок основної якісної характеристики облікової інформації з показниками фінансової звітності, що повинні містити лише доречну інформацію, яка може вплинути на прийняття альтернативних рішень користувачами, що дає змогу вчасно зрозуміти минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, а також отримати результати максимально-ефективного процесу господарювання на підприємстві.

Дані фінансової звітності повинні бути достовірними. Інформація, що наведена у фінансовій звітності, є достовірною, при виконанні наступної вимоги - якщо дані не містять помилок і перекозчень, що здатні вплинути на рішення користувачів [7].

Аналізуючи ситуації, що виникають при поточній господарській діяльності, бухгалтери на підприємствах постійно мають справу з вибором альтернативних релевантних облікових рішень, серед яких є:

- Оптимізація виробничого процесу;
- Виробляти самим чи купувати окремі компоненти продукції;
- Визначення оптимального розміру замовлення;
- Визначення оптимальної ціни реалізації;
- Рішення про спеціальне замовлення;
- Рішення про ліквідацію збиткового сегмента діяльності при наявності вільних (незадіяних) виробничих сил;
- Рішення про доцільність надання додаткових послуг та ін.

Висновки і перспективи подальших досліджень. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що формування системи облікової інформації для процесу управління - це взаємопов'язаність даних інформаційно-бухгалтерського та управлінського обліку саме в складі облікової політики підприємства, її оптимальній організації та процесі удосконалення. Сучасний підхід до аналізу господарської діяльності підприємства ґрунтується, безсумнівно, на якості інформаційного забезпечення, від якої, в свою чергу, залежить прийняття ефективних управлінських рішень. А саме при визначенні обсягу, структури і якості інформаційно-аналітичного забезпечення слід орієнтуватись на якісні характеристики облікових, планових, нормативно-довідкових, звітно-статистичних та інших видів інформації, оскільки їх традиційне змістове навантаження в умовах формування ринкових відносин суттєво змінюється. Перспективи подальших досліджень вимагають поступового вивчення питань облікової інформації, з якими стикаються бухгалтери на підприємствах України, розробки та подання удосконалених класифікацій з аналізованої проблематики, а також побудови інноваційних пропозицій щодо передачі облікової інформації на самому підприємстві, а також між підприємствами.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом МФУ від 07.02.13 р. №73 / Все про бухгалтерський облік. – 2013. – №55. – С.12-16.
2. Андрієнко В.М. Інформаційна діяльність в малому та середньому бізнесі / В.М. Андрієнко. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток», 2008. – 202 с.
3. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність / В.Д. Базилевич. — К.: Знання, 2006. — 431 с.
4. Васильєва Л.М. Методи і моделі прийняття рішень в аналізі і аудиті. Навчальний посібник / Л.М. Васильєва, Н.В. Бондарчук, О.П. Бондарчук. – Дніпропетровськ: Видавництво «Свідлер А. Л.», 2010. – 232 с.
5. Гуцаленко Л. Стратегічний облік і контроль у формуванні фінансових результатів / Л. Гуцаленко. – Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 12.

6. Донна К. Обліково інформаційні системи: Перехрестя бухгалтерського обліку та ІТ. / К. Донна. – Бостон: Прентіс Хол. – 2013.
7. Ковалев В.В. Принципы подготовки финансовой отчетности по МСФО [Электронный ресурс] / В.В. Ковалев. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/12/05/podgotovka_otchetnosti_msfo.html
8. Ковальчук Т.Т. Сучасний інформаційний ринок / Т.Т. Ковальчук. – К.: Знання, 2011. – 255 с.
9. Косинський В.І. Сучасні інформаційні технології: навчальний посібник / В.І. Косинський, О.Ф. Швець. – К.: Знання, 2011. – 318 с.
10. Кравченко Ю.Ф. Теорія управління органами внутрішніх справ / Ю.Ф. Кравченко. – К.: Національна академія внутрішніх справ України, 1999. – 702 с.
11. Кузьмінський Ю. Оцінка ефективності впровадження інформаційних технологій у бухгалтерський облік / Ю. Кузьмінський. – Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 7. – С. 27–31.
12. Новаківський І.І. Інформаційні системи в менеджменті: системний підхід / І. І. Новаківський, І. І. Грибик. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2007 р. – 196 с.
13. Ромні Б. М. Обліково-інформаційні системи / Б. М. Ромні, П. Дж. Стеінбарт. – Бостон: Прентіс Хол. – 2014.
14. Страхарчук А.Я. Інформаційні системи і технології в банках: Навч. посіб. Рекомендовано МОН / А.Я. Страхарчук, В.П. Страхарчук. — К.: Знання, 2010. — 515 с.
15. Ус Р. Л. Вплив світової фінансової кризи на розвиток ІТ-індустрії / Р.Л. Ус. – Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1. – С. 326–331.

REFERENCES

1. NP(S)BO 1 «Zagalni vymogy do finansovoi zvitnosti» [NP (S) 1 "General Requirements for Financial Reporting"]. (2013). *From 7th February 2013*. Kyiv: Vse pro buhgalterskyj oblik [in Ukrainian].
2. Andrijenko, V.M., Ponomarenko, N.Sh., Harina, K.V., & Finagina, O.V. (2008). *Informacijna dijalnist v malomu ta serednomu biznesi. [Information activities in the small and medium business]*. Donetsk: TOV «Jugo-Vostok» [in Ukrainian].
3. Bazylevych, V.D. (2006). *Intelektualna vlasnist [Intellectual Property]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
4. Vasiljeva, L.M., Bondarchuk, N.V., & Bondarchuk, O.P. (2010). *Metody i modeli pryjnjattja rishen v analizi i audyti [Methods and models of decision-making analysis and audit]*. Dnipropetrovsk: Vydavnyctvo «Svidler A. L.» [in Ukrainian].
5. Gucalenko, L. (2010). *Strategichnyj oblik i kontrol u formuvanni finansovyh rezultativ [Strategic accounting and control in the formation of financial results]*. Kyiv – *Buhgalterskyj oblik i audit, 12* [in Ukrainian].
6. Donna, K., & Ovliya, A. (2013). *Accounting Information Systems: Crossroads accounting and IT*. Boston: Prentice Hall [in English].
7. Kovalev, V.V. (2007). *Pryncipi podgotovky fynansovoj otchetnosti po MSFO [Preparation Principles of Financial Statements]*. www.elitarium.ru. Retrieved from http://www.elitarium.ru/2007/12/05/podgotovka_otchetnosti_msfo.html [in Russian].
8. Kovalchuk, T.T. (2011). *Suchasnyj informacijnyj rynek [Modern information market]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
9. Kosynskyj, V.I. & Shvec, O.F. (2011). *Suchasni informacijni tehnologii [Modern information technologies]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
10. Kravchenko, Ju.F. (1999). *Teorija upravlinnja organamy vnutrishnih sprav [The theory of management bodies of internal affairs]*. Kyiv: Nacionalna akademija vnutrishnih sprav Ukrainy [in Ukrainian].
11. Kuzminskyj, Ju. (2011). *Ocinka efektyvnosti vprovadzhennja informacijnyh tehnologij u buhgalterskyj oblik [The effectiveness evaluating of information technology in the accounting]*. Kyiv: Buhgalterskyj oblik i audit [in Ukrainian].
12. Novakivskyj, I.I., & Grybyk, I.I. (2007). *Informacijni systemy v menedzhmenti: systemnyj pidhid [Information systems management: a systematic approach]*. Lviv: Vydavnyctvo Lvivskoi politehniky [in Ukrainian].
13. Romney, B.M., & Steinbart, P.J. (2014). *Accounting and information systems*. Boston: Prentice Hall [in English].
14. Straharchuk, A.Ja., & Straharchuk, V.P. (2010). *Informacijni systemy i tehnologii v bankah [Information systems and technology in banks]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
15. Us, R.L. (2010). Impact of the global financial crisis on the IT industry. *Bullet of The International Nobel Economic Forum, 1*, 326-331 [in English].

Одержано 7.03.2016 р.

Сокольська Р.Б.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В роботі розглянуті методичні та організаційно-методичні аспекти створення системи фінансового обліку на підприємстві з урахуванням ізоморфного впливу інституціонального середовища. Виявлено, що ізоморфні зміни впливають як на нормативну базу обліку, так і на методологію і організацію його здійснення. Запропонований методичний підхід до формування системи фінансового обліку як цілісної соціально-економічної системи на основі функціонального, організаційного, ресурсного та технологічного принципів, а також ряд організаційних заходів з удосконалення системи фінансового обліку на підприємстві.

Ключові слова: фінансовий облік, інституціоналізм, ізоморфізм, система, обліковий процес, методологія обліку, організація обліку.

Постановка проблеми. Методологія обліку має два рівні: верхній, який виявляється в стереотипах документів, і глибинний механізм, який означає професійний цілеспрямований алгоритм дій з інформацією, що відповідає сучасним уявленням про єдність предмету і методу обліку. Саме стійкістю останнього пояснюється переважно еволюційний процес розвитку обліку, його пристосованість до економічних обставин, що змінюються, і законодавчої бази [1, с.184-187]. В умовах реформування системи обліку виникає особлива необхідність в удосконаленні методологічних та методично-організаційних аспектів формування системи фінансового обліку з урахуванням як внутрішніх особливостей підприємства, так і зовнішнього інституційного середовища, яке має суттєвий вплив на методологію і організацію обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку деяких вітчизняних вчених [2, с.32; 3, с.34-35] методологічною основою побудови обліку є діалектичний метод пізнання природи, суспільства і людського мислення, який розглядає усі явища природи і суспільства у взаємозв'язку і взаємозалежності, у безперервному русі й змінах. Методологія обліку в його історичному розвитку є механізмом професійних способів обробки інформації і включає: практичний досвід, що передував теорії, теорію з поясненням категорій і взаємозв'язків, формалізацію досвіду і теорії в стереотипах і постулатах [1, с.184-187]. При цьому до стереотипів методології обліку віднесені: способи бухгалтерського запису на рахунках поточного обліку (інвентарний,

прибутково-видатковий, контокоректний) і облікова процедура в послідовності від первинного документа через поточний облік до звітності. В результаті соціалістичності діяльності в бухгалтерському обліку поступово поступається місцем відособленню науки та її методології [4, с.13-15]. Отже, розвиток обліку призвів до виникнення теорії. Не випадково необхідно розрізняти «рахівництво» – практичну діяльність і «рахунковедення» – науку про облік. Інформаційна структура обліку дуже динамічна, між її відділами немає і не може бути чітких меж, вони завжди розмиті [5, с.5]. І те, що ще на початку ХХ сторіччя називалося бухгалтерським обліком, вже в останній третині минулого сторіччя почало швидко змінюватися.

Останнім часом у науковій літературі [6, с.53, 7, с.61] все частіше з'являються висловлювання про необхідність пов'язати процеси, що відбуваються в економіці, з правовою, політичною та соціальною областями. Значні зміни спостерігаються і в розумінні сутності бухгалтерського обліку. Облік став розглядатись як соціальна та інституційна практика і більше не вважається певним нейтральним винаходом, який тільки реєструє і узагальнює факти господарської діяльності. Облік уже визначають як набір дій, що впливають на тип світового устрою, в якому ми живемо, тип соціальної реальності, яку ми населяємо, спосіб, яким ми усвідомлюємо вибір, що стоїть перед організаціями та індивідами, спосіб, яким ми ведемо справи і організуємо різні процеси, і спосіб, яким ми управляємо життями інших і своїм [8, с.1]. Інституціоналізм дозволяє пояснити динаміку облікового процесу, особливості його трансформації, а також еволюційні процеси його становлення і розвитку [7, с.61]. Організація бухгалтерського обліку передбачає побудову облікового процесу з метою отримання своєчасної та достовірної

інформації для ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства і контролю за раціональним використанням його майна. Але особливості раціоналізації та вдосконалення облікового процесу з точки зору інституціоналізму у науковій літературі розглянуті недостатньо, що обумовлює доцільність даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою даної роботи є проаналізувати методологічне забезпечення фінансового обліку з точки зору інституціональної теорії, на підставі чого розробити методичний підхід до формування системи фінансового обліку як цілісної соціально-економічної системи.

Опис основного матеріалу дослідження. Інституціоналізм – це наукова течія, яка вважається не окремою теорією, а об'єднанням наукових доктрин, в яких центральною категорією аналізу є поняття «інститут». У даний час немає однозначного визначення інститутів, але для мети аналізу облікового процесу їх можна охарактеризувати наступним чином: інститути – це звичний спосіб думки, керуючись якими живуть люди [9, с.202]. Розглядаючи інститути як «правила гри» у суспільстві, можна сказати, що модель облікового процесу в організації складається під впливом формальних та неформальних правил і норм. У процесі розвитку суспільства відбувається трансформація інститутів. Якщо формальні правила можна змінити, прийнявши той чи інший закон чи указ, то неформальні обмеження, що виражаються в звичаях і традиціях, неможливо змінити або ліквідувати за один день: вони продовжують жити і впливають на розвиток суспільства ще довгий час. Однак інституційне середовище схильне до постійних змін. Основною причиною інституційних змін за твердженням Т. Веблена є невідповідність між уже сформованими інститутами та зміненими умовами, зовнішнім середовищем. На зміну новим формальним нормам приймаються інші, а неформальні відмирають поступово, коли їх починає дотримуватися все менша і менша кількість людей [10, с.32].

Практична реалізація облікового процесу також визначається інституціональним середовищем (як зовнішнім, так і внутрішнім), у якому організація функціонує і з яким взаємодіє. Зовнішнє інституційне середовище являє собою право, економіку, культуру та ін. і встановлює насамперед нормативні рамки. Внутрішнє інституційне середовище формується обліковою політикою, рівнем організаційної культури, особистими якостями працівників і керівництва. Правила і звички виключно важливі у формуванні повсякденних процесів, у тому числі

і облікового процесу, який, у свою чергу, можна розглядати як внесок у само собою зрозумілий спосіб мислення і поведінки, заснований на тих же звичках і правилах. З часом встановлений порядок починає підтримуватися автоматично, за допомогою знань, які люди набувають, аналізуючи свою минулу поведінку. Інституційна теорія звертає увагу на роль інститутів в поясненні діяльності компаній і забезпечує основу для оцінки формальних та неформальних правил, що формують їх спосіб дій.

В економічній теорії виділяють раціональну та інституційну моделі поведінки індивіда. Раціональна модель заснована на прагненні людини отримати максимальний результат при мінімальних витратах в умовах обмеженості використовуваних можливостей і ресурсів. Раціональна людина найкращим із можливих чином використовує всю наявну інформацію, і, як наслідок, її рішення близькі до оптимальних. Згідно інституційної моделі індивід не може використовувати всю повноту наявної інформації і приймає рішення здебільшого під впливом існуючих соціальних норм. Іншими словами, саме існування «вбудованого» набору інститутів дозволяє нам уникнути обдумування проблем і зіткнення з ситуаціями, коли доводиться робити вибір [11, с.41]. Інституціоналізм розглядає діяльність організацій під впливом сил, що діють у навколишньому світі. Організації, що знаходяться в певному організаційному полі, схильні приймати схожі структури і моделі поведінки. Механізм, за допомогою якого даний процес відбувається, отримав назву «ізоморфізм».

Виділяють три види інституційного ізоморфізму – примусовий, нормативний та наслідувальний [12, с.188]. Хоча кожен вид представляє собою окремий процес, вони можуть діяти одночасно і приводити до певного результату там, де вплив якогось одного процесу досить складно визначити.

Примусовий ізоморфізм (*coercive isomorphism*) виникає здебільшого із зовнішнього по відношенню до організації впливу і зазвичай пов'язаний з державним законодавством і регулюванням. Обліковий процес формується самим підприємством, але на підставі облікової політики, при розробці якої здійснюється вибір одного способу з декількох, що допускаються законодавством і нормативними актами з бухгалтерського обліку. Примусовий ізоморфізм також може бути пов'язаний з потребою світових ринків капіталу в гармонізації облікової інформації (МСФЗ).

Нормативний ізоморфізм (*normative*

isomorphism) бере початок в діяльності професійних співтовариств, учасники яких колективно визначають умови і методи своєї роботи і встановлюють легітимність свого інституційного поля, в якому відповідна поведінка прописана або розглядається як само собою зрозуміле. Нормативний ізоморфізм здійснює все більший вплив на зміни в обліковому процесі в Україні. Ще одним аспектом нормативного ізоморфізму можна вважати навчання бухгалтерському обліку у вищих навчальних закладах, на курсах професійної підготовки, курсах підвищення кваліфікації за програмами, складеними викладачами даних навчальних закладів. Тим самим навчальні заклади впливають на розвиток професійних норм та облікових практик у тих компаніях, куди приходять працювати їхні випускники. Так, на вибір бухгалтером тієї чи іншої бухгалтерської комп'ютерної програми для автоматизації облікового процесу в компанії може вплинути те, з якими програмами його ознайомили або навчили працювати ще у період, коли він був студентом або слухачем.

Наслідувальний ізоморфізм (*mimetic isomorphism*) припускає запозичення успішного досвіду інших індивідів і груп, що діють у тому ж інституціональному полі. Можна сказати, що подібним чином організації реагують на ризики і невизначеність навколишнього оточення.

У теперішній час у системі бухгалтерського обліку виділяють податковий, управлінський та фінансовий облік. Податковий облік схильний до примусового ізоморфізму, управлінський облік – до нормативного та наслідувального, а фінансовий облік – до усіх трьох видів ізоморфізму.

Усі три види ізоморфних змін стимулюють організації брати і формувати конкурентоспроможні організаційні структури і практики фінансового обліку.

Фінансовий облік визначається як частина обліку, яка представляє собою соціально-економічну систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства та його фінансовий стан для зовнішніх та внутрішніх користувачів у формі фінансової звітності. Тобто фінансовий облік є цілісною соціально-економічною системою, і методологічною основою його організації є системний підхід. Цілісні системи створюються людьми для задоволення їх специфічних цілей. Основою для побудови цілісної системи є структурний та функціональний підхід. Структурний підхід дозволяє визначити сукупність елементів системи, а функціональний – перелік усіх функцій і операцій, що здійснюються системою. Згідно структурного підходу кожна система це

сукупність елементів, об'єднання яких на усіх рівнях здійснюється за єдиними принципами:

1) функціональний – елементи призначені та забезпечують своїми цільовими функціями, тобто інтегральними напрямками діяльності та результатами, реалізацію глобальної цілі системи;

2) організаційний – елементи пов'язані організаційно та співвідпорядковані так, щоб найкращим чином забезпечити реалізацію головної мети;

3) ресурсний – елементи забезпечені усіма необхідними ресурсами (матеріальними та нематеріальними) для виконання своїх функцій та пов'язані ресурсними потоками;

4) технологічний – елементи мають власні технології задля функціонально-необхідного перетворення ресурсів; підсистеми, пов'язані загальносистемними технологічними перетвореннями ресурсів, необхідними для реалізації цілей.

Таким, чином, принципи об'єднання елементів формують чотири основні типи структурних зв'язків згідно їх конфігурації: функціональної, організаційної, ресурсної та технологічної. Зрозуміло, що організаційна, ресурсна та технологічна конфігурації зв'язків системи залежать насамперед від функціональної конфігурації, а вона, у свою чергу, залежить від цільової спрямованості системи, тобто основою для організації системи фінансового обліку має бути визначення мети його функціонування. У свою чергу, ціль будь-якої системи підпорядковується місії її функціонування. Таким чином, виникає необхідність формування місії системи фінансового обліку.

З урахуванням вимог щодо визначення місії соціально-економічних цілісних систем, місію системи фінансового обліку можна сформулювати як забезпечення зовнішніх та внутрішніх користувачів якісною, неупередженою та своєчасною інформацією про діяльність підприємства та його фінансовий стан, яка представлена у формі фінансової звітності та дозволяє приймати певні фінансові рішення.

Конструювання будь-якої соціально-економічної системи полягає у визначенні елементів, які вона має містити, та засобів об'єднання цих елементів. При цьому необхідно основні вимоги до соціально-економічної системи проаналізувати та розділити відповідно до забезпечення місії, внутрішніх організаційних аспектів та граничних вимог. До таких вимог відносяться: цілеспрямованість системи; пріоритет якості; надійність системи; пріоритет інтересів системи більш високого рівня; оптимальність системи; синергетичність системи; адаптивність системи; інноваційний

характер. При цьому перші три вимоги відносяться до тих, що забезпечують реалізацію місії, тобто є вимогами з боку зовнішнього середовища. Наступні три вимоги є вимогами з боку внутрішнього середовища, та останні дві вимоги є граничними, тобто виконання цих вимог обумовлено як зовнішнім, так і внутрішнім середовищем. До цих вимог доцільно було б додати мотивованість та безпечність системи, оскільки обидві ці вимоги відносяться до тих, що пов'язані з внутрішнім середовищем.

Крім того, доцільно було б сформувані заходи, що мають забезпечити реалізацію вказаних вимог, а для цього виділити пріоритетну функцію управління, у рамках якої забезпечується виконання цих вимог. Аналіз змісту вимог до системи фінансового обліку та їх забезпечення основними функціями управління показав, що дотримання вимог щодо формування соціально-економічної системи здійснюється при реалізації низки заходів організаційного характеру, які пов'язані із плануванням, контролем та мотивацією. Такий системний підхід до виділення організаційних аспектів здійснення фінансового обліку дозволяє розробити теоретичні засади організації фінансового обліку на підприємствах.

Формування теоретичних засад організації фінансового обліку базується на понятті організації як функції управління. Можна сказати, що сутністю організації як функції управління є створення системи, яка включає керуючу та керовану підсистему та яка найбільш повно відповідає вимогам ефективного досягнення цілей діяльності. Як було вже визначено, фінансовий облік теж є соціально-економічною системою, яка потребує організаційного забезпечення, що включає наступні завдання:

- сформувати ОСУ бухгалтерії з урахуванням ОСУ підприємства, з виділенням фінансового

обліку як окремої підсистеми;

- розподілити повноваження та обов'язки між працівниками облікового апарату відповідно до встановлених цілей;

- забезпечити функціонування обліково-інформаційної системи підприємства (ІСП) на підставі аналізу рівня задоволення інформаційних потреб споживачів інформації;

- оцінити параметри організації системи та забезпечити їх відповідність вимогам надійності;

- оптимізувати інформаційне забезпечення та кількість робітників облікового апарату;

- запровадити інформаційно-облікову логістику;

- організувати систему мотивації робітників облікового апарату на підставі оцінювання результативності їх діяльності;

- організувати дотримання норм конфіденційності інформації;

- організувати моніторинг змін законодавства та зовнішнього середовища щодо вимог до системи фінансового обліку;

- організувати впровадження нових інформаційних технологій у діяльність системи фінансового обліку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, в роботі запропонований методичний підхід до формування системи фінансового обліку на основі функціонального, організаційного, ресурсного та технологічного принципів, що формують чотири основних типи структурних зв'язків елементів, які дозволяють розробити завдання з організаційного забезпечення системи фінансового обліку у відповідності до вимог, які до неї висуваються. Такий склад завдань вимагає розробки нового підходу до формування організаційної структури, що дозволило б виділити фінансовий облік у системі обліку підприємства у цілому.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Малькова Т.Н. Исторический анализ методологии бухгалтерского учета / Т.Н.Малькова // СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – 249 с.
2. Сопко В.В. Бухгалтерський облік у вугільній промисловості: Практ. посіб. / В.В. Сопко, О.І. Шатохіна // За ред. В.В. Сопка, О.І. Шатохіної. – К.: Логос, 2004. – 410 с.
3. Ловінська Л.Г. Уніфікація термінології бухгалтерського обліку – передумова створення національної системи бухгалтерського обліку в Україні / Л.Г. Ловінська // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 33 – 44.
4. Гушко С.В. Методологічний та організаційний аспекти обліку, аналізу та аудиту в управлінні підприємств гірничо-металургійного комплексу: монографія / С.В. Гушко // К.: КНЕУ, 2010. – 332 с.
5. Сиверс Е.Е. Торговое счетоводство и сношения с банками / Е.Е. Сиверс // СПб.: Типо-Литография А.Э. Винке, 1913. – 389 с.
6. Воронова Е.Ю. Влияние институционального изоморфизма на учетный процесс / Е.Ю. Воронова // Аудиторские ведомости. – 2008. – № 6. – С. 53 – 60.
7. Чайковская Л.А. Теория и методология бухгалтерского учета: институциональный подход / Л.А. Чайковская // Аудиторские ведомости. – 2007. – № 12. – С. 61 – 68.
8. Hopwood A.G. Accounting as Social and Institutional Practice / A.G. Hopwood, P. Miller // Cambridge University Press, 1994. – 253 p.

9. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен // М.: Прогресс, 1984. – 368 с.
10. Бренделева Е.А. Неинституциональная теория. Учеб. пособие / Е.А. Бренделева // Под ред. проф. М.Н. Чепурина. – М.: ТЕИС, 2003. – 348 с.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт // М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.
12. Wolk H.I. Accounting Theory: A Conceptual and Institutional Approach / H.I. Wolk, M.G. Tearney, J.L. Dodd // 5th Edition. SouthWestern. – 173 p.

REFERENCES

1. Mal'kova, T.N. (1997). Istoricheskij analiz metodologii bukhgalterskogo ucheta [Historical Analysis of the Accounting Methodology]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUJeF [in Russian].
2. Sopko, V.V. & Shatokhina, O.I. (2004). Bukhgal'terskii oblik u vuhilnii promyslovosti: Prakt. posib. [Accounting for the Coal Industry: Practical handbook]. V.V. Sopko & O.I. Shatokhina (Ed.). Kyiv: Lohos [in Ukrainian].
3. Lovinska, L.H. (2006). Unifikatsiia terminolohii bukhgal'terskoho obliku – peredumova stvorennia natsionalnoi systemy bukhgal'terskoho obliku v Ukraini [Unification of Accounting Terminology – the Premise of Creating a National Accounting System in Ukraine]. *Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine*, 8, pp.33-44 [in Ukrainian].
4. Hushko, S.V. (2010). Metodolohichni ta orhanizatsiinyi aspekty obliku, analizu ta audytu v upravlinni pidpriemstv hirnycho-metalurhiinoho kompleksu: monohrafiia [Methodological and Organizational Aspects of Accounting, Analysis and Audit in the Enterprise Management of Mining and Metallurgical Complex: Monography]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Sivers, E.E. (1913). Torgovoe schetovodstvo i snosheniya s bankami [Commercial Bookkeeping and Relationships with Banks]. St. Petersburg: Tipo-Litografiya A.Je. Vineke [in Russian].
6. Voronova, E.Ju. (2008). Vlijanie institucional'nogo izomorfizma na uchetyj process [The Influence of Institutional Isomorphism for Accounting Process]. *Auditorskie vedomosti – Audit statements*, 6, pp.53-60 [in Russian].
7. Chajkovskaja, L.A. (2007). Teorija i metodologija bukhgal'terskogo ucheta: institucional'nyj podhod [Theory and Methodology of Accounting: an Institutional Approach]. *Auditorskie vedomosti – Audit statements*, 12, pp.61-68 [in Russian].
8. Hopwood, A.G. & Miller P. (1994). Accounting as Social and Institutional Practice. Cambridge University Press.
9. Veblen, T. (1984). Teorija prazdnogo klassa [The Theory of the Leisure Class]. Moscow: Progress [in Russian].
10. Brendeleva, E.A. (2003). Neoinstitucional'naja teorija. Ucheb. posobie [The neo-institutionalist theory: Tutorial handbook]. Prof. M.N. Chepurin (Ed.). Moscow: TEIS [in Russian].
11. Nort, D. (1997). Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie jekonomiki [Institutions, Institutional Changes and Economic Performance]. Moscow: Fond jekonomicheskoy knigi "Nachala" – Foundation for Economic Book "Nachala" [in Russian].
12. Wolk, H.I., Tearney, M.G. & Dodd, J.L. Accounting Theory: A Conceptual and Institutional Approach. 5th Edition. SouthWestern.

Одержано 01.02.2016 р.

Цуркану В. И., Голочалова И. Н.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИЗНАНИЯ И УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ

По мере развития рыночных отношений возникают различные формы взаимоотношений между государственным сектором и бизнес-единицами. Одной из таких форм отношений является предоставление государственной помощи в виде субсидий которые как механизм регулирования со стороны государства носят стимулирующий характер, проявляющихся в обеспечении возможности получения дополнительного дохода бизнес-единицей, причем через систему налогообложения появляются дополнительные поступления и в государственный бюджет.

Система бухгалтерского учета призвана формировать и представлять в финансовой отчетности информацию о субсидиях, без которой невозможно составить объективное мнение о финансовой ситуации организации по результатам субсидирования. В данном исследовании рассматриваются некоторые дискуссионные вопросы современной трактовки, признания и техники учета субсидий через призму двухэтапной идентификации.

Ключевые слова: государственная помощь, механизм стимулирования, субсидии, двухэтапная идентификация, доходы будущих периодов, отложенные доходы, признание, методология бухгалтерского учета

Постановка проблемы. Одним из требований рыночной экономики является создание равных конкурентных условий в бизнес-среде, тогда как фактически существуют организации, обладающие ограниченным потенциалом и как следствие, находящиеся в худших экономических условиях. С целью нивелирования различий в финансовом, информационном и промышленном потенциале в бизнес-среде между организациями и государственным сектором заключаются договоры о взаимодействии, например, договоры о государственной помощи, которые сегодня рассматриваются как инструмент эффективной государственной политики.

Формы государственной помощи определяются рядом факторов, к которым относятся: модель управления государством, национальные особенности и уровень развития экономики. Одной из известных форм государственной помощи являются субсидии. В общеэкономическом смысле под субсидиями понимаются денежные средства, выделенные организации для поддержания какой-либо деятельности, доходы от которой временно не покрывают нормативную величину расходов. В системе Международных Стандартов Финансовой Отчетности (МСФО) в базовом

стандарте IAS 20 “Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи” приводится следующее определение субсидии: субсидии – это акт государственной помощи организации: в форме передачи ресурсов в обмен на соблюдение в прошлом или будущем определенных условий, связанных с ее операционной деятельностью; подлежащий надежной оценке; четко отличающийся от обычной деятельности [13].

Исходя из этого определения, следует, что в основу формирования понятия “субсидии” положена их экономическая сущность, а не юридическая форма. Несмотря на общий экономический подход в трактовке субсидий, с позиции бухгалтерского учета, существующие понятийные отличия оказывают существенное воздействие на содержание финансовой отчетности, поэтому проблема терминологии требует своего адекватного решения.

В соответствии с современной методологией бухгалтерского учета и отчетности (методологии МСФО) ключевым моментом концепции достоверности, способствующей принятию эффективных решений пользователем, является представление информации о реальном событии, идентифицированном как экономическое, воздействие которого найдет свое отображение в финансовой отчетности.

Поэтому в контексте решения проблемы терминологического характера особое значение получает идентификация – идентификация во времени (элемента финансовой отчетности) и идентификация по экономическим характеристикам (объекта учета).

Субсидии как механизм финансирования носят стимулирующий характер и приводят не только к росту доходов организации –

© Цуркану Виорел Иванович, докт. экон. наук, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Молдавской Экономической Академии, Республика Молдова, Кишинев, тел. +37322 402 867, e-mail: vturcanu@mail.ru

Голочалова Ирина Николаевна, канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Молдавской Экономической Академии, Республика Молдова, Кишинев, тел. +37322 402 814, e-mail: monomah5@yandex.ru

получателя, но и к поступлениям в бюджет через механизм налогообложения прибыли отчетного периода. Поскольку такая организация находится в особом экономическом положении и необходимо достоверно отразить воздействие субсидий на содержание финансовой отчетности, то актуальным вопросом является правильная оценка этого воздействия и сравнимость информации о полученных результатах. В этом контексте основная проблема признания субсидий – это соотношение доходов и расходов, связанных с получением и использованием субсидий.

Анализ последних достижений и публикаций. Некоторые вопросы, в частности об экономической сущности и бухгалтерском учете субсидий, исследованы в работах зарубежных авторов: Д. Александера, Н. Карзаевой, А. Каланова, Я. Соколова, Н. Пивоваровой, А.Челакова и др. К молдавским исследователям этой проблемы относятся Е. Акулай, В. Букур, Л. Григорой. Однако проблемы терминологического характера, идентификации, признания субсидий в контексте современной методологии учета – методологии МСФО требуют более углубленного рассмотрения.

Формулирование цели статьи. Целью данного исследования является дать характеристику современной трактовки субсидий и проанализировать их экономическое воздействие на содержание финансовой отчетности, которое будет проведено по следующей схеме:

- современная трактовка субсидий как меры государственной помощи;
- двухэтапная идентификация субсидий;
- влияние идентификации на порядок учета объекта наблюдения: субсидий и субвенций;
- особенности признания субсидий, относящихся к активам (на примере концессии).

Раскрытие основного материала исследования. Современная трактовка субсидий как меры государственной помощи. На этапе развития рыночных отношений все чаще деятельность бизнес-единицы сопровождается заключением договоров со структурами государственного сектора. К таким договорам относится и договор на оказание государственной поддержки, что обычно связано с обеспечением равных конкурентных условий для всех бизнес-единиц и стабилизацией экономического состояния бизнес-среды. Государственная поддержка нужна, но она предоставляется далеко не всем бизнес-единицам. Признанным является факт того, что крупные бизнес-структуры самостоятельно достигают необходимой коммерческой прибыли,

располагая собственными значительными финансовыми, научными, производственными ресурсами, а зачастую и возможностью контролировать цены. Но уже с конца XX столетия на экономические тенденции стали оказывать влияние организации, классифицируемые как предприятия малого и среднего бизнеса, воздействие которых проявляется в оценке их значительной доли в валовом внутреннем продукте. Именно этим бизнес-единицам необходима государственная поддержка для обеспечения равных конкурентных условий [16].

Необходимо подчеркнуть, что в законодательных актах отдельных стран, в том числе и Республики Молдова, наряду с понятием “государственная поддержка” используется понятие “государственная помощь”. Четко разграничивают понятия “государственная поддержка” и “государственная помощь” европейские нормативные акты, согласно которым первое понятие включает меры или их совокупность, направленные на развитие отрасли или экономики региона в целом, а второе – характеризует действенность использования государственных ресурсов, на базе привилегий, предоставленных отдельным организациям или отраслям экономики [12]. Однако такой взгляд относится к сфере менеджмента.

В специальной литературе указанные понятия зачастую отождествляются или рассматриваются как синонимы. С точки зрения методологии бухгалтерского учета естественным представляется вопрос: существуют ли отличия между этими понятиями и чем они обусловлены, или на самом деле эти понятия синонимичны? С позиции системы бухгалтерского учета важное значение имеет правильный ответ на этот вопрос, поскольку его отсутствие способно оказать влияние на качественную составляющую финансовой отчетности, снижению уровня ее достоверности. Отметим, что проблема терминологии затрагивается учеными – экономистами разных стран. Так, молдавский исследователь Е. Акулай разделяет мнение ряда ученых о расширенной трактовке понятия государственной поддержки, согласно которой поддержка – это “все виды положительного воздействия государства на сектор бизнеса, не ограничивающегося налоговой и финансовой помощью” [9]. Российский ученый А. Челаков полагает, что государственная поддержка и государственная помощь – синонимичные понятия, под которыми понимаются формы государственной помощи (субсидии, дотации, компенсации) [11]. Другой представитель российской школы бухгалтерского учета Н. Пивоварова, отмечает необходимость разграничения понятий “государственная

поддержка” и “государственная помощь”, что имеет значение для установления формата государственного содействия на деятельность организации [10].

В современной методологии бухгалтерского учета определяющим моментом идентификации любого реального события в качестве экономического события является возможность оценки его воздействия на содержание финансовой отчетности. Именно этот оценочный принцип используется английским ученым Д. Александером при раскрытии сути понятий “государственная поддержка” и “государственная помощь”. По его мнению, под государственной поддержкой следует понимать “содействие, которое нельзя рационально оценить” и “выгоды, от которого существуют, но провести границу между результатом от собственно экономической деятельности организации и от этого содействия можно только произвольно” [7]. Аналогичного мнения придерживается и известный российский ученый Я.Соколов, который на базе своей теории о факте хозяйственной жизни, согласно которой оценка реального события для отображения его воздействия в финансовой отчетности осуществляется в экономическом слое, считает, что государственная поддержка - понятие, включающее все меры по содействию операционной деятельности организации: государственная помощь и те меры, которые как событие хозяйственной деятельности при наличии правового слоя не обладают экономическим слоем [6].

Выше изложенное позволяет сделать следующий вывод: государственная поддержка – это предоставление организации всех видов ресурсов, включая и неосязаемые, оценка воздействия которых на финансовое положение организации затруднительна, а зачастую невозможна (например, государственная политика в области закупок, как мера поддержания конкурентоспособности организации, бесплатные консультации по вопросам технического обслуживания и маркетинга), а государственная помощь – это акт предоставления экономических ресурсов, результат использования которых поддается надежной оценке и находит свое отображение в финансовой отчетности. В рамках государственной помощи выделяются две ее группы, при этом классификационным признаком группировки является порядок ее воздействия (прямое и косвенное) на финансовый результат отчетного периода. К формам государственной помощи прямого воздействия относятся дотации, субсидии, субвенции и др.

Как верно отметил профессор Д. Александер “предприятия, получающие существенное содействие из правительственных или государственных источников, находятся в ином экономическом положении, чем те, которые такого содействия не получают. Для того чтобы результаты деятельности такого предприятия были оценены правильно, необходимо максимально детальное раскрытие информации о государственной помощи” [7]. С этой целью рассмотрим экономическую сущность субсидий путем сравнительного анализа с другой формой государственной помощи – субвенциями.

Первоначально все эти формы государственной помощи предоставлялись для достижения конкретных целей, носящих некоммерческий характер. Понятия субсидия и субвенция (субсидия – помощь, поддержка, субвенция – оказание помощи), как инструменты государственного регулирования экономического развития известны законодательству многих стран. Их отличительными чертами от прочих обязательств являются безвозвратность и безвозмездность, что предполагает отсутствие какого-либо встречного предоставления со стороны получателей. Однако со временем цель предоставления государственной помощи несколько трансформировалась и сегодня она предоставляется на определенных условиях и носит целевое назначение. Для раскрытия современной экономической трактовки понятий “субвенций” и “субсидий” приведем наиболее известные их определения.

Под субвенциями понимают: денежные пособия, выделенные государственным органом на целевое финансирование отдельного мероприятия, объекта [1]; средства, предоставленные бюджету другого уровня и юридическому лицу на осуществление определенных целевых расходов [5]. Исходя из этих определений следует, что субвенции – это целевое финансирование государственным органом, как меры помощи, отдельного мероприятия бюджета другого уровня и юридического лица.

Субсидии – это: сумма денежных средств, выделенных конкретному субъекту для организации или поддержания какой-либо деятельности, доходы от которой временно не покрывают нормативную величину расходов [1]; средства, предоставленные бюджету другого уровня бюджетной системы, физическому и юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов [4]; пособия в денежной и натуральной форме, предоставленные из средств государственного бюджета или специальных фондов физическому и юридическому лицу, местным органам [5];

финансовый вклад государственного органа, включающий прямую передачу средств, финансового обязательства (кредитные гарантии), финансовые и налоговые льготы, меры поддержки доходов и цен (Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам ВТО) [14].

Общий анализ позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на некоторые отличия в определении субсидий, что традиционно обусловлено средой формирования того или иного понятия, они объединены общим экономическим подходом: предоставление хозяйствующим субъектам на условиях софинансирования (доля, пособие, вклад) государственной помощи.

Для более ясного понимания экономической сущности субсидий отметим важные их отличия от субвенций: во-первых, группа получателей (средства предоставляются государственным сектором, хотя могут выступать любые субъекты, юридическому и физическому лицу, и бюджету более низкого уровня); во-вторых, соотношение размеров предоставляемой помощи и вклада получателя (на условиях софинансирования расходов отдельного направления операционной деятельности с целью получения прибыли, подлежащей распределению между участниками софинансирования) (рис. 1).

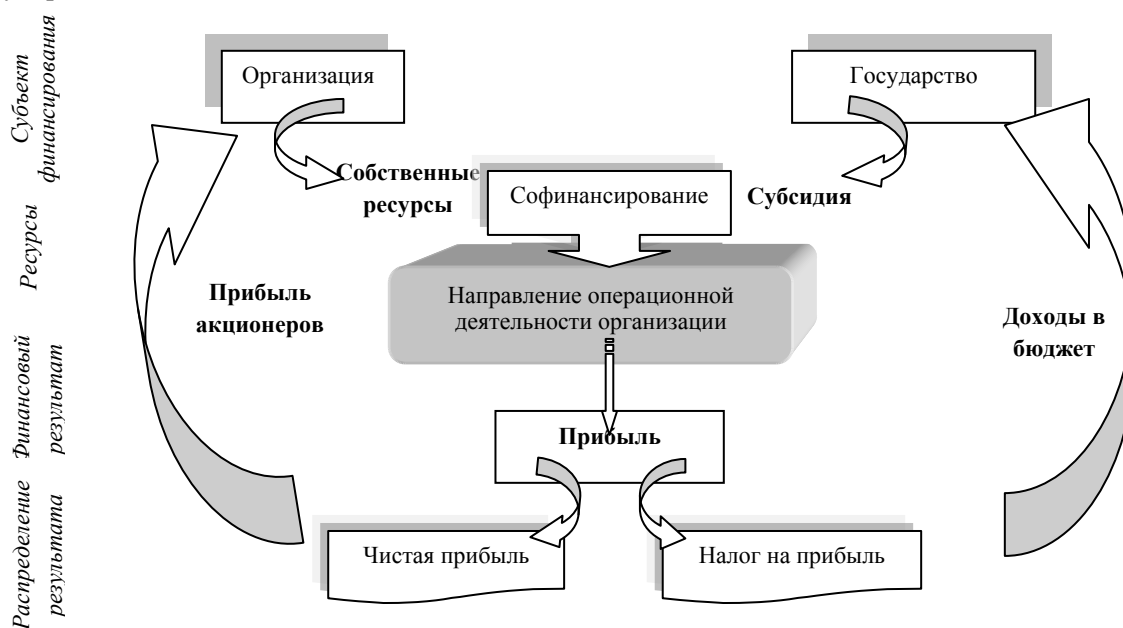


Рис. 1. Место субсидии в механизме государственного регулирования деятельности организации*

* Авторская разработка

На основе выше изложенного сформулируем следующее определение: субсидии – это софинансирование в качестве меры государственной помощи, заключающееся в прямой передаче средств в денежной и натуральной форме для последующего получения дополнительных доходов от операционной деятельности физического, юридического лица или бюджета другого уровня.

Важно при этом подчеркнуть, что субсидиарное финансирование возможно и эффективно только при условии стабильного выполнения всеми участниками субсидирования своих обязательств как финансового, так и конструктивного характера.

Двухэтапная идентификация субсидий. Согласно современной методологии учета идентификация как логический прием, проводится в два этапа: во времени с целью его отражения в отчетности в качестве ее элемента, и по экономическим характеристикам с целью

классификации объекта наблюдения. Поскольку признание субсидий предусматривает их идентификацию, остановимся на этой проблеме, решение которой находится в плоскости правового регулирования событий, связанных с предоставлением государственной помощи.

Идентификация, как логический прием связана с распознаванием экономического содержания совершенного реального события и его отождествлением с конкретным экономическим понятием. Как уже известно, любой объект наблюдения в рамках методологии бухгалтерского учета рассматривается, в первую очередь с точки зрения его представления в финансовой отчетности (первый этап идентификации), поэтому после выяснения экономической сути субсидий установим, в качестве какого элемента она будет представлена в отчетности. Субсидии как механизм финансирования, характеризующиеся безвозвратностью и безвозмездностью, приводят к сокращению чистого оттока собственных

ресурсов организации и, следовательно, к росту ее доходов. Поскольку организация, получающая субсидии, находится в особом экономическом положении, необходимо максимально точно продемонстрировать их воздействие на содержание финансовой отчетности с целью правильной оценки и сравнимости информации результатов деятельности такой организации.

В экономической литературе предлагается использовать несколько вариантов признания субсидий в качестве элемента финансовой отчетности в составе: доходов отчетного периода (отчет о совокупном доходе); капитала (баланс); обязательств (баланс).

Однако методология учета требует научного обоснования возможности использования каждого из вариантов, поэтому исследуем этот вопрос более детально. К первому и второму вариантам признания субсидий профессор Д. Александер относится критически, считая их методологически неверными, как нарушающих метод начисления [7]. Эксперты группы Ernst & Young полагают, что большинство проблем учета субсидий касается только части соотношения субсидий с затратами, которые должны быть компенсированы с помощью субсидий. Их мнение частично совпадает с утверждением профессора Д. Александера о нецелесообразности признания субсидий в составе капитала при допущении возможности использования первого варианта. При этом ими предлагаются различные подходы соотношения доли субсидий, отражаемой в составе прибыли и убытков с различными видами затрат по субсидируемому проекту: путем соотношения с прямыми затратами проекта в отчетном периоде; путем вычета из заработной платы рабочих, занятых в проекте; путем отнесения на доходы отчетного периода методом равномерного списания и другие [8]. По мнению группы Ernst & Young любой из предлагаемых подходов допустим и может обеспечить приемлемый результат при определенных обстоятельствах, принимая во внимание которые составитель отчетности должен ответить на вопросы: какова цель субсидий; подразделяются ли субсидии на составляющие; каков период получения выгод от субсидий; относятся ли субсидии к долгосрочным активам или к доходам [8]?

Нельзя не отметить и тот факт, что указанные исследователи вопроса признания субсидий подчеркивают ключевое значение цели их использования. Такая позиция согласуется с современной концепцией учета и отчетности, в соответствии с которой именно этот фактор – цель, и положена в основу принципа приоритета содержания над формой и представления

достоверной информации в финансовой отчетности.

Российский ученый профессор Н. Карзаева, анализируя проблему бухгалтерского учета государственных субсидий, направленных на финансирование капитальных вложений, допускает возможность отражения субсидии в разделе “Капитал” [3]. Другой российский исследователь А. Челаков придерживается мнения о целесообразности применения третьего варианта учета субсидий, в разделе баланса “Краткосрочные обязательства”. Однако при решении этого вопроса исследователь исходит из того, что субсидия как объект учета является целевыми средствами, выделяемыми на покрытие недостатка финансовых ресурсов или частичного возмещения расходов [11] и тем самым игнорирует первый этап идентификации объекта наблюдения в качестве элемента финансовой отчетности.

По нашему мнению наиболее обоснована методологически позиция профессора Д. Александера [7], и в пользу этого утверждения приведем аргументы по каждому из существующих вариантов. Применение первого варианта приводит к нарушению принципа соотношения доходов и расходов отчетного периода и, как следствие, к искажению финансового результата. В качестве государственной помощи субсидии призваны стимулировать отдельное направление операционной деятельности, которое будет осуществляться в обозримом будущем в течение определенного периода времени, и целесообразным является соотношение расходов и доходов, в том числе и тех, которые носят стимулирующий характер, путем их распределения по периодам действительности этого направления. При невыполнении этого условия распределения субсидий чистая прибыль отчетного периода будет завышена.

Применение второго варианта означает, что субсидии, цель которых стимулирование и содействие получения прибыли, не будут последовательно отражены в составе текущих доходов отчетного периода, что противоречит их сути: субсидии призваны стимулировать операционную деятельность и организация понесет дополнительные расходы, связанные с выполнением обязанностей, как по их получению, так и выполнению. Это приведет к нарушению основополагающего принципа методологии учета – метода начислений, что окажет негативное влияние на исчисление финансового результата отчетного периода. Субсидии должны отражаться на отдельном счете, сальдо по которому никогда не будет закрыто, поскольку как механизм финансирования субсидии отличается от

акционерных взносов или взносов других участников бизнес-процесса и не подлежит распределению между учредителями организации. Не соблюдение такого порядка будет означать нарушение другого основополагающего допущения – непрерывности деятельности в обозримом будущем; не проявят себя как метод стимулирования и содействия, поскольку полученная организацией прибыль должна быть распределена между государственным сектором в качестве налога на прибыль, и организацией в качестве дивидендов или процентов учредителям. Итак, от этих двух вариантов целесообразно отказаться, так как они концептуально не обеспечивают связи между доходами и расходами, с которым относится субсидия. Логичным является признание субсидий в качестве элемента финансовой отчетности в составе обязательств (третий вариант). Однако попытаемся доказать насколько это утверждение верно.

С экономической точки зрения под обязательством понимается долг по передаче активов или оказания услуг, который возникает по результатам прошлых событий и должен быть исполнен в будущем. Характерной чертой субсидий как меры государственной помощи является безвозмездность, что предполагает отсутствие какого-либо долга. Однако существует несколько аргументов в пользу того, чтобы идентифицировать субсидии в качестве обязательств, наиболее важными из которых являются следующие:

1. Организация получает субсидии за соблюдение установленных условий и выполнение определенных обязанностей, что и обозначено в контракте заключенном с государственным органом. Выполнение этих обязанностей влечет за собой возникновение различного рода обязательств, включая и те, которых могло и не быть при отсутствии субсидий;

2. Современное понимание обязательства не ограничивается его трактовкой как долга (обязанности), а оно рассматривается и как источник получения экономической выгоды, эффективное управление которым способствует улучшению финансового положения организации.

Исходя из этой трактовки, субсидии отвечают определению обязательства. Итак, по результатам первого этапа идентификации субсидии квалифицированы в качестве обязательства как элемент финансовой отчетности. В рамках второго этапа идентификации, исходя из экономических характеристик объекта наблюдения (в данном случае субсидии), необходимо классифицировать обязательство и отнести их к конкретной балансовой группе. Как известно, применение юридической техники позволило выработать различные виды договоров по сделкам предоставления имущественных благ, что потребовало классифицировать обязательства по экономическому признаку – содержание сделки по получению имущественного блага (табл.1).

Таблица 1

Классификация обязательств по экономическому признаку*

Тип сделки	Экономический характер имущественного блага	Классификационная группа
Предоставление услуг (труд, энергия и природные ресурсы, и др.)	Источник будущих имущественных благ	Начисленные обязательства
Получение кредита или займа	Монетарные активы	Финансовые обязательства
Приобретение имущественных благ	Нематериальные и материальные	Коммерческие обязательства

*Авторская разработка

Поскольку субсидии как тип сделки относится к сделке по предоставлению услуг, и как механизм финансирования представляют собой источник будущих имущественных благ, то должны относиться к классификационной группе “начисленные обязательства”. По своим экономическим характеристикам субсидии являются отложенными (будущих периодов) доходами, подлежащих с целью определения финансового результата пропорциональному распределению по отчетным периодам. Такой подход позволяет квалифицировать субсидии как объект учета в качестве доходов будущих периодов, что вполне соответствует современной экономической трактовке обязательств.

Влияние идентификации на порядок учета объектов наблюдения: субсидий и субвенций. На первый взгляд идентичные объекты наблюдения с экономической точки зрения могут иметь различные характеристики, что неминуемо окажет влияние на информативность финансовой отчетности. В качестве доказательства этого утверждения рассмотрим следующий пример. Государственная помощь как механизм финансирования может быть классифицирована не только как субсидии, но и как субвенции, при этом определяющим моментом для идентификации учетного объекта является объем прав на финансирование и тип получателя государственной помощи. В контексте решения

проблемы терминологии нами были обозначены следующие характерные черты субвенций – это финансирование в полном объеме отдельного мероприятия, в основном организаций, деятельность которых носит некоммерческий характер.

Поскольку современная методология учета основывается на принципе приоритета содержания над формой, то при одинаковых юридических характеристиках субсидий и субвенций (договор на оказание государственной помощи) информация о них будет по-разному представлена в балансе организации-получателя. Субвенции как механизм

финансирования так же, как и субсидии представляют собой источник будущих имущественных благ, и поэтому относятся к классификационной группе “начисленные обязательства”, однако цель этого механизма финансирования носит не стимулирующий, а компенсационный характер, и предназначена для покрытия совокупных расходов по осуществлению отдельного мероприятия или убытков организации. С целью определения порядка учета субсидий и субвенций приведем сравнение их воздействия на финансовый результат отчетного периода (табл. 2).

Таблица 2

Воздействие государственной помощи на итоговый финансовый результат отчетного периода*

Совокупные доходы		Совокупные расходы		Распределение между субъектами финансирования	
Субсидии	Субвенции	Субсидии	Субвенции	Субсидии	Субвенции
Текущие доходы организации	0	Текущие расходы организации	0	Чистая прибыль	0
Прочие текущие доходы	Текущие доходы на мероприятие	Прочие текущие расходы, покрываемые субсидией	Текущие расходы на мероприятие, покрываемые субвенцией	Налог на прибыль	0

*Авторская разработка

Исходя из этого следует, что субвенции являются отдельным объектом учета и требуют своего порядка отражения. Далее приведем

обобщенные результаты двухэтапной идентификации субсидий в сравнении с субвенциями (табл. 3).

Таблица 3

Влияние идентификации на порядок учета объекта наблюдения *

Критерий сравнения	Субсидии	Субвенции
Экономический характер события	способствует получению в будущем экономических благ	способствует получению в будущем экономических благ
Элемент финансовой отчетности	обязательства	обязательства
Цель финансирования	получение прибыли	покрытие расходов/убытков
Объект учета	доходы будущих периодов	целевое финансирование
Распределение и включение в состав текущих доходов	требуется	не требуется
Унифицированный механизм учета	- на дату первоначального признания: Дт Активы Кт Доходы будущих периодов, - на дату подготовки отчетности: Дт Расходы операционной деятельности Кт Амортизация актива; Дт Доходы будущих периодов Кт Доходы операционной деятельности, - на дату составления отчетности: Дт Доходы операционной деятельности Кт Чистая прибыль Кт Расходы операционной деятельности; Дт Чистая прибыль Кт Расходы по подоходному налогу, - на дату реформации баланса: Дт Чистая прибыль Кт Нераспределенная прибыль	- на дату первоначального признания: Дт Активы Кт Целевое финансирование, - на дату подготовки отчетности: Дт Расходы от операционной деятельности Кт Обязательства; Дт Обязательства Кт Активы, - на дату составления отчетности: Дт Полученный убыток Кт Расходы от операционной деятельности Дт Целевое финансирование Кт Полученный убыток

*Авторская разработка

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. В основу формирования понятия “субсидии” положена экономическая сущность, а не юридическая форма. Раскрытие сущности субсидий, определяющей их идентификацию и признание, представлено поэтапно. В рамках первого этапа исследования путем сравнительного анализа экономической сути ряда форм государственной помощи дано авторское определение субсидий. В контексте этого вопроса обозначено место субсидий в механизме государственного регулирования операционной деятельности организации, а современная трактовка субсидий рассмотрена через призму экономического содержания сделок, связанных с предоставлением государственной помощи.

В рамках второго этапа исследован вопрос идентификации: во времени – доказано, что субсидия признается как элемент отчетности в качестве обязательства; по экономическим характеристикам – квалифицируется в качестве доходов будущих периодов. Во взаимосвязи с проведением идентификации продемонстрировано ее влияние (третий этап исследования) на технику отображения субсидий в учете. Такой подход, соответствующий методологии МСФО, отображает современный взгляд на трактовку и признание субсидий. Однако, по мнению авторов существует ряд проблем, требующих своего своевременного раскрытия, - бухгалтерский учет и налогообложение субсидий в контексте выбора варианта их отображения в отчетности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Большой бухгалтерский словарь, под ред. А. Азрилиана. – М: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
2. Каланов, А. Государственные субсидии: учет и налогообложение// Журнал МСФО: практика и применение. 2008. № 4, с. 15-22
3. Карзаева, Н. Бухгалтерский и налоговый учет субсидий// Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве, 2014. № 1. с.27-36
4. Лопатников, Л. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., пер. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.
5. Райзенберг Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. /Лозовский Л, Стародубцева Е. – Москва: ИНФРА-М. 2006 – 495 с.
6. Соколов, Я. Основы теории бухгалтерского учета – М: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
7. Александер, А. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике/Александер, А., Бриттон, А., Йориссен, Э.; пер. с англ. В. Бабкин, Т. Седова. – М: Вершина, 2005. – 886 с.
8. Применение МСФО (Ernst&Young): в 5 ч./Пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008
9. Акулай, Е. Совершенствование политики развития малых и средних предприятий в Республике Молдова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ince.md/uploads/files/1453728985_1_monogr_aculai_160123_cu_coperta.pdf
10. Пивоварова, Н. Финансовые инструменты государственного стимулирования инновационного процесса в регионе. Диссер. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»/Н. Пивоварова. – Оренбург, 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ssee.ru/wpcontent/uploads/.../Dissitatsiya_pivovarovoy/
11. Челаков, А. Совершенствование бухгалтерского учета субсидий и компенсаций на сельскохозяйственных предприятиях. Автореф. диссер. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика»/А. Челаков. – Ростов-на-Дону, 2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.dlib.rsl.ru/loader/view/
12. Акт о малом бизнесе в Европе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/trade.../index_ru.htm
13. Международные стандарты финансовой отчетности (версия перевода на русский язык на 01.01. 2015) – Режим доступа: <http://www.mf.gov.md/actnorm/contabil>
14. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам ВТО. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government-nnov.ru/?id=118437>

REFERENCES

1. Bol'shoi buhgalteskij slovar' (1999) [Large accounting dictionary] [ed. by A.N.Azrilijian]. – Moscow: Institut novoi ekonomiki [in Russian]
2. Kalanov, A. (2008) Gosudarstvennye sybsydiy: uchet i nalogooblogenie [Government grants: accounting and fiscal accounting]//Journal IFRS: practica i primenenie, № 4, p. 15-22 [in Russian]
3. Karzaeva, N. (2014) Buhgalterskiy i nalogovyi uchet sybsidiy [Accounting and fiscal accounting of government grants]// Buhgalterskiy uchet v sel'skom hoziaystve, № 1. p.15-22 [in Russian]
4. Lopatnicov, L. (2003) Economico-matematicheskij slovar': Slovar' sovremennoy ekonomicheskoy nauki [Economic and mathematical dictionary of science modern economic]. – the 5th ed., rev. and augm. – Moscow: Delo, [in Russian]

5. Razenberg, B. (2006) *Sovremenyi ekonomicheskiy slovar [Modern economical dictionary]* – 5-e ed., rev. and augm./Lozovschiy, L., Starodubtseva, E. –Moscow: INFRA – M. [in Russian]
6. Sokolov, Ia. (2000) *Osnovy teorii buhgalterskogo ucheta [Bases of theory accounting]* – Moscow: Finance and Statistics [in Russian]
7. Aleksander, D., Britton, A., Iorissen, E. (2005) *Mejdunarodnie standarty finansovoy otciotnosti: ot teorii k practice [International Financial Reporting and Analysis]* (V. Babkin, T. Sedova, trans.). Moscow: Vershina [in Russian]
8. Primenenie MSFO (Ernst&Young) (2008) *[Generally accepted accounting practice under International Financial Reporting Standards]: v 5 ch. (redactor trans D. Vanshtain)* – 3-e ed., rev. and augm – M.: Alpina Bussiness Books [in Russian]
9. Aculay, E. (2015) *Sovershenstvovanie politiki razvitiya malyh i srednih predpriyatiy v Respublike Moldova [The improvement of policy of development small and middle entyties from Republic Moldova]*. – Retrieved from: http://www.ince.md/uploads/files/1453728985_1_monogr_aculai_160123_cu_coperta.pdf [in Russian]
10. Pivovarova, N. (2015) *Finansovyye instrumenty gosudarstvennogo stimulirovaniya innovatsionnogo protsessa v regione [Financial instruments of government stimulus of innovation process in the region]*. Extended abstract of Doctors thesis/N. Pivovarova. – Orenburg. – Retrieved from: http://www.sseu.ru/wpcontent/uploads/.../Dissitatsiya_pivovarovoy/ [in Russian]
11. Chelakov, A. (2005) *Sovershenstvovanie buhgalterskogo ucheta subsidiy i kompensatsui na sel'skohoziastvennyh predpriyatiyah. [The improvement of accountin of government grants and compensation on the agricultural enterprises]* Extended abstract of Doctors thesis/A.Chelakov. – Rostov-on-Don. Retrieved from: www.dlib.rsl.ru/loader/view/ [in Russian]
12. Act o malom biznese v Europe. *[SmallBusinessAct in Europa]*. – Retrieved from: http://www.eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/trade.../index_ru.htm [in Russian]
13. *Mejdunarodnie standarty finansovoy otciotnosti [International Financial Reporting Standards] (2015 January I)*. – Retrieved from: <http://www.mf.gov.md/actnorm/contabil> [in Russian]
14. *Soglashenie po subsidiyam i kompensatsionnym meram WTO [Agreement Subsidies and Countervailing Measures]*. – Retrieved from: <http://www.government-nnov.ru/?id=118437> [in Russian]

Одержано 14.03.2016 р.

Шевря Я.В.

ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ БАЛАНСУ В УМОВАХ ДЕВАЛЬВАЦІЇ ВАЛЮТИ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Сучасний розвиток ринкових відносин та девальвація національної валюти в Україні визначається як позитивними (стимулювання експорту та внутрішнього виробництва,) так і негативними тенденціями (інфляція, валютні ризики). Наведені тенденції здійснюють суттєвий вплив на інформативність показників фінансової звітності. Відсутність своєрідної адаптивності та гнучкості національної системи бухгалтерського обліку закладає нові методи деформації облікової інформації в процесі її передачі користувачам, впливаючи на ефективність прийняття управлінських рішень. Саме грошовий вираз вартості в бухгалтерському обліку та принципи підготовки фінансової звітності призводять до існування ряду дискусійних проблемних питань, які пов'язані з репрезентативністю облікової оцінки елементів фінансової звітності. Тому автором підняті та досліджені проблеми і особливості реагування національної системи бухгалтерського обліку і оцінки показників фінансової звітності на процеси девальвації і їх результати при аналітичному забезпеченні інформаційних потреб користувачів.

Ключові слова: фінансова звітність, баланс, оцінка, облікова оцінка, девальвація, аналіз, інформаційне забезпечення, користувачі, прийняття рішень.

Постановка проблеми. На етапі розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів спостерігається тенденція відставання теоретичних напрацювань від потреб практики у сфері бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні. Сучасні процеси глобалізації у національній системі бухгалтерського обліку і фінансової звітності викликають проблеми, які необхідно вирішувати на науковому, практичному та законодавчому рівні. Розвиток таких процесів визначає гостру необхідність наукових розробок щодо релевантної методики оцінки і відображення об'єктів обліку та господарських операцій, пов'язаних з активами та зобов'язаннями підприємства. Найбільшої трансформації в аспекті проблем оцінки зазнають активи та зобов'язання, які протягом тривалого періоду часу перебувають на балансі підприємства і змінюють свою вартість під впливом ряду зовнішніх факторів (інфляція, коливання валютних курсів), які повинна враховувати сучасна система обліку і звітності в Україні. Зауважимо, що грошовий вимірник та оцінка основних елементів фінансової звітності, як основи інформаційного забезпечення користувачів, є однією з складових рушійного розвитку економіки України у майбутньому, оскільки від її якісних характеристик залежить ряд показників ефективності та результативності на мікро - та макрорівнях. Сформовані на цій основі показники часто складають основу для статистичних даних, базу для різних аналітичних процедур і розрахунків, що в кінцевому результаті визначає основні характеристики національної економіки і прямо впливає на

інвестиційну привабливість та динаміку залучення необхідних для економічного зростання інвестицій.

Формулювання цілей статті. Дослідження проблем оцінки активів підприємства, які пріоритетно генеруються на основі принципу історичної (фактичної) собівартості, закладеному в обліковому законодавстві України, зумовлює актуальність дослідження, а їх вирішення шляхом пошуку альтернативних методів актуалізації оцінки показників балансу дозволить покращити інформативність даних фінансової звітності та достовірність інформаційної бази, що використовується для забезпечення прийняття ефективних економічних рішень.

Мета дослідження – обґрунтувати вплив методів оцінки елементів звіту про фінансовий стан підприємства на інформаційно-аналітичне забезпечення користувачів фінансової звітності при прийнятті ними рішень. Для досягнення мети дослідження в роботі поставлені і зроблені спроби вирішити завдання, що мають наукове та практичне значення:

- визначити зміст та види оцінки показників фінансової звітності в національній системі бухгалтерського обліку, фінансовій звітності та інформаційному забезпеченні її користувачів;
- розрахувати вплив методів оцінки активів підприємства в умовах девальвації на інформаційне забезпечення користувачів за допомогою аналітичних процедур економічного аналізу;
- обґрунтувати напрями подальшого розвитку та резерви підвищення інформативності фінансової звітності в умовах девальвації валюти балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук наукових праць, в яких розглядаються проблеми оцінки даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, показує

високий інтерес до даної проблеми. Однак слід зауважити, що розроблені теоретичні, організаційно-методичні та методологічні положення щодо грошового виразу вартості активів у звіті про фінансовий стан підприємства потребують адаптації відповідно до впливу нових зовнішніх факторів на процес оцінки та її результати, які виникли в ринковому середовищі в Україні. Актуальними щодо дослідження наведених проблем є праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Бутинця Ф.Ф., Головка В.І., Грабової Н.М., Жука В.М. [2], Загороднього А.Г., Кірейцева В.В., Малюги Н.М. [3], Маренича Т.Г., Остап'юк Н.А., Соколова Я.В., Супрунової І.В., Ткаченко Н.М., Швеця В.Г. та ін. Проте в наукових публікаціях детально не визначені межі застосування оцінки елементів балансу в системі бухгалтерського обліку в умовах значної девальвації, порядок розрахунку відповідних видів вартості об'єктів в таких умовах, не розкрито вплив девальвації на показники аналізу та методи прийняття управлінських рішень. Не применшуючи наявні теоретичні та практичні надбання науковців, слід звернути увагу на проблеми інформаційного забезпечення користувачів при прийнятті ними рішень на основі показників фінансової звітності з урахуванням девальвації валюти балансу і констатувати недостатність методичного забезпечення та наукового обґрунтування практичних рекомендацій для їх вирішення.

Методологічною основою дослідження є діалектична теорія пізнання, системний підхід в частині вивчення теоретичних підходів до розуміння оцінки елементів фінансової звітності. У процесі обґрунтування змісту та актуальних методів оцінки показників балансу підприємства використані загальнонаукові методи теорії пізнання, статистичні методи, порівняння та аналітичні розрахунки.

Інформаційною базою дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем оцінки показників фінансової звітності, матеріали науково-практичних конференцій і семінарів, періодичні та монографічні фахові видання, законодавчі та нормативні документи України, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Опис основного матеріалу дослідження. Дослідження проблем оцінки активів підприємства, його капіталу та зобов'язань в динамічних ринкових умовах було та залишається актуальним проблемним питанням. Ряд вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків вбачають у цьому одну з головних перспектив розвитку та удосконалення усієї

системи бухгалтерського обліку. Зокрема Супрунова І.В. зауважує, що вітчизняні теоретики при розробці концепції бухгалтерського обліку надають "оцінці" визначального значення, адже саме оцінка є важливим елементом методології бухгалтерського обліку [7, с. 182]. За висловом проф. Я.В. Соколова: "Оцінка є серцем методології бухгалтерського обліку" [1, с. 238]. Аналогічний є підхід проф. Г.Г. Кірейцева: "В даний період головний резерв удосконалення обліку – у підвищенні наукового його рівня, в подальшому розвитку його теорії та удосконаленні методології. Центром методології обліку стає бухгалтерська оцінка, яка актуалізує дослідження регулюючої його функції" [6, с. 386].

Проблеми в оцінці об'єктів обліку і елементів фінансової звітності та їх достовірність мають різний вплив на систему інформаційного забезпечення та прийняття рішень користувачами в залежності від того, які рішення приймаються та який об'єкт бухгалтерського обліку (елемент чи стаття фінансової звітності) оцінюється. Але беззаперечним є той факт, що вибір методів оцінки показників фінансової звітності визначає ефективність виконання нею інформаційної функції. Як відомо, зміст методу бухгалтерського обліку полягає у сукупності прийомів та способів, за допомогою яких об'єкти обліку відображаються та узагальнюються у грошовій оцінці за економічно однорідними ознаками (елементами). Тобто однією з основних цінностей бухгалтерського обліку є визначення у грошовому виразі майна суб'єктів господарювання. Хоч в теорії бухгалтерського обліку оцінювання об'єктів обліку ґрунтується переважно на показникові фактичних витрат на їх створення чи придбання (принцип історичної (фактичної) собівартості), вказаний вимірник повинен максимально відповідати економічним умовам діяльності, які постійно змінюються. Відповідно до вимог національних П(С)БО фінансова звітність підприємства формується з дотриманням ряду принципів, одним з яких є принцип історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання, і породжує ряд проблем в оцінці активів підприємства в сучасних умовах. У національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності є й інші методи оцінки активів підприємства. Як видно з табл. 1, асортимент методів оцінки активів та зобов'язань підприємства, передбачений національними П(С)БО, є широким.

Види оцінки елементів балансу, передбачені Національними П(С)БО*

Елемент балансу	Метод оцінки	Визначення та зміст методу оцінки
1	2	3
Необоротні активи	Первісна вартість	Фактична вартість їх придбання або фактичні витрати на створення даного виду активів
	Історична (фактична) собівартість	Історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.
	Залишкова вартість	Різниця між первісною вартістю об'єкта бухгалтерського обліку та сумою його накопиченого зносу.
	Ліквідаційна вартість	Сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з їх продажем (ліквідацією).
	Переоцінена вартість	Вартість необоротних активів після їх переоцінки.
	Сума очікуваного відшкодування	Найбільша з двох оцінок: чиста вартість реалізації або теперішня вартість майбутніх чистих грошових поступлень від використання необоротного активу, включаючи його ліквідаційну вартість.
	Чиста вартість реалізації	Справедлива вартість необоротного активу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію.
	Ринкова вартість фінансової інвестиції	Сума, яку можна отримати від продажу фінансової інвестиції на активному ринку.
	Справедлива вартість	Сума, за якою може бути здійснений обмін активу або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.
	Відновлювальна вартість	Сума грошових коштів, їх еквівалентів або інших форм компенсації, яку потрібно було б витратити для придбання (створення) такого самого або аналогічного активу на поточний момент (дату балансу).
Оцінка інвестицій на дату балансу	<ul style="list-style-type: none"> - по амортизованій собівартості (для фінансових інвестицій, які утримуються до їх погашення); - по методу участі в капіталі (для фінансових інвестицій в асоційовані, дочірні підприємства та в сумісну діяльність із створенням юридичної особи); - по справедливій вартості або собівартості, якщо справедливу вартість неможливо визначити (для всіх інших фінансових інвестицій). 	
Оборотні активи	Чиста вартість реалізації	Очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію.
	Оцінки запасів при вибутті	<ul style="list-style-type: none"> - ідентифікована собівартість; - середньозважена собівартість - собівартість перших по часу поступлень запасів; - нормативних витрат; - ціни продажу.
	Чиста реалізаційна вартість	Сума поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за вирахуванням резерву сумнівних боргів.
	Сумнівний борг	Поточна дебіторська заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, відносно, якої існує невпевненість в її погашенні боржником.
Зобов'язання	Сума погашення	Недисконтована сума грошових засобів або їх еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язань в процесі звичайної діяльності підприємства.
	Теперішня вартість	Дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується, буде необхідною для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства.

* Узагальнено автором на основі аналізу текстів Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку [10]

Види оцінок, які використовують для порівнювати визначення, яке дається різним визначення балансової вартості активів за видам оцінок активів і зобов'язань в МСБО, узагальнено в таблиці 2. Якщо національних та міжнародних стандартах (табл. 1

та 2), то можна дійти висновку, що вони практично ідентичні, тобто оцінка активів і зобов'язань в національному обліку максимально наближена до оцінки активів і зобов'язань за міжнародними стандартами. Проблеми виникають лише у площині особливостей доцільності та обов'язковості їх застосування. Відповідно до вимог часу оцінка в бухгалтерському обліку повинна розглядатися зараз не лише як процес вираження економічної інформації у грошовому (вартісному) виразі, яку

відображають у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. Вона повинна передбачати й те, що підприємство для достовірності оцінок, які застосовані до елементів у фінансовій звітності, повинно вжити комплекс заходів, що дозволять актуалізувати їх релевантність і відповідність ринковій оцінці, яка відповідає практичним умовам діяльності підприємства з кінцевою метою достовірно забезпечити інформаційні потреби користувачів.

Таблиця 2

Види оцінок балансової вартості активів за МСБО*

Вид оцінки	МСБО ¹	Визначення
1	2	3
Історична собівартість	16	Сума грошових коштів, їх еквівалентів або інших форм компенсації, наданих на момент отримання активу.
Поточна (відновлювана) собівартість	15	Сума грошових коштів, їх еквівалентів або інших форм компенсації, яку потрібно було б витратити для придбання (створення) такого самого або аналогічного активу на поточний момент (дату балансу).
Чиста вартість реалізації	2	Ціна реалізації активу в умовах звичайної господарської діяльності за вирахуванням витрат на завершення його виробництва та збут.
Ринкова вартість	25	Чиста вартість придбання активу або реалізації на активному ринку.
Сума очікуваного відшкодування	16	Сума, яку підприємство сподівається отримати в результаті майбутнього використання активу, включаючи його ліквідаційну вартість.
Теперішня вартість	15	Теперішня (дисконтована) вартість майбутніх чистих грошових надходжень, які очікуються від використання активу в умовах звичайної господарської діяльності.
Справедлива вартість	16, 17, 18, 21, 25, 32.	Сума, за якою актив може бути обміняний в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

¹ Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО), на які зроблено посилання в таблиці: МСБО 2 “Запаси”, МСБО 15 “Інформація, що відображає вплив зміни цін”, МСБО 16 “Основні засоби”, МСБО 17 “Облік оренди”, МСБО 18 “Дохід”, МСБО 21 “Вплив зміни валютних курсів”, МСБО 25 “Облік інвестицій”, МСБО 32 “Фінансові інструменти: розкриття та подання”.

* Узагальнено автором на основі аналізу текстів Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) та фінансової звітності (МСФЗ) [9]

Згідно з Концептуальною основою фінансової звітності оцінювання (оцінка) – це процес визначення грошових сум, за якими мають визнаватися і відображатися елементи фінансових звітів в балансі і звіті про прибутки та збитки. У фінансових звітах передбачено використання кілька різних основ актуалізації оцінки з різним ступенем та в різних комбінаціях. Вони включають: історичну собівартість; поточну собівартість; вартість реалізації (погашення); теперішню вартість. Розширенню можливостей відображення активів підприємства за критерієм достовірності сприяє МСФЗ 13 “Оцінка справедливої вартості”, який декларує застосування справедливої вартості до активів, зобов'язань, нефінансових активів, власних інструментів капіталу суб'єктів господарювання. Щоб оцінити справедливую вартість пропонуються такі методи: ринковий, витратний та дохідний підходи [4, с. 24-26].

Застосування розглянутих вище методів оцінки в бухгалтерському обліку відповідно до національних та міжнародних стандартів

повинно бути узгоджено з обліковою політикою підприємства в межах облікової оцінки, суттєвості тощо. Як зазначає Остапюк Н.А. у своїй статті, вибір вказаних методів залежить від законодавчого поля держави, а також від облікової політики конкретного суб'єкта господарювання, рівня його розвитку та необхідності залучення інвестицій у діяльність компанії [5, с. 152].

Зауважимо, що такий макроекономічний процес як девальвація, що має місце в останній роки в Україні, також повинен бути одним з основних факторів, що лягають в основу вибору методів оцінки елементів фінансової звітності підприємства для досягнення актуалізації вартісних оцінок. В сучасних ринкових умовах девальвація переважно характеризує випадки значного зниження курсу національної грошової одиниці відносно стабільних світових валют (долара США, євро тощо). Слід також зауважити, що девальвація та інфляція тісно пов'язані між собою і їх вплив на показники фінансової звітності має багато спільних рис і

тенденцій. При розгляді проблем оцінки при інфляції та девальвації їх зміст слід визначати як зниження купівельної спроможності національної валюти на національному ринку (інфляція) або відносно іноземної валюти (девальвація). Тобто обидва процеси визначають зміни купівельної спроможності грошової одиниці України.

З оцінкою в бухгалтерському обліку пов'язана облікова оцінка, що розкривається в обліковій політиці підприємства. Саме невизначеність підприємницької діяльності зумовлює те, що не всі статті фінансової звітності можуть бути точно виміряні, а тільки попередньо оцінені. Облікова оцінка – попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами (переоцінки необоротних активів, терміни корисного використання необоротних активів, ліквідаційна вартість, вибір методу нарахування амортизації, розрахунок резерву сумнівних боргів та інші облікові альтернативи). Так як облікова оцінка є певним прогнозом, то її застосування повинно враховувати один з якісних критеріїв облікової інформації – суттєвість, яка застосовується для визнання об'єктів у бухгалтерському обліку, так і для формування статей фінансових звітів. Наведений критерій також можна пристосувати і до методів оцінки показників фінансової звітності, що впливатиме на релевантність облікової інформації при прийнятті управлінських рішень. Такий висновок можна зробити виходячи з того, що суттєвою вважається інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності. Тобто вибір не репрезентативного методу оцінки об'єкта бухгалтерського обліку в кінцевому результаті одночасно визначає суттєвість і нерелевантність даних фінансової звітності. А це, відповідно, здійснює вплив на прийняття рішень користувачами. Хоч суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності, але через те, що вона є другорядною якісною характеристикою, укладачі фінансової звітності приділяють їй мало уваги.

Наявність різноманітних варіантів оцінки показників балансу підприємства визначає ряд альтернатив та застосування різних професійних суджень, однак реальність та актуальність оцінки важливих показників балансу підприємства має більше значення і повинна бути закладена в основу побудови всієї системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

В умовах ринкової економіки особливої актуальності набуває процес правильної оцінки необоротних активів та їх відображення в

балансі через те, що вони тривалий період часу перебувають на балансі підприємства, визначаючи значний вплив на результати проведеного аналізу і прийняття довгострокових рішень, розподіл витрат і доходів між різними звітними періодами, що в результаті може здійснювати значний вплив на калькулювання собівартості продукції, систему ціноутворення, визначення ціни та виручки від реалізації продукції. На відміну від оборотних активів, які перебувають на балансі у межах звітного періоду, що нівелює вплив зміни їх вартості на прийняття багатьох економічних рішень користувачів, неадекватна оцінка вартості такого елемента необоротних активів, як основних засобів виробничого підприємства може призвести до викривлення інформації та визначати хибні показники ділової активності, ефективності, рентабельності, фінансової стану тощо. Визначення впливу оцінки елемента необоротних активів (основні засоби) на інформаційно-аналітичне забезпечення користувачів фінансової звітності (див. табл. 3) обґрунтуємо на основі фінансової звітності підприємства на прикладі ПрАТ “Ужгородська швейна фабрика” за 2014-2015 роки.

На основі наведених даних можна встановити ряд цікавих та важливих, з точки зору інформаційного забезпечення та прийняття рішень користувачами, взаємозв'язків. Якщо ж досліджувати у динаміці показники виручки від реалізації продукції (ціна одиниці помножена на обсяг реалізованої продукції) та балансової вартості основних засобів, то можна спостерігати вплив девальвації валюти звітності на показники економічної ефективності та ділової активності. Як показують дані балансу на прикладі досліджуваного підприємства система ціноутворення на підприємстві змінюється відповідно до ринкових умов (інфляція, девальвація, зміна вартості капіталовкладень тощо), тоді як оцінка показників балансової вартості основних засобів (як частини необоротних активів підприємства) розраховується за історичною собівартістю. Як видно з таблиці 3, виручка від реалізації продукції стрімко зростає (темп зростання у 2015 році порівняно з 2013 роком склав 227%), хоча аналогічний показник щодо балансової вартості основних засобів склав лише 128%. Виходячи з таких тенденцій, виникає необхідність розрахунку показника валової рентабельності основних засобів з метою ілюстрації залежності девальвації валюти звітності і ефективності використання основних засобів. Так, валова рентабельність за аналізований період 2013-2015 років свідчить про зростання виручки на одну гривню балансової вартості основних засобів на 177,8 та 123,4% відповідно (табл. 3), що

зумовлено невідповідністю облікової оцінки та реальної вартості основних засобів, наведеній у фінансовій звітності підприємстві. Наведені розрахунки свідчать про реальну потребу у проведенні переоцінки. Для задоволення інформаційних потреб користувачів вартість основних засобів, що генерують таку виручку, повинна бути доведена до актуальної на базі методів відновлювальної собівартості, справедливої вартості, ринкової вартості та інших методів. Відсутність реагування національної системи обліку і звітності на такі процеси вводить в оману користувачів при розрахунках фінансово-аналітичних показників,

оскільки визначає значне зростання показників ділової активності, рентабельності, хоча наведені показники фактично не мають нічого спільного зі зростанням ефективності управління та використання основних засобів на підприємстві. У випадку вибору підприємством одного з методів актуалізації оцінки необоротних активів (основні засоби), наведених у таблицях 1 та 2, які відповідають поточним ринковим умовам, вплив на показники ефективності використання основних засобів залишався б стабільним або ж дійсно відображав зміни в ефективності управління ними.

Таблиця 3

Аналіз ефективності використання основних засобів та їх фондovіддачі на ПрАТ “Ужгородська швейна фабрика” 2014-2015 рр.*

№	Показник	Досліджуваний період:			Відхилення (+ / -)			
		2013р.	2014р.	2015р.	Абсолютне, грн.		Відносне, %	
					2015/ 2013	2015/ 2014	2015/2 013	2015/ 2014
1	Виручка від реалізації продукції, тис. грн	12115	21007	27512	15397	6505	227,0	131,0
2	Обсяг виготовленої продукції, тис. грн	9326	13026	16031	6705	3005	171,9	123,0
3	Балансова вартість основних засобів, тис. грн	5374	6493	6876	1502	383	128,0	105,9
4	Валова рентабельність ¹ основних засобів, %. (1:3)	225	324	400	175	76	177,8	123,4
5	Фондовіддача, грн. (2:3)	1,74	2,00	2,33	0,59	0,33	133,9	116,5

¹ Відносний показник ефективності, що показує, скільки гривень виручки від реалізації продукції за звітний період припадає на одну гривню відповідної балансової вартості задіяних у виробництві основних засобів.

* Розрахунки зроблені на основі показників та фінансової звітності, оприлюднені на офіційному сайті досліджуваного підприємства за 2014-2015 роки[8]

У випадку, коли обсяг виробленої та реалізованої продукції не суттєво відрізняються один від одного (відсутні значні зміни у динаміці залишків незавершеного виробництва або його відсутність взагалі), облікова оцінка здійснює аналогічний вплив і на показники фондovіддачі, що також може бути сигналом хибності оцінки основних засобів відповідно до умов, що склалися на ринку в умовах девальвації валюти звітності (див. табл. 1.3). Як показує аналіз, фондovіддача основних засобів (логічним є розрахунок з урахуванням змін коефіцієнтів надходження і вибуття) визначається зростанням у 2015 році порівняно з 2013 роком на 133,9% (у 2015 році порівняно з 2014 роком – на 123,4 %), що визначає величезний прогрес в управлінні ефективністю використання основних засобів на підприємстві. Тому, наведені логічні дослідження кореляції розглянутих показників показують, що процес оцінки необоротних активів суб'єктів господарювання займає провідне місце у системі інформаційного забезпечення користувачів. В першу чергу, це пов'язано з тим, що оцінка майна, в тому числі

необоротних активів, дозволяє встановити загальну суму активів підприємства (валюту балансу), робочий капітал, чисту вартість активів підприємства та ряд інших показників фінансового стану і стійкості, які часто складають основу обґрунтування і прийняття рішень. Як показують дані, значною також є сукупність методів оцінки оборотних активів підприємства, однак виходячи з критеріїв їх визнання впливає те, що час їх перебування на балансі підприємства обмежений одним звітним періодом. Тому це підкреслює важливість оцінки активів, які перебувають на балансі тривалий період часу з позиції прогнозування та прийняття тактичних або стратегічних рішень користувачами фінансової звітності.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Як свідчать результати проведеного дослідження, проблеми впливу девальвації валюти балансу в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні є малодосліджені, а механізми реагування показників на процеси девальвації відсутні, що обмежує захист інформаційних

потреб користувачів. Вирішенню наведених проблемних питань сприятимуть висновки, що зроблені за результатами проведеного дослідження, а саме:

1. В сучасних умовах глобалізації оцінка в бухгалтерському обліку повинна розглядатися як процес вираження економічної інформації у грошовому виразі у фінансовій звітності та передбачати комплекс заходів щодо актуалізації і релевантності наведених підприємством показників ринкової оцінки для забезпечення інформаційних потреб користувачів.

2. Девальвація валюти звітності та балансу, як макроекономічний процес, що відбувається в економіці України, сприяє викривленню обліково-звітної інформації, що надається користувачам для прийняття рішень у фінансовій звітності. Найбільший вплив на забезпечення інформаційних потреб користувачів фінансової звітності здійснює вибір методів оцінки активів, що тривалий період часу перебувають на балансі підприємства – необоротні активи (пріоритет довгострокової оцінки).

3. Як показують аналітичні розрахунки, за рахунок девальвації валюти звітності, коливань валютних курсів та інфляції, відбувається зростання ефективності використання основних засобів у вигляді показників фондовіддачі та валової рентабельності (оборотності) у 2015 році у порівнянні з 2013 роком на 133,9% та 177,8% відповідно, тоді як балансова вартість основних засобів зростає на 128% та 105,9% у 2013-2015 роках відповідно. Наведені дані свідчать про значний вплив облікової оцінки на інформаційне забезпечення користувачів фінансової звітності.

4. Обґрунтування інформаційного забезпечення користувачів на основі показників фінансово-економічного аналізу дозволяє проводити тестування відповідності оцінки

необоротних активів в умовах девальвації валюти звітності та визначати важливі тенденції у розумінні ефективності управління підприємством на основі обґрунтованих аналітичних показників.

5. Вибір методів оцінки активів підприємства, які відповідають ринковим умовам господарювання, дозволяє встановити реальну кореляцію між показниками виручки від реалізації продукції (з урахуванням процесів девальвації та інфляції) та ефективністю використання основних засобів на підприємстві, а також покращити ряд показників фінансового стану та стійкості, підвищуючи рівень фінансової незалежності підприємства та фінансової могутності у процесі залучення фінансових та інвестиційних ресурсів.

Слід зауважити, що сукупність методів оцінки показників фінансової звітності є надзвичайно широкою, однак практика показує, що переоцінка (або інші методи актуалізації) ключових показників фінансової звітності не проводиться, про що можуть сигналізувати обґрунтовані у статті показники фондовіддачі або ефективності використання основних засобів (рентабельності). Розуміння наведених взаємозв'язків користувачами фінансової звітності дозволить захистити їх інформаційні потреби та обмежити прийняття ними неефективних управлінських рішень.

Отже, перспективним напрямом подальших досліджень залишається розробка та обґрунтування механізму визначення вартості всіх активів підприємства, яка відповідає реальним умовам та ринковій оцінці, що дозволить підвищити якість фінансової звітності і релевантність її показників при аналітичній обробці та прийнятті ефективних економічних рішень користувачами.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Головка В.І. Вплив інфляційних процесів на формування показників фінансової звітності суб'єктів господарювання / В.І. Головка, В.М. Шарманська // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2011. – № 130. – С. 24-27.
2. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: [монографія] / В.М. Жук. – К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2012. – 454 с.
3. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: [монографія] / Н.М. Малюга. – Ж.: ЖДТУ, 2005. – 548с.
4. Маренич Т. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку / Т. Г. Маренич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. - 2014. - Вип. 150. - С. 19-25. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2014_150_5.
5. Остап'юк Н. А. Удосконалення методології бухгалтерського обліку в умовах розвитку інфляційних процесів / Н. А. Остап'юк // Економіка і фінанси. – 2012. – № 130. – С. 151-155.
6. Остап'юк Н. А. Зміни вартостей в бухгалтерському обліку // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу [Текст] : міжнар. зб. наук. пр. / Житомир. держ. технол. ун-т; [редкол.: Бутинець Ф. Ф. (голова) та ін.]. - Житомир: ЖДТУ, 2014. - Вип. 1 (19). - 2011. - 487 с.
7. Супрунова І. В. Актуальні питання оцінки в бухгалтерському обліку / І.В. Супрунова // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Серія: Економічні науки. - Житомир: ЖДТУ, 2009. - № 3 (49). - С. 180-185.
8. Фінансова звітність та основні економічні показники господарської діяльності ПрАТ “Ужгородська швейна фабрика” за 2014-2015 рр. Режим доступу: <http://parada.pat.ua/documents/povidomlennya-pro-zbori?doc=36000>.

9. Міжнародні стандарти фінансової звітності: текст [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.

10. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку: текст [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx>.

REFERENCES

1. Holovko V.I. & Sharmans'ka V. M. (2011). Vplyv inflatsijnykh protsesiv na formuvannia pokaznykiv finansovoi zvitnosti sub'ektiv hospodariuvannia [The impact of inflation on the formation of indicators of financial reporting of business entities]. *Visnyk KNU im. T. Shevchenka – The herald of Kyiv National University named after T. Shevchenko*, 130, 24-27 [in Ukrainian].

2. Zhuk V.M. (2012). *Bukhhalters'kyj oblik: shliakhy vyrishennia problem praktyky i nauky [Accounting: the solutions to the problems of science and practice]*. Kyiv: NNTs “Instytut ahrarnoi ekonomiky” [in Ukrainian].

3. Maliiuha N.M. (2005). *Bukhhalters'kyj oblik v Ukraini: teoriia j metodolohiia, perspektyvy rozvytku [Accounting in Ukraine: theory and methodology, the prospects of development]*. Zhytomyr: ZhDTU [in Ukrainian].

4. Marenych T. H. (2014). Otsinka v bukhhalters'komu obliku [The assessment in accounting]. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva imeni Petra Vasylenka – The Herald of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Petro Vasylenko*, 150, 19-25. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2014_150_5 [in Ukrainian].

5. Ostap'iuk N. A. (2012). Udoshkonalennia metodolohii bukhhalters'koho obliku v umovakh rozvytku inflatsijnykh protsesiv [The improvement of accounting methodology under the conditions of inflation processes]. *Ekonomika i finansy – Economics and Finance*, 130, 151-155 [in Ukrainian].

6. Ostap'iuk N. A. (2011). Zminy vartostej v bukhhalters'komu obliku [The changes of values in accounting]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu - The problems of theory and methodology of accounting, control and analysis: International collection of proceedings of Zhytomyr State Technological University (Issue 1)*. Zhytomyr: ZhDTU [in Ukrainian].

7. Suprunova I. V. (2009). Aktual'ni pytannia otsinky v bukhhalters'komu obliku [Current issues in accounting assessment]. *Visnyk Zhytomir's'koho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu – The Herald of Zhytomyr State Technological University*. Ser. Economic sciences, 3 (49), 180-185 [in Ukrainian].

8. *Finansova zvitnist' ta osnovni ekonomichni pokaznyky hospodars'koi diial'nosti PrAT “Uzhhorods'ka shvejna fabryka” za 2014-2015 rr. [Financial statements and the main economic indicators of economic activity of PSC “Uzhgorod sewing factory” during 2014-2015]*. Retrieved from <http://parada.pat.ua/documents/povidomlennya-pro-zbori?doc=36000> [in Ukrainian].

9. *Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti [International standards of financial statements]*. Retrieved from <http://www.minfin.gov.ua/> [in Ukrainian].

10. *Natsional'ni polozhennia (standarty) bukhhalters'koho obliku [National standards of accounting]*. Retrieved from <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx> [in Ukrainian].

Одержано 15.03.2016 р.

ANNOTATION

Section 1. REGIONAL SOCIO-ECONOMIC STUDIES

Miklovdá V., Kudak K.

FEATURES OF SMALL FORMS OF MANAGEMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF TRANS-CARPATHIAN REGION

Most scientists associate the modern development of agricultural economy with small forms of economic management, which in conditions of transitional crisis were the least sensitive to economic shocks and managed not only to mobilize their potential but also to form an efficient owner, waking up private initiative and entrepreneurial talent of village citizens. In agricultural sector of Ukraine and its regions small forms of management (households) are mostly represented by population households, which are the main forms of realization of the economic interests of rural population and provide more than 55% of gross agricultural production of the state, while in some regions, including Transcarpathia, this figure is around 95%, which leads to an increased interest to the specifics and peculiarities of functioning of small forms of management in the current economic conditions.

Analysis of the households functioning in Transcarpathian region in 2000-2014 had shown that during this period there were positive dynamics on increasing agricultural production by analyzed entities, which was primarily due to increased production of grain – by 133.74%, sunflower – by 166.67% and vegetables – by 143.36%. During the analyzed period, the share of households of livestock production was risen to 95%, and only for the production of wool the value of this indicator varied from 79.36% to 94.74%.

Overall, the analysis has shown the positive trends in functioning of small forms of management of agrarian sphere in Transcarpathian region and in certain way proves the necessity of their functioning in transitional conditions of economy development. However, despite the rapid increase of agricultural production, the operation of agricultural households is characterized by the predominant use of manual labor and by low level of innovational production, which requires the development and implementation of strategic measures to reform the agricultural sector and the transformation of agricultural households into more efficient business structures, including farms, cooperative enterprises, clusters etc.

Keywords: small forms of economic management, agriculture, population households, individual peasant households.

Balanyuk I., Zinyak J.

FACTORS AFFECTING THE DEVELOPMENT OF REGIONAL STOCKBREEDING

In modern conditions of agricultural sector, as the experience of developed countries shows, the efficiency of livestock production is largely dependent on a number of factors that have a positive and negative impact on its development. Understanding each component factor of livestock development in enterprises depends not only on the supply of the basic food for the population but also the processors of raw materials for production. Relevant today is to improve livestock development by increasing productivity, improvement of labor and separation of the main factors that have greatly influenced the development of the industry. Livestock development is closely related to the impact on it of positive and negative factors. In turn, they can be divided into climatic, social, economic, political and scientific - technical. When describing the data groups it may be noted that the climatic factors include climate, position and soil fertility, water availability, terrain. Features relief and climate determine a structure and the type of soil. This affects the specialization of agriculture and the development of measures to improve soil fertility. The regional differences in soil conditions, the features placement of individual crops and forming zones in livestock, develop and determine the characteristics and levels of fodder feeding, changing production technology by season. Socio-economic factors encompass demographic situation, the level of social and transport potential, and others. An important role in the demographic situation of labor resource play potential, rural population, qualification of employees, which depends on the sustainable use of animal productivity and product quality. The development of science and technology defines the scientific progress of each industry. The quality of livestock equipment is important. For example, large equipment is not as effective in the industry. Often the location of livestock farms and their dimensions determine transportation costs for feed and transport workers greatly increase the cost of livestock production. The political factors that influence the development of livestock include ownership of the means of production, producer status and social conditions in the country. These factors determine the structure, development and production of animal products.

However, it should be noted that it is not guided exclusively by political means, but also, the economic performance of the country is considered. The positive impact on the livestock will have a tendency of placing manufacturing industry in private households and a livestock because it is a positive factor in the development area.

Keywords: factors, region, livestock.

Baljan A.

STRATEGIC AND PROGRAMMING METHODS OF THE DEVELOPMENT OF TRANS-BORDER COOPERATION IN XXI CENTURY

The article of fundamental and applied sources concerning creation and functioning of strategy and conceptions are made, the approaches to the definition of the notion “strategy” in economic science are analyzed in the publication. The actual condition and problems in the sphere of trans-border cooperation’s programming methods are elucidated. The author’s point of view regarding definition strategic planning of this denomination is suggested. The generalized model concerning the formation and usage of principles and mechanisms of strategic planning of the trans-border cooperation in the context of European integration enlargement. The ways for improvement and the perspectives for development of strategic planning of the trans-border cooperation concerning the practice of regional administration purposely achievement of the regions. The author investigated on a wide range of sources and scientific literature the formation and development of Ukraine’s trans-border cooperation with Hungary, Slovakia, and Poland on the basis of strategies and conceptions. Special attention has been paid to the experience of SWOT analysis in the development of Strategy of trans-border cooperation. The author substantiates the theoretical basic of the implementation of the euro-regional trans-border cooperation in whole and analyses the specifics of the modern innovative development. The article considers theoretical and juridical European aspects of the trans-border cooperation. The author has offered a new structure of Ukrainian–Hungarian, Ukrainian–Slovak, Ukrainian–Polish relations in trans-border level which allows to understand the reasons and consequences of changes in relations better, to look after the basic tendencies of the Ukrainian – mutual relations with Central European countries. Perspective directions of trans-border cooperation between Ukraine and Central European countries are SWOT analyzed too.

In the article the theoretical and methodical approaches to the substantiation of the role of trans-border cooperation of regions are researched. The basic levels of stimulating trans-border cooperation in the region are determined. The necessity of maintenance of the system approach to the management of trans-border economic cooperation in the region is reasoned. Attention has been paid to problem questions, finding ways of solution, identifying perspective directions in the bilateral relations, such as Ukrainian–Polish, Ukrainian–Hungarian, Ukrainian–Slovak trans-border cooperation. Analysis of the role of principal actors of trans-border cooperation in the European Union. Of particular importance are the author’s remarks on the role of scientific method in the development of strategy and concepts of trans-border cooperation in the context of participation or non-participation in the border region in the European Union. The methodological basis and principles of the rise of the trans-border cooperation are considered at the article: decentralization, aditionalism, partnership, programming, and subsidiary. Conclusions section presents and substantiates the author’s main findings and perspectives in this theme.

Keywords: Ukraine, European Union, trans-border cooperation, strategy, program, method, region.

Buletsa N.

FEATURES OF FINANCIAL SECURITY OF REGIONS IN UKRAINE

In the article the relationships between the financial security of Ukrainian regions and their socio-economic development have been analyzed. One of the most important indicators of the regional development is Gross Regional Product (GRP). It characterizes the process of the regional production of goods and services. According to the analysis there is a reduction of the share of GRP in the total GRP of Ukraine in some regions. For example, GRP in the Zakarpattia amounted 1,41% of GRP of Ukraine in 2013, while in 2005 it amounted 1,52%. In general, the values of the regional indicators (GRP, GRP per capita and others) increased slowly or decreased during 2005-2013. It has been indicated that the effectiveness of the resource potential in some regions is gradually reduced. Approaches to the evaluation of the financial security of local budgets in Ukraine have been analyzed. A quantitative evaluation of the financial security of regions with the coefficients that characterize the local budgets have been presented. Ukrainian regions and their local budgets have been explored. Zakarpattia region has the smallest reduction of the local budget

revenues in 2014 compared with 2012 among other regions of Ukraine. Kirovograd region has the smallest reduction of the tax revenues to the local budget in 2014 compared with 2012 among other regions of Ukraine. Kyiv, Vinnitsa region and Kherson region have the increase of non-tax revenues to the local budget in 2014 compared with 2012 among other regions of Ukraine. Kharkiv region has the increase of official transfers to the local budgets from the government in 2014 compared with 2012 among other regions of Ukraine. Rivne region has the smallest reduction of expenditures of the local budget in 2014 compared with 2012 among other regions of Ukraine. Results indicate that the impact of the regional financial resources on the social and economic development in Ukraine was reduced gradually. Budgetary regulation hinders regional social and economic development in Ukraine.

Keywords: region, socio-economic development, financial security, local budgets, revenue.

Hvizdová E., Mokrišová V.

TOURISM IN THE PREŠOV REGION AND ITS SOCIAL CONSEQUENCES IN TERMS OF EMPLOYMENT OPPORTUNITIES

One of the objectives of tourism is increasing its competitiveness to better use of the potential, following the elimination of regional disparities and the creation of new jobs. In this paper we analyze and compare services in tourism in the Prešov region and Slovakia. We point out to disparities in employment opportunities, average wages, the development in the number of visitors, changes in prices and sales of accommodation and catering services. At the same time, we think about the higher quality and more credible advertising focused on current trends in Internet marketing, which would approach visitors at home and abroad following the use of the latest information technologies. For the knowledge society and knowledge economy, it is a prerequisite for progress. Obtained, processed and statistically analyzed secondary data provide valuable information framework through which we can confront the selected indicators of tourism in relation to the potential development of economic growth.

Keywords: business ethics, entrepreneurship, tourism, communication, hotel and catering services.

Erfan E., Brenzovych K., Gleba O

THE ROLE OF THE CROSS-BORDER COOPERATION IN THE SYSTEM OF CURRENT TRENDS OF REGIONAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

The development of European integration supports the strengthening of regionalization, increasing the role and importance of individual territorial-administrative units in the national and European economy. Ukraine has chosen the strategic course towards integration into the European Union. This direction was the determining factor of social and political transformations in the country. In this matter the cross-border cooperation (CBC) plays an important role for the border areas of Ukraine, which became the subject of EU regional policy. Under current political and economic conditions cross-border cooperation is becoming essential for the development of most regions of Ukraine. Our country joined the CBC in 1993 in the course of European integration. The process of creating a common space most significantly affects the life of residents of bordering territories, where the border is a significant limiting factor of socio-economic development. Cross-border cooperation has the ability to accelerate the equalization of living standards in the border regions up to the European average, it has a positive impact on the liberalization of the movement of goods, services, capital and people. Support for EU cross-border cooperation at the external borders is carried out by means of the European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI). The main objectives of the CBC ENPI according to CBC Strategy Paper for 2007-2013 was to support sustainable development along both sides of the external border of the EU and to help reduce the differences in living standards across these borders. Today the Transcarpathian region has officially established partnerships with 14 regions of the European Union. Within the framework of the agreements signed the respective partnerships have been set between nearly 100 local communities of cities and districts, villages and towns, institutions and organizations of Transcarpathia with the relevant communities and institutions in neighboring regions of Romania, Hungary, Slovakia, Poland, Austria, Germany and other countries. In the context of the prospects of Ukraine's European integration and the implementation of joint activities for the development of cross-border regions certain measures are applied for attracting international technical assistance. The period of implementation of the European Neighborhood program 2007-2013, in which Transcarpathia has been an active participant, is coming to its end. During the years 2015-2016 according to the signed grant agreement about 25 technical assistance projects will be completed.

Keywords: cross-border cooperation, European integration, bordering region, the European Neighbourhood, the European Neighbourhood and Partnership, Euro-regional policy.

Matyovka T.

CLUSTERS IN THE FARMING INDUSTRY IN THE REGION: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article investigates theoretical and methodological perspective provisions for economic development based on strategic priorities in the context of cooperation and agro-industrial integration, which is the basic foundation for clustering the agricultural production (APV), which is an important part of the food industry. Hence, due to large areas of fruit plantations in the regions of Ukrainian Carpathians it is useful in the food industry to create a cluster of fruits and berries, and in the Transcarpathian region also grape cluster. Given the presence of large areas in the Alpine Valleys area for the livestock industry it is advisable to create clusters for the production of biomilk and biomeat. In modern conditions of operation of industrial activity in the region, Ukraine is quite dependent on the development of cluster formations as one of the main factors of sustainable economic growth in the world, including the Transcarpathian region. In terms of land shortage of agricultural land in the Ukrainian Carpathians, there are created favorable conditions for growing fruit, but also in the Transcarpathian region of vineyards, on which there are all prerequisites for the establishment of fruit and grape clusters. An important part of the agricultural production of the region is food processing, which includes about 400 companies. Priority activities in the industry is growing, the production of soft drinks and mineral water bottling, canning and baking industry. Among livestock industries are dairy and beef cattle, pigs, sheep, poultry and beekeeping. Clustering berry fruit and grape sectors of agricultural production in the region are advisable to make based on the forecast, which provides scientifically based predictions that provides information on the development process in the future. Similar measures for cluster formation are better carried out in the sectors of livestock in order to increase the production of environmentally friendly livestock production, especially biomilk and meat, and therefore the need to show cattle, including cows and sheep.

Keywords: theoretical and methodological position, economic development, strategic priorities, cooperation and agroindustrial integration, clustering, agricultural production, food industry.

Morokhovych V.

STATISTICAL PROGNOSTICATION OF MIGRATION MOVEMENT OF POPULATION TRANSCARPATHIAN REGION

In modern conditions, migration plays an ambitious role in the development of the countries, appearing as a precondition and consequence of socio-economic changes and the formation of new means of growth factors. The study of migration problems are topical and necessary means of developing and implementing a balanced migration policy, both in the individual region and in the country as a whole. To investigate multidimensional accidental objects, which include migration, well-developed mathematical tools of statistical analyses, and such methods as regression and correlation analysis, single and multivariate analysis of variance, and extrapolation methods are appropriate for use. In the article, the dynamics of migration movement of population of Transcarpathian region are analyzed. It is found that, the change in population of Transcarpathia is due to an external migration, the components of which are inter-regional and interstate exchange. The methodological questions of the simultaneous use of several statistical methods to the same set of data (linear regression model and extrapolation) for predicting demographic parameters of the region are considered. The article dwells on the algorithms and results of calculation of the interval prognostication rates of total, interregional and interstate migration of the population in the towns and districts of Transcarpathia. According to the forecast of the total migration based on linear regression model in nearly all districts the number of departures will continue to prevail over the number of arrivals. With the help of the graphical method net migration dynamics with further drawing trend lines that graphically show the performance prospects of the migration is built. The equation trends for predicting general and interstate migration population shows that the dynamics tends to decrease. The greatest value of reliability for these metrics for polynomial is 2nd order. Calculations of migration movement of population with the aid of statistical package MS Excel are realized. The approach offered in this work provides scientific validity of made decisions at the estimation of influencing of migration of population in the region.

Keywords: migration, prognostication, linear regression, extrapolation, line of trend.

Tsenkler N.

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF REGIONAL ECONOMY TRANSFORMATION UNDER THE CONDITIONS OF INTENSIFIED EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The intensification of international integration processes is an integral part of modern processes of the global economy development. At the same time, international economic integration creates a number of important challenges for the economies of many countries, as it requires the implementation of a targeted policy, both domestic and foreign ones,

the results of which are often contradictory. The increase of management efficiency of international integration (and European integration, in particular) processes, in our view, is impossible without the conceptualization of necessary reforms and the formation of a common methodological and legal framework for their implementation. The article substantiates theoretical and methodological basis for the formation of the concept of the regional economy transformation in the context of intensified European integration processes. The essence of European integration as a form of international economic integration has been studied. European integration processes are considered as a set of dynamic phenomena of mutual adaptation of the economic systems of countries and regions aimed at forming a super-system with certain degree of closeness and a defined nature of relationships within the European macro-region. The concept of the regional economy transformation has been proposed, and it implies qualitative and quantitative changes in the structure and basic characteristics of subsystems of its economic system, aimed at its adaptation to the new environmental conditions and based on four main spheres of its realization: decentralization, restructuring, clustering and internationalization. The outlined areas should be considered only from the system point of view, it should also be noted that they all relate to the functioning of two subsystems of European integration - the regional one and international-institutional subsystem. From the perspective of a regional subsystem the defined areas are the promising ways of its development and in terms of international institutions they are the criteria and requirements that determine the possibility of mutual "gravity" and, consequently, the establishment of close integration ties. The importance of clustering in the process of intensification of integration processes at the regional level has been emphasized.

Keywords: concept, transformation of the economy, region, European integration, implementation trends, clustering.

Section 2. MACROECONOMIC RESEARCH

Halkiv L., Matskiv H.

IDENTIFICATION AND ANALYSIS OF FINANCIAL SUPPORT OF HEALTH IN THE CONTEXT OF HUMAN CAPITAL

The basic position of the theory of human capital provides capital health. Qualitative parameters of health of the population reflect the state of development of its basic social institutions, particularly the health care system. Financial support for health care is one of the main factors that ensure loss reduction of human capital, increases its quality and affects the efficiency of all types of investment in human capital. The article deals with an understanding of financial provision of health from the standpoint of: the content, the essence; functional orientation funds of budget relations. We have identified goals and objectives of health financing. Analysis which was conducted by us in this study suggests annually increasing expenditure on financing health care system in Ukraine against the background of reducing the number of potential users of its services, a significant backlog in terms of allocated funds and forestalling the share of household deposits compared with the advanced countries. In our country the level of presence of private expenditure on health care sector is low (less than 0.1%) in paid financial system. Households spend money on medical help mainly by the method of out-of-pocket rather than sending it as the prepayment for insurance funds or in compulsory insurance system. Health care financing practice is characterized by spontaneity in developing paid medical services and pricing them outside the control (especially in state and municipal health care institutions); tendentious reduction of funding the prevention activities; orientation of financial flows for medicines and hospital care; lack of motivation of the health care industry to reduce the level of chronic diseases; differentiation of the flow of financial resources in accordance with existing industry infrastructure, and not in accordance with the real needs. We have identified the main directions of reforming the financial support of the national health care system.

Keywords: financing the social sphere, financial security, health care, hover on health, human capital, investment.

Getman O.

INNOVATIONS AS A KEY ELEMENT OF ECONOMIC SECURITY FOR LABOR MARKET BALANCING (BY EXAMPLE OF GERMANY)

The most important topics in Europe nowadays are economic security and competitiveness of labor market. They depend on innovations. Country's economic stability depends on innovation on a global market. Often such sentences as "we always did it this way" or "we are doing it traditionally" show limits for implementation of innovations. Everything what is new is difficult to realize and we don't want to change anything. Innovation often fails because we don't want to leave convenience. In this article author has analyzed the innovative

potential of a country, its society and its enterprises by example of Germany. Also the article compares innovative practices of Germany and Ukraine in order to show the reality in everyday life, especially in the labor attitudes. The main ideas referring to innovation won't come from the side of government or top-management of enterprises; it comes from each person which, in turn, depends on educational level of personality. Educational institutions have a great responsibility to prepare youth for future working life that will define their successful job and then will develop domestic labor market. Economic security in the country and labor market security need a stable and fundamental educational system. Obviously, Ukraine is on its way to European integration. Therefore, the main task is to find ways to increase the interest of Ukrainian youth in the work IN and FOR the benefit of Ukraine in parallel attracting young "creative brains" from the EU to improve the quality of the domestic labor market. In comparison with Germany, Ukraine is rich on labor resources, but they have a low quality that is exacerbating the labor market imbalance. Therefore, lighting and adaptive implementation of the "German innovative model" to ensure the safety of the national labor market is interesting for us.

Keywords: education, globalization, innovative methods, innovative concepts, competitiveness, labor market, labor market security.

Humeniuk Yu.

ROLE OF THE LABOUR MIGRATION IN THE GLOBAL VIBRATIONS OF PRODUCTIVITY

Using a systematic approach and a comparative socio-economic analysis the consequences of international labor force exchange were investigated. The empiricist accumulation and loss of human capital in the process of international labor migration were evaluated with the help of expert methods. The labor productivity correlation in a country with the change of available labor force number due to international migration has been examined. The influence of international labor migration on the productivity values of countries connected by migratory corridors has been analyzed. The author has evaluated the labor force transformation state of human capital and the organization intellectual capital formation. On this basis, the human intellectual capital is referred to the resource development features of post-industrial society on the international movement intensity on which depend the perspectives of donor countries and recipients of the workforce. The world economy is considered to be a stratified whole the components of which belong to labor productivity fluctuations in the short-term period as a consequence of labor migration. The role of labor migration in the personal development investing process is revealed, the obsolescence of human capital in terms of its misuse on foreign labor markets is discovered. From the aspects of labor migration, the labor formation objective prerequisites of global fluctuations in labor productivity for the short-term period have been revealed. Methodological approaches to the impact analysis of the human capital on the international exchange prospects for the global economy have been offered. On the basis of the proposed research methodology of the effects of international labor migration have been developed the practical recommendations that can serve as a scientific basis for the formation of projections, strategies and the development of migration policy countries, which are situated at different levels of the world "Table of Ranks".

Keywords: international labor migration, labor productivity, the global economy, human intellectual capital, labor market, market economy.

Verba D., Kudinova A.

GLOBAL TRENDS IN THE TRANSFORMATION OF NATIONAL CONSUMPTION PATTERNS

Scientific and technological progress and the evolution of economic relations during the last 100-150 years have led to a marked increase in individual incomes and the availability of primary goods to the general public, the increase of the duration and quality of life. The consumption pattern has also changed, which we consider as a factor of structural changes in national production and the accumulation of human capital. In particular, the declining in the share of food expenditure on one hand, creates the potential for the development of such industries, which are characterized by the higher share of value added than in the agricultural sector and have the structure of labor demand better than farming. On the other hand, households, reducing the share of "priority" spending, are able to invest in their own human capital accumulation (by increasing spending on education, medicine, etc.). Using common in the modern theory of consumer behavior econometric methods, the authors have studied global trends in the relationship between the level of income and the diversity of consumer expenditure; identified four groups of countries according to the criterion of household spending diversification dependence on income per capita; proved resistant connection between the increase in real incomes and the diversification of household consumption expenditure until the level of income, above which further income growth is accompanied by the decrease in the

impact of income diversification in consumer spending, is reached. Despite the presence of global trends in the development of national consumption patterns, the specific features of the countries are given by their institutions, which regulate the consumer's decisions and the social choice in measure of collective (individual) way of meeting the needs in the goods, which are associated with the development of human society (first of all – education and medicine). Accordingly, not only the increasing of the purchasing capacity of Ukrainian households may be a significant factor of the socio-economic development, but also the streamlining of national consumption patterns.

Keywords: diversification / concentration of consumer spending, the national consumption patterns, consumption relations.

Lutskiv O.

REPRODUCTIVE RESOURCE OF THE ECONOMY GROWTH: FEATURES OF FORMATION AND INCREASE

The article stated that the main problem of the Ukrainian economy is the high cost of manufacturing goods and services, extensive development of excessive mining, backwardness of the agricultural sector, a small number of high-tech economic activities, low innovation activity, insufficient development of innovation infrastructure. This situation is the low number of industries that manufacture products with high gross value added, which in turn reduces the competitiveness of Ukrainian producers. The main attention is paid to studying the features of reproduction processes in the regions of Ukraine. In particular, compared to the level of material, energy intensity of GDP and Ukraine and other countries. Reviewed by changing the dynamics of the share of intermediate costs in the regional perspective for the years of 2006-2013. Reproductive structure analyzed regions of Ukraine by different economic activities during the analyzed period. Analysed the material of the sectoral structure of regional economies of Ukraine and compared it with the European standards. Calculated level and dynamics of the ratio of value added to gross output (services). Given the fact that the critical factor in the reproduction process of the Ukrainian economy is the state of fixed assets as estimated level of deterioration and trend updates. The dynamics of the volume of capital investments in the regions of Ukraine for the years 2010-2014. The analysis of the structure of the development capital investment by type of tangible assets in the regions of Ukraine has been conducted and the discrepancy volume has been found as well as structural and dynamic characteristics of investment resources needs to ensure expanded reproduction of fixed assets. The main directions of reducing the share of intermediate consumption in gross output and refocusing on manufacturing products with high added value and focus on the production of competitive end products in the promotion of science, providing diversification and modernization of the regional economy and contributing to its quality and steady growth in the modern world. It has been indicated that reproductive resource is low in Ukraine as depreciation costs which are intended to form capital investments. The main shortcomings of the current depreciation system have been determined in the thesis.

Keywords: reproductive processes, reproductive resources, economic development, expensive economy, intermediate consumption, fixed capital.

Proboyiv O.

PROBLEMS OF UKRAINE'S GEOPOLITICAL STATUS IN THE GLOBAL ECONOMIC SYSTEM

In the modern era of the economic internationalization and globalization, the issue of competitiveness of national economic systems becomes very important and determines the nation's economic status on the global level. A sustained economic development of any nation provides for a favorable environment for such development by leveling the external and internal negative effects, increasing the adaptation to any changes and building up the competing advantages. The modern changes in the global economy structure and international economic ties are characterized by a dynamic development of the integration processes and stipulated by the aggravation of the political situation in the world, war conflicts emergence which affects not only the global economic security but also questions the current geopolitical system and infringes on the economic interests of many nations. The urgent issue that Ukraine is facing is improving its geopolitical status in the global economic system through reforms aimed at overcoming the crisis effects and argumentation for the development trends which will increase the national competitiveness. The objective of the article is to treat the issue of Ukraine's geopolitical status in the global economic structure in the context of aggravation of the political situation on the background of a deep economic crisis which has caused a considerable worsening of life standards, global ratings decline and the loss of trust in international organizations, and it reveals the ways to increase the national competitiveness. In the process of the research based on the international ratings of Ukraine, the place of Ukraine in the global economic system has been determined; Ukraine is an uncompetitive state on the level of the less-developed nations of the "third world". The outlined tendencies

show that Ukraine is not using its own natural, intellectual and innovational potential due to the absence of an adequate infrastructure, technological backwardness of production, low quality of the government institutions, high level of corruption, development of the "shadow" economy, failure to implement its international liabilities, theft of the budget money, delay in implementing the economic reforms in the tax, fiscal and court systems. All these factors deepen the crisis and portend a default of the country. To increase Ukraine's international economic status in the global economic system, the article has grounded the necessity to work out a real strategy of developing a competitive economic model alongside with implementing the reforms in all areas of the social life which would aim at creating a favorable environment of doing business and investment attracting, improving life standers of the population, ruining of corruptions schemes in government purchases and tenders, intensifying government and business structures' activities in terms of building up such infrastructure in Ukraine which would meet the international requirements.

Keywords: geopolitical status of a country, global economic system, international ratings, global competitiveness.

Stebliy H., Stasyshyn A., Kalynets K.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL INSTRUMENTS OF STATE REGULATION OF NATIONAL ECONOMY

The XX century has changed theoretical and methodological instruments of state regulation of national economy. The main provisions of the new macroeconomic theory of state regulation were proposed by the English economist J.M. Keynes, who in his world famous work „The general theory of employment, percentage and money” (1936) strongly criticized the neoclassical school and put forward the thesis that the market equilibrium in national economy can be achieved in the conditions of underemployment as well. To eliminate the latter the state intervention in the form of stimulating the aggregate demand is needed. The Keynesians actually denied the overarching regulatory role of the market, considering that it should be done by the state and big business associations. However, the practice has shown that the state intervention in the economy gives positive results, but it cannot completely prevent recession, unemployment and inflation. In the 70s of the XX century the representatives of a new school of monetarism (Chicago School, headed by Milton Friedman) emphasised on the fact that all the major changes in the economic life are related primarily to the issue of money, i.e. with changes in the quantity of money in the national economy. However these two theories failed to prove their absolute superiority. As a result a new school of „great neoclassical synthesis” emerged which summarized the theoretical and practical achievements of different concepts and eliminated the conflict between Keynesianism and Monetarism. The American economist P. Samuelson is considered to be the founder of „great neoclassical synthesis”. The fourteenth edition of the famous „Economics” by P. Samuelson and W. Nordhaus first published in two separate volumes „Macroeconomics” and „Microeconomics” was translated from English into Ukrainian in the early 90s of the XX century by the economics scientists of the Ivan Franko National University of Lviv.

Keywords: state, economic instruments, Keynesianism, macroeconomics, monetary policy, monetarism, fiscal policy, the theory of the neoclassical synthesis.

Chebotaurov V.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF STATE REGULATORY POLICY OF INNOVATIVE STRUCTURAL TRANSFORMATIONS

In the article the necessity of interdisciplinary study of social development of transformational conversions is proved; the author analyzes the subject on the basis of essence study of different approaches presented by founders of the theory of structure (H. Bergson), the theory of transformation (S. Alexander), the theory of synergetics (H. Haken) and the theory of innovation (M. Tuhan-Baranovsky and J. Schumpeter). As their critical characteristic one can acknowledge the integral orientation of transforming processes; the unity of principles of determinism and stochasticity properties; the hierarchy of evolutionary changes; the unity of synchronous and diachronic transformations; the probability of progressive and regressive lines of development; the availability of measuring the levels of complexity and diversity of transformations; relevant invariance, the probability of reproduction of traversed phases and of disruptiveness of structural transformations. It is proved that as an aim of progressive stable development of economical aggregates of macro and micro levels, as a basis of forming of state regulatory policy one should define «innovative structural processes». The definition of this new general scientific category is given. Innovative structural processes are the totality of qualitatively defined dynamic transformations on the newest basis, which are characterized by forming of progressive factors of system functioning; they lead to increasing of its organization level and to appearance of new in essence interdependent structural components of development. The total sum of aspects of substantiation of categorical

content of given notion, of disclosure of essential feature of such transformations and also of their mathematical estimation in compliance with the Ukrainian laws are the objects of author's intellectual property. The main scheme of innovative and structural processes expansion in space and time is presented. It contains three phases of innovative and structural processes which in aggregate appear as helical ascending development. Initial element of these transformations is an „invention” (producing of new knowledge). The next element is „novation” (new pattern). After this we can see „new introduction” (industrial application). The final element of one round of helical innovative and structural transformation is „innovation” (commercialization of innovative activity results). Defined pivotal elements in each sphere of activity, including economical one, have their own specificity. In the process of embodiment of invention into novation, novation into new introduction, new introduction into innovation the dialectics of mutual transition of objectified and disobjectified active abilities of accounting entities – independent individual, company (enterprise), national economy – is reflected.

Keywords: methodology, innovation, structure, synergetics, transformation, innovative and structural processes, state regulatory policy.

Shtuler I.

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF GDP PER CAPITA OF UKRAINE AND FRANCE FOR THE PERIOD OF 1990-2014

In times of economic crisis an excess of resources reaches particularly impressive sizes while production system operates at half strength. This state of affairs requires the adoption of appropriate management decisions. This in turn causes the need to assess the macroeconomic potential of the country for the proper clarification of the extent of losses. The indicator that the most successfully reflects these processes is the gross domestic product (GDP). The study of the dynamics and factors of influence on GDP is shown in comparison with the data of more economically developed countries. The paper studies the dynamics of gross domestic product per capita of Ukraine and France in the last 15 years. The reasons, prerequisites and the impact on this indicator have been determined. There are two main indicators, which in turn affect the GDP per capita, they are labor costs labor productivity. Although the population size cannot be changed, the labor productivity can be increased through various stimulating laws, the laws on entrepreneurial activity, attracting investment, renovation, etc. To address this issue one can use such levers as: motivational, moral, organizational and technical factors increasing labor productivity, which significantly affect the results of production activity. The comparative analysis of the factors affecting the level of GDP per capita of France and Ukraine demonstrates the urgent need to address the issues of increasing the country's competitiveness and facilitating its entrance of the path of sustainable economic growth. It has been determined that under current conditions the main task of the government is to change the development model based on gross figures extensive production, to make people's lives richer, more beautiful, safer and more fair, which will allow all Ukrainians to be satisfied with their lives and to be proud of their country. The policymaking practice of establishing equilibrium in the national economic system also needs to be updated.

Keywords: economic system, balance, homeostasis, stability, social and economic development.

Section 3. ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Artiukh T., Grigorenko I.

STATE TECHNICAL REGULATION OF MEAT INDUSTRY IN UKRAINE

Meat and meat products market is the most important area of food market of the country, the sustainable development of which is of strategic importance. Meat processing industry is the basis of food complex in Ukraine, but now it is in rather difficult conditions like other important areas of food market. Researches showed that domestic market of meat is unstable. Its main tendencies drop in production of major kinds and change in the structure in favour of cheaper kinds of meat and poultry, there are also frequent changes of price tendencies. Low demand for meat products leads to the identical level of demand for meat for processing the supply of which is permanently reduced because of high losses, but the products themselves do not meet the requirements of international standards in terms of quality and safety. Such situation can be a clear threat for the population development and health. Meat products are the main suppliers of full value protein, amino acids to a human body. The level of protein consumption by an average person is up to 0.8 gr for 1 kg of normal human weight. The daily rate of protein is 25%, fat - 30% and carbohydrates - 45%. Moreover, the level of protein consumption increases during illness, strong physical activity, in

cold season, intensive growth and development, sport competitions. And conversely it decreases in warmer months, with age, with diseases connected with proteins assimilation and so on. Usefulness and value of proteins is in performing of certain very important functions for a human body including regulatory (insulin), movement function (actin, myosin), catalytic, enzymatic (catalase), transport (hemoglobin), protective (fibrin), energetic and structural or construction (keratin). Technical regulations have been developed and introduced; HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) system or similar systems for safety in food production is put into operation to ensure meat products quality which is also a significant way for competitiveness increase. Competitiveness increase of food products by cost reduction for its transportation is carried out by providing goods wagons in time and in full amount, freight rates decrease and logistics infrastructure development.

Keywords: technical regulation, food, examination, identification, standardization, meat industry.

Grigoriev S.

CURRENT STATUS OF POULTRY PRODUCTION IN UKRAINE

Poultry is one of those sectors of agriculture the development of which enables improved and rapidly met growing demand with a high quality of food products of animal origin, which directly affects food security. The article deals with the modern trends in the field of poultry in Ukraine in the context of the statistical analysis of the dynamics of livestock, production of basic products - poultry and eggs, economic efficiency implementation. It has been established that meat production in Ukraine is gradually increasing. By 2007 the rate of growth of meat production has occurred in all types of products, starting from 2008 until 2011. There has been an increase in production volumes of poultry only while there has been reduction of production of beef and pork. The indicators of production of beef in 2014 declined by an average of 12.9% compared to 2013 but meat production increased by 11%. In 2014 the situation in meat production in Ukraine was negatively affected by the following main factors: the downturn in some sectors of Ukraine; reduction in purchasing power during the years 2013-2014. It was determined that the increase of egg production in recent years at the expense of a sharp rise in the productivity of chickens, especially in large agricultural enterprises through an improved breeding base and the balanced feeding quality. The main priorities for further development of the poultry industry have been identified, which is to introduce technological innovations of selection and breeding work, improving the genetic potential, optimization of fodder and improvement of conditions of detention in accordance with veterinary and sanitary norms to accelerate the development and saturation of the domestic market with a high-quality domestic products sector which in turn will guarantee food security, provision of raw material processing industry, population with meat and eggs in accordance with consumption. The carried out research gives grounds to speak about positive trends with increased production of poultry industry. Among the most significant problems hindering the further evolution of the industry we can define: high energy intensity of production, insufficient competitiveness of domestic production of poultry, unstable work, the presence of outdated technology and equipment, lack of own funds for expanded reproduction. However, the poultry industry in Ukraine, despite numerous problems is developing gradually and progressively. In terms of a significant limitation of energy resources and the need to improve the competitiveness of poultry products, the further research will be aimed at finding new approaches to the development of a competitive poultry industry to meet consumer demand in the domestic market and considering the possibility of entering of Ukraine into the world market.

Keywords: food security, production of poultry products, poultry meat, eggs market

Ilyenko N., Spasenko Yu.

REAL WAGES – REFLECTION OF THE UKRAINIAN ECONOMY STATUS IN CONDITIONS OF THE FREE TRADE ZONE WITH THE EU COUNTRIES

This article is devoted to studying the effects of the operation of a free trade zone between Ukraine and the EU, as well as its influence on the economy of Ukraine, in particular, on the state of wages. The current structure of the economy does not correspond to the world level of development and requires greater concentration of added value in its own territory. Ukraine in its foreign orientation continues its traditional export policy of trading of raw materials and semi-finished products, which prevents generating sufficient employment, decent wages and a higher standard of living. The solution of this problem is to use an integrated approach to the reform of the wage as one of the main indicators of the country's state of economic development at all levels of regulation. Free Trade Zone ensures the openness of the market for goods and services on the basis of anticipated and transparent trade rules in order to create new possibilities of stabilization, diversification and

economy development (as European standards are often international standards) for the Ukrainian and European businesses, investors, consumers and citizens. The functioning of a free trade area requires compliance with the European standards of quality of goods, trade organization and international law. Today, Ukrainian production is characterized by a low level of development in comparison with European countries, the goods in the overwhelming majority are not competitive, and the standard of living of the population falls far short of the standard of living in developed countries. Ukraine's economy in need of fundamental changes on the part of the property and management relations, and on the part of financial mechanisms and pricing, leading to its structural transformation, achieve a higher level of development and living standards. In parallel with the restructuring of the economy it is necessary to make changes in the organization of wages as at the legislative level (adaptation to European standards, the change in the calculation base of the minimum wage, strengthening the role of social dialogue, the reform of the tax system), as well as at the enterprise level (the introduction of new forms and systems of payment, modern motivational mechanisms of productivity improvement, new forms of employment). This will lead to the increase of wages level in the country and the welfare of the population.

Keywords: free trade zone, real wages, structural reorientation of the economy, European integration.

Kalnitska M., Gangur O.

NATURE CONCEPT «STRATEGY» AND «TACTICS» IN THE ECONOMY

The article is devoted to one of the most important groups in the economy - business - a «strategy» and «tactics». Analysis of the pluses and minuses of using these concepts in business. The authors focus on the attention of such terms as «strategy», «management strategy», «mission», «tactic». Also it has been defined by whom and when, for the first time, were applied these concepts. Very often the owner of the company holds development strategy in his head, sometimes it is also present in the minds of the company's top managers. And it often exists in a separated form. Sometimes a leader makes decisions based on intuition. Let's find out why the company needs a strategy: it matches the picture of the strategic business development of both the owner and his key staff. If there are a few business owners, the strategy helps to find a general idea of business development; the exists of strategy prioritize the development of business and its functioning; the Strategy of enterprise identifies those business areas in which it is necessary to invest, and which will give the greatest return; the enterprise strategy which is correctly written is the basis for droving up necessary procedures and descriptions of business processes in the company; it allows to delegate responsibility to lower levels of management; the strategy allows to make the effective organizational structure, and will not allow to inflate the secondary divisions; the company with the written strategy becomes more attractive on the market both for investors and for partners and also employees. Today dictates the necessary of such management which provides the adaptation of system to quickly changing environment. The Mission is the main purpose of the organization for which it has been created. The strategy has to consider that your forces and opportunities are good enough. The tactics is your opportunities or the main idea of your business which will move you on this road to the purpose. The strategy and tactics are interdependent. The choice of strategy determines the success or the failure of the whole business. At the same time, the strategy itself can not exist without tactics. It is an idealistic abstraction. Talking about the fundamental difference between the strategy and tactics is not absolutely correct, they need to be considered in the subordinate relationship. The tactics may also be the strategy for its subordinated tactics. Focusing on the development of new approaches to the effectiveness of the company due to several factors, namely, the emergence of competitive markets, the rapid and unpredictable changes in environmental factors, the development of information technology's, increasing the awareness of market participants in the activities of the marketing strategy and the demands of their claims. The accounting of above-mentioned factors requires strategic approaches to the choice of market segments and activities related to it.

Keywords: economics, management, business, strategy, tactics, mission.

Skrynko N.

NATIONAL AND PSYCHOLOGICAL FEATURES OF A UKRAINIAN CONSUMER

The process of restructuring of the national economy requires from Ukrainian managers a qualitative understanding of the basic principles of marketing. In the formation of the programs of impact on the consumer, attention and consideration is required for such trends as: the globalization of the world economy, increased competition, product differentiation, differentiation of values, the blurred lines between culture and subculture, possible ecological changes, the aging of the population of European countries, the growth of the role of women in all

spheres of life, the acceleration of the speed of life, informational revolution, the weakening of the influence of fashion, cultural pluralism. The market situation has changed in such a way that the possibilities of the consumer as to the choice of products have increased significantly along with increasing availability of information. As a consequence there is the intensification of the struggle for the consumer. As for the domestic consumer, the experts of consumer markets observe that marketing strategies for product promotion developed for the Russian market often do not work for Ukrainian market. That is, in reality they are not perceived by Ukrainian consumers. The specific Ukrainian mentality, ethnic peculiarities and demographic structure of the population of Ukraine have their own characteristics that must be taken into account when developing marketing programs for influencing the consumer. In the middle of all these changes is the consumer which is inherent by national characteristics. The main features of the national character of the domestic consumer are the following: brightly expressed introversion, national traditionalism, national individualism, conservatism, lack of aggressiveness, tolerance, emotionality, sensitivity, sensibility and femininity of the national character. National mentality causes the corresponding differences in mental values which guide the person in private life and business. Traditions that form the basis of the formation of a new culture of consumption have been marked by Ukrainians as one of the main basic values and such, which causes behavioral stereotypes and requires additional attention from marketologists. Based on the results of the analysis of literary sources the attention is focused on the necessity of marketing personalization, the search of tools and areas of influence on the Ukrainian consumer with the use of modern Internet technologies and marketing software products.

Keywords: mentality, mental setup, national character, consumer, consumer behavior.

Taran-Lala O.

THE PROBLEMS OF FUNCTIONING OF CONSUMER COOPERATION AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM UNDER THE NEW ECONOMIC CONDITIONS

The study of the trends of socio-economic development of the system of consumer cooperation in the market economy has highlighted a number of important issues, without solving which further civilized development of the cooperative movement in Ukraine on the path of social and economic progress is impossible. One of such problems is serious distortions in the principles and methods of organization of activity of the modern system of consumer cooperation in Ukraine, which is increasingly aimed at the commercialization of the activities of consumer cooperatives and to a lesser extent on the development and implementation of their main social functions. Fragmentariness, absence of connectivity and lack of conceptual unity can be tracked in the theoretical concepts and approaches of different authors to the effective functioning of the consumer cooperation as a socio-economic system. This fact convinces us that the lack of scientifically substantiated proposals in order to increase efficiency and enhance the processes of socio-economic development of consumer cooperation up to this time remains extremely relevant. The study of the experience has shown that the return of the activities of consumer cooperation to a civilized manner, based on the principles of International Cooperative Alliance, is very slow and characterized by a lack of serious practical tipping points. It should be emphasized that this process has a very low level of social and organizational activity, and, as a result, positive results are almost absent. Study of experience of process management of socio-economic development in the system of consumer cooperation shows that such processes occur with difficulty. Therefore, when solving one of the main problems of activation of socialization processes and improvement of the organizational mechanism of management of these processes in consumer cooperation one needs to develop a system of measures for further enhancement of their effectiveness. The aim of this study is to identify the current problems standing in the way of effective functioning of the system of consumer cooperation, the return of its activities to a civilized manner, based on the principles of the International Cooperative Alliance, implementation of effective and appropriate features of a market economy, established institutional mechanisms of management of consumer cooperation activities at the level of regional consumer unions, as well as the development of science-based proposals to increase efficiency and enhance the processes of socio-economic development of the consumer cooperation. Studies have confirmed the conclusion that a weak solution to the problem of overcoming the crisis in consumer cooperation development, as a socio-economic system, at all hierarchical levels is rooted in the failure of managerial staff to work effectively in the socially changed economic conditions and to implement, in a timely manner, effective and adequate to prevailing characteristics of the market economy institutional mechanisms for managing consumer cooperation activities. Our studies suggest that a weak solution of the problem of effective development of consumer cooperation as a socio-economic system, to a large extent lies

in the unwillingness and inability of managerial staff to carry out civilized activities of consumer cooperation. This requires a radical change in a passive attitude to solving the problem of enhancing their activity that has been developed by the management of consumer cooperation. Resolving of this issue is impossible without the regulatory actions of the state, both at the national and regional levels. Thus, the solution to the problem of activation and enhancement of the effectiveness of social and economic development of consumer cooperation system at the regional level requires the development of evidence-based recommendations for the improvement of efficiency and enhancement of the processes of socio-economic development of the consumer cooperation, as well as the development of concept, forecasts, programs and the system of measures adequate to the new conditions of the national economy.

Keywords: state, government regulation, consumer cooperation, social and economic system, social and economic development.

Tomilin O.

THE SYSTEM OF STRUCTURAL FACTORS AND DEVELOPMENT PERIODS OF SUGAR BEET SUBCOMPLEX

The article summarizes the development trends of sugar industry, proves the essential basis and the evolution of industrial structural policy in the production of sugar beet subcomplex. In the research have been used the basic methods of scientific knowledge. Among them: dialectic, abstract and logical, the method of system analysis (theoretical and methodological generalizations), the method of statistical groups (in determining indicators of sugar beet production), monographic (when studying theoretical and methodological foundations of intersectoral economic relations in agricultural production and analysis of individual agricultural companies). The current state and development of sugar beet industry, the essential basis for the industry and the evolution of structural policy in the sphere of production of sugar beet subcomplex have been analyzed. The theoretical and methodological substantiation of the efficiency of structural change in the interbranch relations in the dynamic series has been carried out with the allocation of the three periods of sugar beet subcomplex. The integrity of the agricultural sector happens due to the increase in technological cooperation of the sectors of the economy and the system cooperation of interbranch and economic ties. The research has proved that the introduction of structuring mechanisms of sugar beet and sugar production is a way of equitable distribution of income and the establishment of guaranteed prices for the products of agrarian sector. The imbalance of interbranch relations occurs due to the dynamic structural changes in the sectors of primary and deep industrial processing of agricultural raw materials, where the fixed capital of value added is formed. The research has established that the structural policy in the area of sugar beet production is subject to the optimization of interbranch economic relations and the creation of effective equivalent proportions for all the participants of market relations.

Keywords: sugar industry, interbranch economic relations, structural policy, structural factors, sugar beet subcomplex.

Cherlenyak I.

THE RISKS OF POSTINDUSTRIAL TRANSITION AND DEVELOPMENT PROBLEMS OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

The article deals with the problem of post-industrial transition based on the model of economic self-organization. The main features of post-industrial phase of the new economy which are the most important in terms of overtaking modernization transition are based on the idea of self-regulation regimes. The first feature is a change in the essence of the company as an organizational base of the real economy and reflection of methods and results of the mutual system of «management - infrastructure - production technology - service». The value of replication scale as a source of benefit is offset by the fact that in the post-industrial economy even a «small» local firm can create a product that has the novelty and importance across the whole humanity. The second important feature is the emergence of the phenomenon of «smart plants» and large-scale social and economic systems such as «smart» cities, «smart» commercial networks, «smart» transport systems etc. They stimulate the re-export of the production process to rich countries. The third characteristic is the speed of phases change of production cycle and the logistics adaptability of production scale to the rapidly changing needs of the market segments. The fourth feature is the social organizational technology change of scale production and the change of spatial development of areas. Industrial social technologies initially anticipated the construction of city-forming enterprises and then the development of the city's civilization. In the post-industrial era the social technology of building civilized social environment is on the forefront as a substrate of post-industrial self-organisation. The fifth characteristic is a continuous «glocal» diversification of production where potentially every post-industrial manufacturer can locally create a fundamentally new product within their «creative feature». The sixth

feature is the human dimension of the productive forces of post-industrial production. This provides a new level of economic and social freedom of individuals. At the same time it requires a provision of a new level of social and economic responsibility of individuals. The seventh feature is the semantic change of the pricing chains. The main point of this is that the pricing models of the industrial age almost always equated the value of intellectual products to zero in a single consignment. In post-industrial transition it is necessary to design every time the transformation of product's intellectual component into a format of product in every economic process individually, dimensionally. The eighth feature is the characteristic of the technology for selecting targets for the development of firms. The difference between post-industrial and industrial economies is given as a difference in target setting: industrial economy throughout the life cycle of the firm sets and implements mostly visible targets of the economy and economic development, and post-industrial economy during the life cycle of the company sets goals and implements invisible targets for technological and innovative development of the industry. The ninth feature is network and informational formation of dependency of the customer on mass trends of consumption.

Keywords: post-industrial transition, risks, new economy, self-organization, company, technologies, national economy.

Section 4. ECONOMY ENTERPRISES AND INDUSTRIES

Baran R., Romanchukevych M.

PERFORMANCE EVALUATION OF INTERNET-BASED TECHNOLOGY IN MARKETING EFFORTS OF TOURISM ENTERPRISES

The article analyses the opportunities of the Internet available to promote and market national tourism product. It proves that an effective website of a tourism company as well as the opportunities it uses to promote and sell its tourism products should become its main competitive advantage within travel services market. This necessitates the development of an efficient internet-based system for tourism product marketing, which, in its turn, will allow improving tourism product promotion both in foreign and domestic markets and will make investments in tourism product promotion more efficient. The article offers the improved technique for estimating the efficiency of web-sites of tourism enterprises, which allows them to boost their profitability by using modern online marketing tools. The technique estimates the efficiency of a web-site by two indicators: volume of sales and profits received. While analyzing the volume of online sales it is recommended to consider the following factors: website traffic, the volume of average purchase (average bill) and conversion. Suggested online marketing tools include those aimed at evaluating website conversion – the ratio of website target users to the total quantity of website visitors. While analyzing advertising costs it is recommended to apply cohort analysis as a modern internet marketing tool. The article also suggests the advanced methods for improving the efficiency of tourism product promotion online, which involves ten criteria and allows for comparative analysis of web-sites of tourism enterprises in quantitative terms. Three new criteria are suggested: website visibility by the internet search engines, availability of mobile website and the tree-click rule. Estimated value of all three criteria allows measuring the total website index and ranging the websites of the travel companies under study. The higher the website index (the closer to the maximum), the more efficient is the tourism product and travel services promotion via this travel company's site. The research conducted has revealed the lack of attention devoted by the local travel companies to the development and promotion of their websites, which in its turn results in reduction of potential customers and eventually leads to reduction of their income. The research proves that improved online promotion is one of the key factors that add to competitiveness of tourism products.

Keywords: efficiency, internet-based technology, website, promotion.

Bayura V.

OPTIMIZATION OF PRICING BRANDING

Price is one of the main factors influencing the decision to buy. If the price is not enough, because it is too high or too low, the consumer will probably refuse to buy. This raises the question of streamlining the process of pricing the branded product, improving its algorithm and methodology. Brand highlights of all the characteristics of the goods those that are important to the consumer and facilitates the understanding of the product. The brand value is estimated in monetary terms as the monetary award, which is presented to consumers, which followers of this brand agree to pay for it. The pricing in the company should be guided by the positioning of the product and an expression of

brand identity, and ensuring that revenue in distribution channels. To solve the problem the following algorithm can be applied: set the minimum (non-profit) price level, which calculates the cost of production of goods, cost of sales, merchandising and the like. The price level is set based on the company's strategy of bringing products to market, which implies a focus on the recognition and representation of goods to consumers. Based on the system of brand identity is established a price that will reflect the personality of the brand. It should be monitored so that in the case where the brand name of a product already positioned in the market, with the introduction of new products under this brand these products should be positioned in the corresponding price range so as not to undermine the system of identity that already exists. We are talking about the price in the final channel of distribution, which is difficult to control by the manufacturer. After you establish a price that reflects the brand identity, the necessary adjustment towards the attractiveness of distribution channels, that is, the return for Resellers. To collect information the manufacturer should use the cooperation and support from other participants, members of the vertical marketing system of distribution. For the success of the communication policy of the brand, the manufacturer must enter into one of the vertical marketing systems distribution: in the case of a powerful, financially independent of the manufacturer – in the system of retail holders of privileges under the auspices of the manufacturer, in the system the wholesale of holders of privileges under the auspices of the manufacturer; in the case of a small business manufacturer in the managed vertical marketing system.

Keywords: brand, price, pricing, positioning, marketing distribution system.

Bondarenko S.

THE FORMATION OF BRAND ARCHITECTURE OF WINEMAKING ENTERPRISES

The question of the concept of brand architecture that organizes and structures the portfolio of brands, defining the role of brands and the nature of the relationship between them and between different contexts of the market for winemaking enterprises is studied in the article. As an essential feature of winemaking enterprises is highlighted the fact that the wine industry is one of the most conservative ones, because its development is possible only when the traditions of winemaking are harmoniously combined with innovation. It is important to be oriented towards marketing approach, which, based on the analysis of consumer expectations, is the basis for determining the type of commercial supply in the form of goods or services. The results of marketing analysis are the basis of the formation of the brand (name) and branding (the process of "implanting" brand in the hearts and minds of the consumer). The use of branding technology has become a key to successful implementation of development strategy of winemaking enterprises. It has been found that recently the priorities of producers are changing, because the bet on the development, launching and aggressive promotion of new brands does not always bring the desired results. Therefore it is important for winemaking enterprises to focus on the possibility of getting the most profit from existing brands by optimizing management process and resource allocation within the existing portfolio of brands. The analysis has shown that the Ukrainian market of grapes and wine is at a standstill with the tendency to deterioration. It has been established that the classic western approach based on market segmentation and the parallel creation of a large number of brands is futile to Ukrainian winemakers because there is a problem of excessive amount of unrecognizable brands. Most wineries of Ukraine have one or two brands, only a few have more than that. So talking about a portfolio of brands and their management is an issue relevant only for a few companies in Ukraine. Not all trademarks of wine production are brands. Most of them are not recognizable to consumers. This, among other reasons, is due to the lack of funds for the promotion of the brand, because most domestic enterprises are experiencing a financial crisis. The results of the study have led to the conclusion that the promising area of brand creation is a combined use of product and corporate brands, when corporate brand associations are transferred to the goods. Therefore, according to the author, for domestic wineries the more appropriate term is "umbrella branding" when corporate trademarks act as an umbrella under which are hiding trademarks, which promotes the distribution of value of the main brand to a significant number of sub-brands that benefit both from the corporate brand and from the specific product of the enterprise - manufacturer and its mediators. Based on the findings there have been offered potential ways of successful development of brands for Ukrainian winemaking companies through linear expansion that will allow to consider new short-term market trends, new requests and to improve visualization of the brand (consideration of the brands of a city, region; cooperation in the field of wine tourism, etc.); innovations that can increase brand value for customers and improve brand differentiation (tangible and intangible benefits for the consumers, such as eco-brands); transformation of distribution that will give additional opportunities for making the brand more accessible to customers, wherever they may be; repositioning, modern technology and means of

communication or advertising aimed at adapting existing brand values to existing competitive conditions.

Keywords: brand, trademark, branding, brand architecture, winemaking enterprises, grape and wine market, models of forming brand architecture.

Ganechko I., Afanasyev K.

INNOVATIONS IN UKRAINE: TRENDS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The study of the latest trends of innovative development of Ukraine has shown that Ukrainian IT-industry is developing with the rates of growth of 30-35% per year, as we know, information technology accelerates the innovation development of the country. In Ukraine there are more than 1000 IT-companies and more than 100 R&D-centers. The majority of developers (90%) are focused on outsourcing. Despite the fact that the innovative projects of Ukrainian companies have smaller scopes and budgets than the projects in Europe, the USA, Russia and Asia, Ukraine ranks fourth in the world according to the number of certified IT-specialists and the third in Europe in terms of the creation of outsourcing programs (offshore outsourcing is prevalent). In the Global Innovation Index in 2015 Ukraine took 64th place (among 141 countries). Today, the pace of innovation development is mostly determined by the level of training and qualification of workers. For the criterion of "education workers" Ukraine took the 5th place according to the results of a global study on Ukraine High Tech Report, and in Central and Eastern Europe Ukraine took the first place in the ranking by the number of graduates who entered the labor market. The outflow of intellectual capital of the country is continuing due to the lack of conditions for the preservation of highly professional human resources. In the ranking of the most innovative economies in 2015 Ukraine joined the list of the top 50, taking the 41st position, but compared with the previous year, the country's rating fell eight positions. The trends of innovative development and competitiveness of the country are the same. In 2015 according to the Global Competitiveness Index Ukraine took the 79th place among 140 countries, which is three points lower than the previous year. An illustrative indicator of innovative development is the level of economic freedom, according to which in 2015 Ukraine ranked 162nd (out of 178 in the ranking of countries), worsening the position by seven points compared to 2014; wherein tax freedom is very unstable. However, the index of business freedom in accordance with the rating of Doing Business has been growing since 2009. Comparing with 2013 Ukraine has risen by 29 positions in the ranking but it lags far behind neighboring countries: Poland, Belarus, Greece, Bulgaria, Slovakia. The main destabilizing factors in the development of innovations are political, economic, political and legal factors. The problems of development of innovations are the result of a lack of funds to stimulate them by the state; the destabilization of the banking system; an inefficient state regulatory policy; a lack of adequate legal protection of intellectual property; the instability of the tax system; systemic manifestations of corruption.

Keywords: innovation, innovative development, information technology, competitiveness, economic freedom, knowledge economy.

Dziuba T.

FINANCIAL CONDITION ANALYSIS OF ENGINEERING ENTERPRISES OF KHMELNYTSKYI REGION

Nowadays the issues of analysis of the dynamics of the financial condition of the enterprise are actual. A stable financial condition of the industrial enterprises is a prerequisite for the well-being of employees, the timely and full implementation of the budget, the stabilization of the economy as a whole. The financial status determines competitiveness, its ability to maintain the current level of production capacity. Any modern enterprise, which operates in harsh conditions of market economy, may face the problem of a sharp deterioration of the financial situation or even bankruptcy. The financial situation is one of the most important characteristics of any enterprise. The main goal of the enterprise is financial profit, which can be achieved by production and sales increase, the growth equity and sustainable financial situation. The financial condition assessment of engineering enterprises is conducted by the example of some enterprises of Khmelnytsky region, that is: JSC «Termoplastavtomat», JSC «Krasylivskiy Machine Building Plant», JSC «Kamianetz-Podilskisilmash», JSC «Kamianetz-Podilskavtoahrehab» and JSC «Plant «TEMP». The analysis of the financial condition of enterprises is carried out in two stages: assessment of the scope and structure of assets and assessment of volume, structure and dynamics of the capital stock enterprises. The analysis showed that the financial and economic results at enterprises, which were selected for analysis, each year has been changing for the worse. Among the indicators, that indicate the effectiveness of the enterprise, the best one for the period which was analyzed, owned by JSC «Plant Temp». The list of actions of the financial activity improvement of engineering enterprises is proposed.

Keywords: financial situation, assets and liabilities of the enterprise, current assets, equity, long-term liabilities, current liabilities.

Didyk A.

EVALUATION PARAMETERS OF ENTERPRISES' TAX COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF PROVIDING THEIR MULTI-CRITERIA DEVELOPMENT

The article determines, arranges and demonstrates semantic characteristics of the evaluation parameters of enterprises' tax competitiveness in the context of providing their multi-criteria development. It emphasizes the importance of using the systematic approach in the review of enterprise's tax system related to identifying evaluation parameters of its tax competitiveness. These options include: taxpayers, objects and taxation bases, tax rates, tax calculating orders, tax periods, terms and procedures of tax payments and the date of tax liability. It substantiates the reasons of determining evaluation parameters of enterprises' tax competitiveness and points out basic tax alternatives within the specified parameters. The list of «taxpayers» parameter alternatives features the choice possibility of organizational form of business considering each taxation characteristics, the election of one or another taxation system from the list of possible ones, identifying oneself as a single tax payer according to the chosen form or a single social contribution payer according to particular rate, the implementation of specific activities according to classification of economic activities, registering oneself as a resident or non-resident, selecting forms of keeping track of income and expenses, using or not using tax agent services, etc. The set of «object and tax base» parameter alternatives includes the possibility of selecting product range by the enterprise, changing batch value, type of packaging, carrying out finance and investment activities, adjusting the value of the revenue and so on. «Tax rates» parameter alternatives feature the use of marginal tax rates as well as the selecting multiple basic (fixed) rates, depending on the circumstances. The range of «calculating taxes order» parameter alternatives includes the right to use tax exemptions, indexation, particular method of calculating the taxation base or tax calculation. The list of «tax periods» parameter alternatives features the opportunity to influence enterprise's reporting tax period and tax intervals. Terms and procedures of tax payments as the next recommended comparing parameter during evaluation of enterprise's tax competitiveness features choice of selecting national or foreign currency, cash or non-cash payment forms as well as the use of postponement or installment rights. The «date of tax liability» parameter alternatives include opportunity of adjusting funds transfer date as the payment for goods or services, changes in the date of funds posting in the enterprise's pay office, changing cash collection date in the bank that serves the enterprise as well as the adjustment of shipment dates, clearance of cargo customs declaration, making the act of provided services and more.

Keywords: evaluation, parameter, tax competitiveness, development, multi-criteria development.

Dobryanska V., Duka S., Ostapenko I.

THE STUDY OF THE EFFICIENCY OF ADVERTISING APPEALS

Marketing study using the survey method with the involvement of 900 respondents was conducted to write this article. Surveys were conducted in social networks and in the form of personal interviews. The study showed that expressiveness is an important condition for creating effective advertising text. Presentation of thoughts should be clear, and each advertising text should sell ideas, services, products and prices. It should convince consumers, motivate and inspire for actions, i.e. purchase. The study of the efficiency of the impact of slogans of the most well-known companies on the audience (brand awareness by the slogan) showed that Snickers and Bounty brands are the most memorable and recognizable. Another study was conducted to identify the most popular brands among Ukrainian consumers and the basic means used to ensure such popularity (two parallel studies were conducted for further comparison of the results). After viewing advertising units during the prime time of the basic TV channels, 20 brands, which are most often advertised, were selected. Studies showed that the slogan of any company is not only an original brand motto, but it also allows emphasizing the main advantages of products, contributes to rapid memorization and acts as a suggestive factor ensuring selection of products. Category of brands that can be surely called global – Coca-Cola, Nike, Adidas, Nokia, Apple, Google and Microsoft – should be emphasized separately. The last four of them do not use TV advertising in the Ukrainian market at all, but are mainly promoted via the Internet and already existing image. As it turned out, the struggle for the image is won not by the firms using aggressive advertising and a variety of means to popularize the brand, but by the ones who have found a single striking and attractive sign or argument.

Keywords: advertising, slogan, brand.

Kampo G.

GENERAL TRENDS OF ENTERPRISE INNOVATION ACTIVITY

A successful development of science and technology and an effective usage of their achievements in practice is the main factor of sustainable economic growth, enterprise and product competitiveness in the current context of economic processes of globalization. Therefore, the special attention is given to the problem of providing a comprehensive and objective assessment of scientific and technical activity and its results. The aim of this article is to identify general trends of enterprise innovation activity in Ukraine and Transcarpathian region and to search opportunities for innovation potential development in the region. Despite the decent level of higher education and vocational training, Ukraine has insignificant innovative capacity because of low government interest in developing and implementing innovations in different sectors of the economy. The Global Competitiveness Index and the Global Innovation Index confirm this. This study shows that over the years the enterprise innovative activity in Ukraine decreases, in Ukraine and in Transcarpathian region the spendings on innovation reduce, the share of active innovation of enterprises is also reducing. The enterprises' own funds are the main source of innovation financing and the extremely important task is its diversification and investment attraction. Ukraine still has significant scientific and technical potential but it doesn't have a clear strategy for its use and development, which leads to the increase of the gap between science and industry, unsystematic and inefficient use of funds for scientific and technical activities financing, low commercialization of innovations. One of the mechanisms to creating a competitive scientific and technical environment in the situation of economic crisis and the limited state financial resources is reducing of research institutions funding and increasing the funding of research on a competitive basis depending on priority. This allows to concentrate material and intellectual resources to solve scientific and technological problems. Ukraine should use more actively the European experience in building one's own knowledge based innovation-oriented and high-tech industries and attract investment in the most promising Ukrainian industry areas. It is necessary to replace imports from EU and create subsidiaries and joint ventures in Ukraine, to introduce European standards of production, to participate in programs of scientific and technological development of the EU and to integrate into the European research area.

Keywords: innovation, enterprise innovation, funding innovation.

Kyrylyk N.

COACHING - MODERN INSTRUMENT OF INFLUENCE ON HUMAN CAPITAL OF THE COMPANY

In the article a theoretical definition of "coaching" has been analyzed in the context of human capital and employee potential, and two approaches of investigated categories have been formed: "human capital" and "human potential." Coaching is an interactive process, the purpose and outcome for the employee and the coach is the quality and efficiency of existing professionalism and personal abilities and skills of the worker to standard. The author defines how coaching tools impact the individual components of human capital and employee. There are determined few coaching tools, that affect the components of human: - self-image; - wheel life balance; - SMART goals; - four-dimension exercises on values; - GROW model; - question-button; - organization of perception lenses; - exercise with a timeline; - three hats; - Disney strategy; - brain storm; - mental map. Each of the listed tools improves next components of human capital of the employee: physical, professional qualification, intellectual and innovative. Positive effects of using coaching technology is noticeable not only for the individual but also for the whole enterprise. However, in order to get more effective coaching methodology of human capital it's necessary to complete its implementation in the enterprise. It is necessary to create conditions that each employee could discover and contribute to the achievement of the company's strategic goals, and making a personal contribution to the overall development of human capital of the company. According to results it was determined that coaching technology usage is an important and effective method that will positively impact every single component of human resources of the employee, and it contributes to the strategic goals of the company through the development of its overall human capital.

Keywords: coaching, components of human capital, personnel, technology, enterprise, potential, coaching technology, coaching tools.

Kolisnyk G., Shtuler A.

COST MANAGEMENT IN REAL-TIME: STRATEGIC DIRECTIONS

Current global economic trends encourage managers to form a qualitatively new system of cost management of its activities. In this regard national science lacks complex scientific and practical developments devoted to the aspects of cost management in the

conditions of informationalism. Real-time cost management requires feedback considering the strategic development guidelines. A comprehensive data on all controlling interdependent parameters: the indicators characterizing the relationship with customers, finance and internal business processes, requires systematization. It is also necessary to select the leading and deferred indicators of cost management process. The elements of cost management system, which is aimed at identifying all the mechanisms of value creation, have been examined and structured in the article. In the article it has been proved that the set of criteria of cost management process should consider the strategy of the organization through the prism of the system of indicators that cover all areas of activities and which are provided by a defined methodology to create a balanced management system. Based on the theoretical foundation of modern cost management system, a system of indicators, which serves as a conceptual basis for the implementation of development strategy and the achievement of the desired results, has been proposed and disclosed. Thus, a developed system of indicators characterizes the prospects of the three parameters: clients, finance and internal business processes. The main advantage of the proposed system of indicators is the ability to determine the sequence of hypothesis and the concept of cause and effect connection between the indicators, to measure activity results and the internal driving forces that lead to these results. The elements of this system focus on the input characteristics of the process, that is, factors, transforming the traditional cost management technology. The application of this system of indicators will allow to evaluate the cost management system and to subordinate its functioning to the final results of its operation.

Keywords: costs, cost management, cost management system, management process, cost management system structure.

Korzhenko K.

THE EFFICIENCY OF PROMOTION POLICY OF TEA TRADE MARK UNDER DOMESTIC MARKET CONDITIONS

Specific feature of current tea market development arise a steady increasing role and importance of promotion policy in the relationships between trade companies and consumers. High competition in the tea market enhances the struggle between the companies for consumers, where victory is determined by effective work of marketing communication tools. By the competent communications support of tea producers brand distribution and popularity is increasing, by that the consumption of this beverage is enhancing. The article dedicates the efficiency of promotion policy of tea trade mark under domestic market conditions. Current activity of Alokozay Tea International Ltd. has been selected as an example for research. In the article a huge attention is paid to the necessity of optimal use promotion policy as a tool for ensuring the competitiveness of companies in the tea industry. The prerequisites for enhancing the competitive position in the Ukrainian market are the target audience expansion, the formation of commitment and customer loyalty through active promotion policy. The article noted the large number of tea brands on the domestic market, most of its admirers are faced with the choice of tea brands and trading enterprises faced with problem of implementation. The article describes the features of functioning and developing TM Alokozay Tea, as a leading foreign company. The priorities are to conquest the customer's confidence by satisfying demands of high product quality and to achieve leadership positions in the internal market. By analyzing have been revealed the main communication instruments: public relations, advertising and sales promotion. Those basic instruments aren't effective enough, because of having number of disadvantages, such as the high costs, not focusing on the conclusive users, narrowly directed advertising campaign. In order to establish the consumer's awareness to Alokozay Tea Company and its tea the author had conducted Internet research. The results of internet investigations confirmed the poor consumer's informativity about this trade mark and the non-availability in the wide retail access. To improve promotion efficiency, the author proposed the following: to expand the distribution system (access to large retailers); to increase the scale of advertising campaign and introduce instant sales promotion. In conclusions, author indicates the necessity to conduct comprehensive assessment of major financial and economic indicators, which reflects how well the company operates in the market and how well invested are the efforts, money and resources to reproduce the final results - receiving a profit.

Keywords: efficiency, promotion policy, communication, advertising, public relations, sales promotion, tea, consumer, trade mark, market.

Kots I.

TWO-POSITION TYPOLOGY OF TOLLING OPERATIONS AT ENTERPRISES

In modern conditions of active integration of Ukraine into the European space tolling operations based on processing of raw materials of foreign partner for many domestic enterprises are the one of objectively conditioned and perspective form of foreign economic cooperation, which not only provides the solution of significant

production and financial problems, but also creates the conditions for further independent development of entity. According to the positions of valid legal and normative basis and practices of enterprises' functioning in tolling sphere tolling operations can be done on a contractual basis between their customer and performer, that creates the existence of different schemes and variants of their implementation. It necessitates the development of two-position typology of tolling operations as a comprehensive information base about various features, parameters and schemes of implementation of tolling operations for their customer and performer. Based on the synthesis of scientific, legal and normative framework, as well as practices of enterprises' functioning in tolling sphere it is offered to classify the tolling operations by a number of significant and independent features: types of work of processing enterprise, composition of participants, priority motives of implementation, form of payment between the customer and performer, territorial principle of realization of finished products, place in enterprise's activity, level of autonomy of processing enterprise, territorial and state positions (location) of customer and performer, raw materials, level of complexity (composition) of raw materials, term of implementation, periodicity of implementation, balance of impact on counterparties' activity, level of impact on the development of enterprise's activity. The developed typology is characterized by significant theoretical and practical importance and can be used both by the representatives of scientific community and business environment. In particular, the scientific aspect of the two-position typology of tolling operations at enterprises is reflected in different aspect information grounding of the implementation of tolling operations which can be an important basis for implementation of researches in this area. While from the practical view the proposed development can be used as an information base by owners, managers and specialists of business structures of different types of activity during the choice and further implementation of a particular type of tolling operations.

Keywords: tolling operations, customer, performer, raw materials, processing, typology.

Kuzmak O.

FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MODEL OF PROVIDING SERVICES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

A system of public utilities is closely linked to business activities of industrial enterprises. This article outlines the economic essence of benchmarking, its value and role in the activities of modern public utilities and industrial enterprises, and in the economy as a whole. The implementation of benchmarking approach mainly results in obtaining of accurate information about the activities of public utilities and helps to compare these results with the experience of other service providing companies. Furthermore, the implementation of benchmarking will help to determine the best practice of problem solving and to apply it in other enterprises within the industry. The article describes the level of information support of public utilities by using benchmarking and analyses world experience in the application of this approach. A special attention is paid to the improvement of the information support of public utilities that will assist in effective managerial decision-making based on the world experience. It has been offered to create a unified information center which will provide state and local bodies with full and necessary information. Besides, the advantages of creating of such information centre at the urban level are shown. The article demonstrates positive changes in the information support of public utilities on the basis of benchmarking. Offered computerization of the system of public utilities management will help to outline the priority directions of the development of public utilities with the aim of attracting private investment to this field. This will help to improve the financing of public utilities. Therefore, in order to ensure the effective operation of public utilities it is offered to develop, approve and adopt a program of usage of information technologies in business activities of companies which provide services for industrial enterprises. New information technologies and information systems which will be implemented under this program will help to increase productivity, especially in the field of management, and the main effect will be achieved in the economic development of companies which provide services for industrial enterprises through the adoption of more effective managerial decisions. Consequently, public utilities under the conditions of market reforms are facing the need to ensure their competitiveness and ability to adapt timely to a dynamic market environment.

Keywords: Benchmarking, information, information support, information center, knowledge base, information management system.

Lihanenko I.

RESOURCE AND COMPETENCE BASIS OF STRATEGIC CHANGES AT THE MANUFACTURING ENTERPRISE

The article analyzes and assesses the problems of strategic change management at manufacturing enterprises, which has revealed an insufficient level of resource and competence basis – a special personnel training for understanding and proper facilitation of changes.

Competent-based approach is built around collective training on how to coordinate diverse production capacity and integrate numerous technological skills. It has been found that the goals of change management at the manufacturing plants are the following: all projects should reach their results, human capital should be used in the best way and the acquisition of competitive advantages by the enterprise. The core of competence-based approach is the functional characteristics of competencies (the effects that are the result of the application of enterprise's competencies) rather than their structural characteristics. There are five conditional groups of tactics that can represent the elements of the strategy of change management at manufacturing enterprises. These are the tactics associated with leadership, project, process, structure and skills. As a result of the aforementioned occurs the competence model of strategic upgrades, based on strategic thinking, the coordination of strategic actions and the improvement of processes and methods for converting strategic ideas into a coordinated strategic action. The coordination of strategic actions attracts adaptive development of new skills. It has been established that the development management of a manufacturing enterprise integrates systems, structures and resources that undergo qualitative transformations under the influence of strategic changes. The importance of creating a profile (model) of competencies, for strategic changes management at the enterprise, has been proven. It has been established that a substantial reserve for increasing the efficiency of enterprises is to provide motivational mechanisms for personnel development, which becomes an important part of the organizational and economic mechanism and the creation of flexible organizational forms. It is necessary to reform the organizational structure and to ensure the effectiveness of its future work under the condition of targeted management influence exercised by the complex of managerial methods.

Keywords: competence, strategic changes, resource and competence basis, motivational mechanism of personnel development, manufacturing enterprise development, development management of a manufacturing enterprise.

Lobza A., Bykova A., Semenova L.

APPROACHES TO CREATE AN EFFECTIVE HIRING SYSTEM AT THE MODERN DOMESTIC ENTERPRISE

Current problems of hiring management have been considered in our article. Different approaches to the hiring management process at the company have been determined that ensure its effectiveness and competitiveness due to the qualitative selection of staff under the conditions of limited financial opportunities. Different approaches to determine staff hiring and selection in the company are generalized. It is determined that enterprises attract staff constantly, this process is regulated. Hiring is the purposeful hiring process with the help of effective technologies. The authors have noted, that a wide range of methods, means and instruments to hire staff shifts in the plane of modern HR-technologies that create conditions for the powerful labor potential formation. The implementation process of modern HR-technologies in Ukraine has started. Staff leasing, outstaffing, outsourcing are the most widely used HR-technologies in hiring at the moment. Mostly widely used HR-methods are: profile forming, executive search, headhunting, recruiting and screening. The authors emphasize that each of the above mentioned methods of staff hiring can solve the problem of staff extrication. They can be used depending on the purpose of its usage and objectives, which are set by the employer to the employee. Their use gives the opportunity to provide companies with the improvement of staff selection quality and reducing staff turnover. The most effective is the use of complex methods, which should rely on the indicators of financial and economic activity, production peculiarities, specific vacancies, company image, labor market trends etc.

Keywords: staff hiring and selection, modern staff technologies, hiring management, profile of position, executivesearch, headhunting, recruiting, screening.

Polishchuk V.

THE EVALUATION MODEL OF THE EFFICIENCY AND CHOICE OF AUTOMATED INFORMATION SYSTEMS UNDER FUZZY CONDITIONS

Modern technologies allowed to simplify the development and operation of automated information systems (AIS) and made possible the creation of complex corporate systems worldwide. Every day the IT industry increasingly develops, by producing a large number of modern technological solutions, which are presented in the form of automated information management systems and decision-making. Nowadays the right choice among the large number of existing automated informational systems is a very urgent problem for any sphere of application. The right choice of effective AIS relies on the security of the company and its successful performance in different spheres. In the article the evaluation model of the efficiency and choice of automated information systems for decision making under fuzzy conditions has been created and its software implementation has been projected. This

model accounts for the uncertainty of the input data, the specifics of functioning of area of operation of automated information system of solutions and evaluates effectiveness of fixed criteria according to the international standard ISO 25010:2011. The model is based on a two-tier structure of the set of criteria and relates to the problem of multi choice alternatives. The set of evaluation criteria are classified into two groups: a general, fixed criteria group for assessing ISO 25010: 2011 standards for all areas of operation of AIS decision-making; a set of criteria for assessing, which depends on the area of operation of AIS decision. The set problem of selection can be solved in 3 stages: on the first stage of problem solution, we have to find the aggregated assessments of alternatives including the specifics of AIS decision-making area functioning; on the second stage we have to find the aggregated assessments of each fixed criteria group; on the third stage, having all the evaluations of alternatives by criteria, we build a ranking range for the decision matrix. The method was tested to assess the effectiveness and selection of automated information systems of financial analysis of undertakings in the six products. Evaluations of alternatives by criteria are defined by the experts and are introduced as input data in projected software developed model. The result of this research is the evaluation model of efficiency development and the choice of automated informational systems of decision-making for quality increase in the company functioning (activity). The creation of software, based on created mathematical model will allow companies to improve their own security when purchasing and implementing AIS decision-making (solutions).

Keywords: evaluation, multi-criteria selection, automated information systems, AIS effectiveness, international standard of evaluation, financial management.

Popova N.

TRUST-BASED MARKETING AS A MODERN PARADIGM OF MARKETING DEVELOPMENT FOR ENTERPRISES OF TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM

In modern conditions, when the world is characterized by volatility, uncertainty, complexity and ambiguity, the development of a new paradigm of marketing – trust-build marketing, promotes the sustainable development of enterprises. Therefore, this article deals with the problems of trust-based marketing of the enterprises of transport and logistics system under the conditions of VUCA-world. The definition of trust-based marketing as well as the principles of its development have been proposed. Among them are the following: the achievement of mutual understanding through dialogue, the provision of transparent and reliable information, reliability, the predictability of behavior, strategies focused on the appearance and development of trust, client orientation and taking into account the interests of all stakeholders, the implementation of real actions that benefit stakeholders, the demonstration of competence and professionalism, building effective communications, reciprocity in the development of trust, gradual spread of trust. The specificity of application of marketing tools in trust-based marketing has been highlighted, including in respect of transport and logistics services, tariff policy, the development of distribution channels and marketing communication policy. The role of staff in the development of trust-based marketing has been examined and the usage of such training techniques as reasoning, verbal and nonverbal communication, demonstration of competence and professionalism that contribute to trust building, has been suggested. The methods that allow efficient development of trust-based marketing and the phases of its formation, including expectation, trust perception, trust communications, trusting cooperation, the establishment of a trusting community, have been identified. As results of development of trust-based marketing it has been proposed to consider the increase of the level of trust, the formation of a positive image and a stable reputation, as well as economic growth due to the increase of revenues and profits. There have been identified the main benefits that the enterprises of transport and logistics system will receive from the introduction of trust-based marketing. After considering theoretical and methodological bases of formation of trust-based marketing the conceptual model of its development has been suggested, the implementation of which will allow the enterprises of transport and logistics system to increase their efficiency in the conditions of VUCA-world. Further research and development in the field of trust-based marketing in the enterprises of transport and logistics system is related to the modeling of influence of various factors on the level of trust, the concretization of technologies and tools of its formation and the definition of methodological approaches to the assessment of the level of trust.

Keywords: trust-based marketing, trust, the principles of trust-based marketing, enterprises of transport and logistics system, stakeholders, VUCA-world.

Ryfiak R.

METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATION OF UKRAINIAN CAR MARKET

In the article methodical approach to analyzing of Ukrainian car market and its practical implementation, identifying the main trends and factors of car market functioning in post-crisis period are worked out. Exploring the development of the car market, it is important to choose a methodical approach to its assessment. In modern economic literature there are many indicators and criteria for analyzing of the car market evaluation. The research methods are used for determination of weak and strong points of the car market and made possible to find new ways of its development. The research of the car market of Ukraine held the following stages: determining the dynamics of the car market in the context of car brands; assessment of car retail in regions; determination of the monopolization level and concentration on the car market, on the base of index Herfindahl-Hirschman; estimation of the level of monopolization of car market, using the method of calculation of the proportion of fixed quantities of goods such as cars; determining of competitiveness level in the car market of Ukraine on the basis of a comparison of the ranks of car brands in the domestic market through Rozenblut factor. In the article the diagnosis of the structure and dynamics of the car market of Ukraine during 2010-2014 is provided. The practical implementation of the proposed methodological approach is carried out. It is shown that the car market in Ukraine is in the process of slowing down. This is primarily reflected in the number of car sales. Over the period the domestic commodity market has changed priorities of consumers from cheap cars to higher quality. Assessment of car sales in regional markets showed that in 2014 the leading regions in terms of retail sales cars were Volyn region and Kyiv, which accounted for 18.9% and 16.8% of total retail sales of cars Ukraine respectively. Positive aspect is the fact that the car market in Ukraine is competitive. The results of the research may be used as the basis for the determination of areas of car market stabilization and its further development in the future.

Keywords: car market, domestic market development dynamics, monopolization, methodical approach.

Saukh I.

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR STRATEGIC ANALYSIS OF PERSONNEL AND INSTITUTIONAL PROVISION OF THE CAPACITY OF TOURISM ENTERPRISES

The aim of the article is to develop a methodological support for the strategic analysis of personnel and institutional provision of the capacity of tourism enterprises within the concept of dynamic capabilities. The object of the research in the article is the economic activity of tourism enterprises. The author has identified the shortcomings of the resource approach, aimed at the analysis of internal capabilities and resources of the enterprise, which has led to the transformation of traditional methodological and applied aspects of strategic analysis. The notion of dynamic capabilities (properties) has been clarified: these are strategic hidden resources of personnel and institutional nature aimed at the implementation and development of the entity's internal financial capacity, which is the basis for developing future competitive advantages received as a result of accumulation of knowledge and experience. It has been proposed to single out the following components of personnel capacities: 1) education; 2) qualification; 3) motivation; 4) organization; 5) creativity. Organizational capacity includes dynamic abilities of personnel management for the formulation of strategic goals and the introduction of innovation; the administration and coordination of the actions of individual employees and structural divisions of the enterprise; the appropriate level of qualification for the possibility of strategic financial analysis of the company; the ability to supervise and motivate employees. The application of the concept of dynamic capabilities has allowed to form scientific and methodological approach to the strategic analysis of the personnel and institutional provision of the capacity of tourist enterprises, which lies in the formation of a list of criteria for the analysis of the mentioned components of the company's financial capacity; the calculation of integral indicators of personnel and institutional provision of the capacity of enterprises with the use of the methodology of points; the identification of the level of personnel and institutional component of the financial capacity of tourism enterprise by forming marginal (benchmark) ranges and the determination of ranking of enterprises. The proposed method has been tested on tourism enterprises, allowing to generate integrated parameters and to determine the ratings of personnel and institutional capacity. The results of the analysis indicate the presence of reserves for improving the organizational component which is connected with the fuzzy definition of objectives of financial capacity development, the lack of competence of higher-level organizational management and the imperfection of internal reporting. At the most tourism enterprises that have been analyzed there is a need for training, retraining and the upgrading of professional skill of the workers. The overall assessment of personnel capacity within the financial one varies in the range [2.5; 4.5] while the maximum possible is 5 points. This increases the importance of the

strategies aimed at the improvement and full implementation of personnel resources. The usage of the proposed methodological approach will contribute to the design of financial strategy of development of tourism enterprises and the preparation of proposals for the further development of personnel and institutional components of financial capacity.

Keywords: strategic analysis, personnel provision, institutional provision, capacity, tourism enterprises, dynamic capabilities, key competences, competitive advantages.

Somov D.

ORGANIZATIONAL AND ADMINISTRATIVE MECHANISM OF AN ENTERPRISE ADAPTATION PROCESS

The article considers a problem of interrelation between the processes of adaptation to the types of organizational structures and forms of economic entities management. It is shown that the adaptive reaction of the organization to the planned and uncertain changes of the factors of the external and internal environments is provided by planning tools and situational management. Adaptation processes ensure the achievement of dynamic compliance of purposes, internal potential with opportunities and threats of the external environment of the enterprise. It is emphasized that the adaptation is a targeted controlled process in the social system, which is supported by a complex of managerial decisions with the involvement and rational allocation of the resources needed to achieve adaptation purposes at the each hierarchical level of the enterprise management structure. An analysis of the modern approaches to the definition of the concept "adaptation of the enterprise" content is provided in the article. The shortcomings of the cybernetic, system and process approaches to the enterprise adaptation were identified in the result of the analysis conducted. It is proposed to consider the adaptation of the enterprise as a complex of permanent adaptation processes that are carried out in various subsystems and at different hierarchical levels of organization management system. An interrelation of the adaptation with such general functions of management as regulation and coordination is shown. It is discovered that regulation and coordination provide adaptation process to typical, slight fluctuations of endogenous and exogenous factors within the operational form of the enterprise management. An adaptive reaction through the regulation and coordination is based on using the available resources and reserves of an operational level. The adaptation to the changes of the factors, the influence of which outreaches the opportunities of an operational management, is carried out by the tools of tactical and strategic species of enterprise management. The adaptation within tactical and strategic management presumes the involvement of additional resources, reserves and the methods of implementation of activities. The scheme and description of the functioning of the organizational-administrative mechanism of an enterprise adaptation process takes into account the features of operative, tactical and strategic species of enterprise management. Strategic adaptation presumes an opportunity of changing mission goals, technology and structure of management and the structure of the resource potential of the enterprise. Organizational-administrative mechanism of an enterprise adaptation process provides that in case of the lack of the opportunities of lower levels of management or non-achievement of the goals set, the higher levels of management identify it as a problem of its own level and activate appropriate resources and events.

Keywords: adaptation, organization, system, process, cybernetical approach, management structure, management functions.

Feshchur R., Tymoshchuk M., Yavorska N.

THEORETICAL AND APPLIED FACTORS OF SOCIO-ECONOMIC INTERACTION OF ENTERPRISES

Ensuring social and economic interaction (SEI) leads to interrelated image-building and social outcomes that directly or indirectly affect the economic performance of enterprises. The results of the study confirm that under the conditions of even quite weak correlation between social and economic results, the impact of SEI on social and economic development of enterprises in the long run is quite noticeable. In accordance with the analysis of scientific works, the essence of methodological basis of socio-economic interaction of business entities with internal and external environment is developed. SEI of enterprises is understood as the process of interrelated actions between interested parties (stakeholders) that aims to resolve arising conflicts, and helps to achieve the objectives of each party. The conceptual basis of SEI methodology is formed with such categories as system, communication, interaction, social and economic interaction, and corporate social responsibility. Analysis and synthesis of experience of SEI at the enterprises enables to make the following conclusions: the interaction of enterprises with working environment is a crucial factor of influence on its targeted development; socio-economic interaction is based on responsibility and partnership with stakeholders; the concept of corporate social responsibility is the methodological basis of CEI and its implementation relies on a number of fundamental principles, such as confidence awareness, partnerships, voluntary duty, coordination of interests,

communication transparency, ethical conduct, economic feasibility of social obligations. Further research should address the problem of SEI evaluation taking into account the importance of the influence of social factors on the economic results of production and economic activities, the fact that accounting and reporting framework of SEI evaluation is not formed, the informational opacity of enterprises and the ambiguity of methodological bases of evaluation tools.

Keywords: socio-economic interaction, targeted development, corporate social responsibility, methodology, stakeholders.

Chorna M., Kushnir T., Volosov A.

WORLD'S RETAIL: TRENDS AND COMPETITIVE POSITION

A modern economy has global character. A trade is not an exception. The processes of concentration in a retail business has led to the emergence of transnational corporations. Most of them made expansion outside their states and expanding in new markets. Leading retail operators have used various strategies to achieve competitiveness. Among the 250 largest trade companies there are 10 retailers from USA, United Kingdom of Great Britain, Germany and France. The last decade they had about 30% of sales volume of TOP 250. Despite the crisis, the company's top ten rankings remain the leading position. Undisputed leader among them is Wal-Mart. The volume of retail turnover exceeded the sales of competitors in 3.31...6.69 times. The indicators characterizing the competitiveness of the 250 retailers were analyzed. They include: growth rates of retail trade turnover; number of countries in which company operates; the proportion of retail turnover from foreign operations; net margin; return on assets. The comparison of these indicators of leading retailers with the results of 250 companies in 2010-2014 was made. The average values of all selected indicators of top 10 show better trends than the average values of TOP 250. Studying the results of ten retailers allowed to estimate the dynamics of their competitive positions in the world ranking in 2000-2014. The article considers the trends of use of various retail formats of TOP 250 retailers. The most widespread of them were supermarkets and hypermarkets. The share of discounters was grown due to the impact of the crisis. The article describes the most widespread forms of e-commerce and principles of work of the online stores. The main tendencies and prospects of development of global e-commerce was detected. E-Commerce demonstrates a significant annual growth in sales volume due to competitive advantages. However, leaders of TOP 50 of e-retailers (Amazon.com Inc. and JD.com, Inc.) significantly kept up from the leaders of real trade. The impact on the traditional trade compels the world's retail leaders to open their own online stores and to increase its presence in the Internet. In the TOP 50 ranking of e-retailers 2013-2014 were 7 companies of the top ten of TOP 250. Their annual rates of growth of e-commerce (14,0-56,9%) in 2011-2014 demonstrate the transition from traditional trade to multiformat. The results of the research can be helpful for domestic retailers.

Keywords: retail chains, profitability, competitiveness, format, traditional trade, e-commerce.

Shevchuk N., Haydaenko O.

THE ANALYSIS OF ENTERPRISE RESOURCE POTENTIAL AS AN OPTIMIZATION FACTOR OF BUSINESS PROCESSES

Theoretical approaches to the assessment of the resource availability and the efficiency of their usage at the enterprises have been considered. The basic criteria of the system optimality that allows to manage business processes under the conditions of uncertainty and manifestation of crisis phenomena have been systematized. In order to improve the competitiveness of business entities there have been given the recommendations for improving the tools of management analysis based on the application of the system of monitoring indicators of enterprise resource potential considering a number of individual business processes at the enterprise in line with the hierarchical levels of management. For this purpose there have been allocated four groups of indicators of analysis of enterprise resource potential, which make up the infrastructure of business processes, namely: the assessment indicators of conformity of business processes with business strategy; the indicators of daily monitoring of settling the problems of the provision and usage of productive resources; the performance analysis of the compliance of the results of business processes with the defined parameters; performance indicators of analytical work. Based on the analysis results there have been generated a lot of indicators of assessing the resource availability and the efficiency of their usage, which is the basis of calculating the integral economic indicators for further modeling of optimal ratios of individual subsystems of the enterprise, which provide the formation of competitive advantages.

Keywords: resources, management, resource potential, optimization, efficiency, business process, a managerial decision.

Shot A.

THE IMPACT OF FINANCIAL CRISIS ON THE CONDITIONS OF ACCOUNTS PAYABLE AND ACCOUNTS RECEIVABLE OF ENTERPRISES OF LVIV REGION

The political situation and economic instability in Ukraine are the main causes of the financial crisis that imbalanced business activity, limited the impact of the leadership on financial relations, caused the breach of inter-regional and inter-state links, reduced the demand for domestic products and caused inaccurate payments. In such conditions, the state of settlements with debtors and creditors at the enterprises of Ukraine, particularly in Lviv region, and the influence of different factors on the paying capacity of enterprises are becoming more important. The main factors that have caused negative economic trends are the following: the annexation of the Crimea and the military actions in the east of Ukraine; the lack of investments into Ukraine; the devaluation of the national currency; the decline in GDP; a high level of inflation and the increase of credit interest rates. These factors made it almost impossible to use credit resources for the replenishment of circulating assets and repaying obligations to foreign partners, etc. Export and import of goods and services in Ukraine have been reduced twice over the past 2 years. As a result of the influence of both external and internal factors, we can observe the decline in business activity of enterprises and their low paying capacity, which has caused the crisis situation at the majority of enterprises of Ukraine and in Lviv region, in particular. The analysis has shown that the accounts receivable in current assets at regional enterprises make up 65.0%, nearly 50% of which is a commodity debt. Immobilization of the significant part of the costs of enterprise in receivables not only slows down the financial cycle of an enterprise, but it is extremely disadvantageous for it and its partners. Over the past 3 years the share of accounts payable in current liabilities at enterprises of Lviv region has been increased to 80% and commodities accounts payable – to 50%. The ratio between receivables and payables is close to the critical value (within the range from 1.19 to 1.31), whereas the standard range is 1.5-2. Such ratio threaten the financial stability of enterprises. The cause of the critical state of settling accounts is the lack of management policy over accounts receivable and a weak control over accounts payable at enterprises of Lviv region. To solve the problem of receivables payment one should apply an integrated approach, take into consideration all the factors, complying the 'principle of Pareto', use modern techniques for managing debts (factoring, forfeiting and outsourcing), assess all possible risks and choose the optimal method of management.

Keywords: debtors, creditors, debt, financial crisis, payments, management of accounts receivable.

Shumilo O.

ECONOMIC SECURITY SYSTEM MANAGEMENT OF COMMERCIAL ENTERPRISE: SYSTEM-CYBERNETIC APPROACH

During the integration of Ukraine's economy into the European space ensuring stable operation becomes a priority for business entities, as business activity takes place in an environment of high risk, full of economic dangers. In this regard, for a secure, sustainable operation and the development of domestic commercial enterprises it is necessary to strengthen economic security, which actualizes the problem of economic security system management of commercial enterprises. While exploring the economic security as a system that is subject to management influence, the concept of "economic security system of commercial enterprise" has been clarified. The system of economic security of trade is viewed as a combination of necessary interrelated elements (measures) for ensuring the economic security of commercial enterprise by countering threats and creating a safe environment for its development. The essence of management system of economic security of commercial enterprise has been defined, the basis of which are the principles of general management theory, the mentioned fundamental aspects of formation, operation and system research in terms of cybernetics, as well as in terms of systems. The functions of economic security management system of commercial enterprise have been designated, and they are grouped into primary functions and connection functions. The functioning of the economic security management system of commercial enterprises in terms of cybernetics is based on a common system of laws, as well as the laws and principles inherent in cybernetics. The major general system laws include the law of necessary diversity of W. Ashby, the principles of emergence, external addition, feedback, selection of decisions, decomposition and hierarchy management law. These laws and principles of cybernetics have been investigated in terms of the formation of economic security management system of commercial enterprise.

Keywords: management system, system-cybernetic approach, commercial enterprise, economic security.

Section 5. FINANCE AND BANKING

Arzhevitin S.

MONETARY REGULATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE: CURRENT CHALLENGES AND OBJECTIVES

Ukraine is experiencing a prolonged systemic financial and economic crisis that has gripped the real economy sector, public finance, monetary sphere, banking system and financial market. The consequences of the crisis are the following: the decrease of economic growth, a critical imbalance in the economy, the decrease of its competitiveness and investment attractiveness, the outflow of financial and human capital abroad, the loss of trust for hryvnia and banks, a rapid devaluation of hryvnia (both internal and external), the degradation of the role of banks in the credit provision of the economy development. Policy documents on reforming the monetary sphere of the Ukrainian economy, which are now operating and determining the country's economic development, are not always mutually agreed according to the target character, they have a lot of declarative provisions on the restructuring of the economy and the implementation of reforms and do not always adequately take into account the real state and the strategic interests of the Ukrainian society. Therefore, the effectiveness of the reforms identified by these documents was not high, as evidenced by the current state of the Ukrainian economy. Given the need to overcome the crisis and to form the monetary preconditions for economic development it is important to provide the objective assessment of the situation in the economy and the correct definition of current and strategic priorities, objectives and instruments of monetary regulation. Under such conditions, there is an acute need for designing a national strategy for economic development and the establishment of appropriate monetary strategy as well as the basic principles of monetary policy for the current year.

Keywords: monetary regulation of the economy, financial sector development strategy of monetary policy, structural imbalances in the economy, the basic principles of monetary.

Baranovskyi A.

RESEARCH ON THEORETICAL BACKGROUND OF DEBT SECURITY OF STATE

Results of research of national and foreign scientists on problems of institute of debt relations, creation, support and settlement of state debt, debt security are reviewed. Evolution of establishment of institute of debt relations and debt market is presented. Characteristics of specifics of theories of state debt and differences in views on such area, which are created under classic school of political economy (mainly with negative view on state debt), Keynesian theory (state borrowings for stimulating demand increase in economy), Keynesian oriented theories (theory of automatic stabilizers, functional finance) and neoclassical theories (which focus on impact of government borrowings on economic behavior of market entities, problems of optimal distribution of state debt between generations) are analyzed. Views of researches on transfer of debt on future generations are reviewed. Types of budget deficit financing (borrowings and inflation tax), application of substitution effect, creation of state "finance pyramids", link between state debt and inflation, natural and constitutional limits in state borrowing, and main concepts of modern theory of on external debt are presented. The following ways of interpretation of state security are defined: level-triggered (with the focus on level of debt, which make the state to attract new borrowings and "profile of borrowing capacity", element-triggered (as a part of system of more higher level; factor of social and economic development of state; criteria of effectiveness of realization of prudent debt policy of state; element of national interests), functional-triggered (ability to stay with the defined debt level), managerial and mixed (which include all stated above). Ways of defining of substance of debt security are critically analyzed by author, arguments on inaccuracy of their definition are stated. Concepts "debt trap" and "level of financial solvency: are reviewed. Author's view on state debt security is presented. Attention to different vectors and link between state debt security as a type of financial security and security of money turnover, budget security, currency security, inflation security and investment security is highlighted.

Key words: debt, institute of debt relations, state debt, debt market, debt security, theory of debt overhang

Bacho R.

ESTIMATION OF THE LEVEL OF PROVISION OF UKRAINIAN REGIONS WITH NON-BANKING FINANCIAL SERVICES

In the article an integral estimation of the level of provision of Ukrainian regions with non-banking financial services has been calculated. Statistical basis for the calculation of the above indicators are annual reports on the work of National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets for the relevant years which cover the studied period, as well as generalized information on the state

of the relevant markets of non-banking financial services. The results of index calculation concerning Ukrainian regions' provision with non-banking financial services make it possible to identify three groups of regions, depending on the degree of saturation with non-banking financial services: unsaturated, saturated and oversaturated. It is proved in the article that the market's oversaturation by non-banking financial services leads to an oversupply of financial services, which can result in deterioration of the competitive conditions, occurrence of negative effects connected with reduction of the number of financial institutions, their structural units and the dismissal of employees of these institutions. As a result the non-banking financial institutions' unprofitability increases. The analysis conducted can be the basis of formation of priority directions of attraction and allocation of financial resources in the regions. In the article the positioning of the regions by the level of provision with insurance services and services of credit cooperatives is done in the form of a matrix. Positioning calculation was carried out by constructing of a matrix of Ukrainian regions' positioning depending on the level of their provision with insurance services and credit cooperatives in each target year, taking into account the actual placement of the region in the constructed matrixes on the basis of arithmetical mean value calculating the point of correspondence of each region. In general, the developed method provides not only a general idea about the level of saturation of each Ukrainian region with non-banking financial services in the context of each market segment, but also helps to analyze each of them. The results of positioning of non-banking financial services markets indicate a lack of strategic directivity of the available potential markets of non-banking financial services, which is opposed to the principle of sustainable development and needs improvement of the existing approaches.

Keywords: non-banking financial institutions, region, index of provision of non-banking services, depressive and developed regions, information security, State Commission for Regulation of Financial Services.

Goncharenko M.

CAPITAL INVESTMENT IN HIGHER EDUCATION: FEATURES, TENDENCIES AND ISSUES

The article is devoted to the issues of capital investment into higher education sphere within its national reform strategy. In recent years there has been a reduction of budgetary allocations into this sector and a decrease in the inflow of funds from individual investors with a decrease in state funding of this sector; while the proportion of students who study at the expense of state budget has increased. This fact is explained by the positive economic and social effects which are observed in the society at the expansion of education funding. At the state level these are the growth of gross domestic product and national income and the presence of positive social externalities, such as the improvement of cultural level of population, its civic awareness, the decrease of criminality and conflicts. As a result, the made capital investments differentiate according to type, however, they are beneficial to the society as a whole and to individual persons. The main issue of attracting investment funds is their payout and the positive effect which receives each of the investors. At the individual investors' level the decision about capital investment is made on the basis of future revenue estimation and its correlation with expenses. It is possible only with the apparent application of the received knowledge and skills in the labor market, which at this time shows the existing imbalance of supply and demand, and unemployment increase among the professionals with the higher education. The investments which don't have the appropriate level of profitability and payout cannot be justified. The public policy should be aimed at overcoming the imbalance between the higher education system and the labor market needs, the promotion of closer cooperation of enterprises with the higher educational establishments and a distinct indication of quality standards for the training of future specialists. All these measures will allow to prevent the depreciation of public and private capital investment in higher education.

Keywords: higher education, investor, investment, investment process, investment attractiveness.

Davydenko N.

STRATEGY ENSURING THE FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISES IN MODERN CHALLENGES AND THREATS

The purpose of the research is the synthesis and development of practical approaches to determining the financial viability, taking into account the totality of current factors influencing the performance of the enterprise. The article deals with the system of factors influencing the formation of financial stability and formation of the approach to defining and ensuring financial viability in contemporary challenges and threats. It has been determined that the financial stability of the company is a stable availability of financial resources sufficient to fulfill financial obligations, the company's ability to fund its own economic and production activities, the availability of the balance between positive and negative cash flows, an aggregate assessment of its solvency, liquidity, profitability, solvency and other indicators, and now a prerequisite for

achieving long-term financial equilibrium. It has been proved that to guarantee the success of the enterprise, as well as its opposition to external and internal threats, it is necessary to ensure the financial stability of the company. For effective implementation of the financial stability of the company a clear mechanism should be formed and implemented, which should be aimed at minimizing the negative impact of external and internal environment for the firm; creation of the effective implementation of planned activities. The main principles of maintaining financial stability are: the active response to changing internal and external factors; the systemic administration; consideration of the feasibility of risks; usage of indicators that allow to provide a real assessment of the financial viability; integration with the overall control system; benchmark to achieve the strategic goals of the enterprise; development and use of quality tools, substantiation of financial decisions under uncertainty and risk. It has been established that financial stability and financial security are ensuring financial stability, liquidity and solvency of the company, an effective use of available financial resources, the organization of internal control of the major conventional enterprise, analysis of possible internal and external threats to economic security and prevent loss of financial viability, quality of management enterprises. The compliance with the Financial Stability has been continued predetermining available for each economic challenge: ensuring financial sustainability of the achievements and the main strategic goals of the company.

Keywords: financial balance, financial stability, financial strategy, financial resources, a mechanism to ensure financial stability, risk, uncertainty.

Zhovtanetska Ya.

FACTOR SYSTEMATIZATION OF CRISIS PHENOMENON EMERGENCE IN THE BANKING SECTOR

The modern theoretical approaches to the interpretation and understanding of the economic content of the "banking crisis" definition, external and internal factors of its occurrence and dissemination are revealed. The author's approach to the systematization of causes, symptoms and factors of banking crisis emergence at mega-, macro-, meso- and micro-levels, their characteristics and identification methods is given, as crisis causes lie in the basis of symptom origin, and further of factors of banking and financial crisis emergence, which may cause both a systemic banking crisis and recognition of troubled banks insolvent and cause their reorganization or liquidation and bankruptcy. The peculiarity of this factor systematization is clearly defined causal nature taking into account the scale, nature (positive, negative) and influence consequences at the global and national levels. The necessity of separation of organizational, financial and market factors of the emergence of crisis phenomena and threats in banks' financial activities at the micro level is grounded. The main financial factors of crisis phenomena and threats in banking operation are insufficient capitalization of banks, poor asset quality, problematic loan portfolio, suboptimal structure of the banks' securities portfolio, their low investment activity, the presence of unbalanced liquidity risks, the lack of solvency and profitability. It is advisable to explore the organizational factors of crisis phenomena from the positions of reference of the bank by groups and total assets, legal form of activity, corporate governance, bank's security level, human resources potential, information and technical support, and market – competitiveness on internal and external markets.

Keywords: banking crisis, insolvency, macroeconomic imbalances, the outflow of deposits, the banking panic, inefficient operations.

Zhuvagina I., Filipishina L.

THE DEVELOPMENT OF INTERNET TRADING IN UKRAINE: REALITIES AND PERSPECTIVES OF TODAY

The development of Internet and Internet technologies in recent years has taken on a swift and all-absorbing character. Due to Internet technologies the acquisition of securities is recognized in the whole world as the best way to invest spare capital being available to everyone without exception. In a matter of seconds you can form your investment portfolio and manage your assets efficiently with having all the necessary information (quotation, analysis, forecasts) without the delay, at any point on the globe. The demand for interactive trade of stocks, options and futures contracts continues to grow every year. A growing number of banks and broker companies is developing a promising new direction of innovative activity – investment trading. Therefore, online trading (internet trading) is a way of access to trading on the stock exchange with the use of Internet as means of communication. In recent decades this type of trade has been widely spread around. Internet trading has appeared due to "Ukrainian stock exchange" rather recently. This is because due to the all-round penetration of the Internet in the life of every human being, the access to trading on the stock exchange has become quite real for everyone. In modern conditions of economy many people are not familiar with the possibilities of Internet trading as means of investing and increasing

one's capital. However, at the current stage of development of our country this service has become the best alternative to bank deposits and the purchase of real estate for saving and increasing one's personal capital. This means that now anyone can buy and sell shares while making profit which is nothing else but Internet trading. Trading in the net attracts its potentials investors above all by the outward simplicity of committing transactions and low tariffs for services of online brokers. Here, as well as in reality, the investor can use fully functional service, completely trusting in broker consultations or account service when all responsibility of making trade decisions is put on investor. The study of identified category aspects has allowed to systematize and represent the classification of basic economic elements of Internet trading. The article suggests to consider the main stages, the algorithm of performing which, calls for holding securities tenders via the system of Internet trading. In particular, the main advantages and disadvantages of Internet trading in modern economic conditions have been studied. The market of online trading of securities is developing in direct proportion to the development of Internet itself. It is not excluded that in the future the trading of securities will move completely to the Internet. Further investigations are planned in the direction of conditions of access to Internet trading of securities based on the algorithm trade of some operators of the market and the participants of "Ukrainian Stock Exchange".

Keywords: Internet technology, Internet trading, stock market, securities market, stock exchange, quotation, online broker, investments, investor - trader.

Zdrenyk V.S.

INVESTMENT POTENTIAL: THE ESSENCE OF THE CONCEPT AND THE PROBLEMS OF EVALUATION

In current market conditions the economy is determined by the intensity of investment processes, that is why the issues related to the investment activities are becoming more important. This is primarily due to the need of improving the competitiveness of enterprises, including the global market. Enhancing the use of investment potential has a significant influence on the company and its performance. The relationship of the level of the company and its investment potential is revealed through the formation of investment potential influencing factors such as profitability, financial stability and efficiency. In turn, it helps to identify potential investment opportunities for their businesses to achieve the objectives and scope of the necessary external borrowings. In this context it is important to explore and consider the approaches to identify and assess the investment potential of the company. The essence of the concept "investment potential of the enterprise" and the study of its various aspects have been conducted by many scientists. Most scientists determine the investment potential as a set of investment resources, so the investment potential should be understood as the company's ability to address the investment objectives with the most efficiency while maximizing the use of internal and external economic opportunities and resources. Investment potential is the basis for the formation of innovative business strategy. In order to assess the investment potential of the company, it is necessary to take into account the following factors: an ability to attract the attention of investors; the presence of special and modern proposals for investing in the project; a steady increase of the enterprise's value in the financial market. A particular importance in assessing the investment potential should be given to indicators, built on the model of capacity building that allows for a dynamic development and forms the theoretical background. The use of different methodological approaches to the assessment of investment potential is justified. The main ones are expensive approach, expert evaluation, based on the summary indicator, integrated approach. Consequently, the investment potential of the company is the sum of indicators such as strategic prerequisites for the development of any object and factors that ensure its development. One of the main factors is the investment of money by investors. All investors, especially new ones, are trying to monitor closely the potential of the enterprise in which they are going to invest. Without a good, convincing data on this indicator it is difficult and impractical to expect investments in the development of the company.

Keywords: investment, potential, investment potential, enterprise, investment activity, investment funds, investors.

Campo G.M., Rozman O.V.

ENDOWMENT AS THE SOURCE OF EXTRABUDGETARY FUNDING OF SOCIAL EVENTS UNDER THE CONDITIONS OF DECENTRALIZATION: FOREIGN EXPERIENCE AND ITS APPLICATION IN UKRAINE

In 2015 the Parliament of Ukraine adopted a number of amendments to the Tax and Budget Codes, which significantly increased the financial opportunities of local governments. However, despite the fact that these changes were an important step towards economic independence of local communities, almost everywhere throughout Ukraine there are still acute issues of insufficiency of financial resources

to provide for the local communities. To solve this problem, it is proposed to create endowments of local communities - trust funds intended for noncommercial use, usually for financing of education, medicine and culture. The Fund has entirely transparent mechanism of the establishment and functioning, thus avoiding its use for fraudulent purposes. Its formation allows to provide a partial independence from non-profit organizations and individual one-off donations and other voluntary irregular revenues at the expense of guaranteed income. The difference from conventional endowment charity is strictly targeted activities and focus on income by investing funds. The endowment has several advantages and disadvantages, however, in our opinion, the benefits from its use significantly outweigh the possible difficulties. In particular, the establishment of endowment allows local communities to resolve a number of issues: ensuring the proper level of educational and medical institutions, finance education, training and payment of bonuses to employees of the social sphere, the improvement of cities, towns and villages, the promotion of tourism, the development of cultural institutions and so on. There are several obstacles to the implementation of endowment in Ukraine. In particular, there is very little information about the endowment and many white spots in the Ukrainian law. Special attention should be given to directions of investing in the endowment. Nevertheless, we believe that with the right approach and management the endowment can be created and it can even become some kind of panacea for local communities.

Keywords: endowment, local budgets, local communities, financial support, legislation.

Kuzmak O.

MECHANISMS OF NEUTRALIZATION OF BANK RISKS

Banking has always been under the influence of the financial risks because these risks are the most common and can significantly affect banking. The article analyses the process of banking risk management in domestic banks, including credit risk management. Credit risk depends on both external and internal factors. The abilities to manage external factors are limited, although by taking timely action banks can reduce the impact of risks and prevent losses. Therefore, the main methods of credit risk management are located within the internal bank policy. The article defines role, usage, and ways of improving of credit risk management methods. The article describes the main characteristics and types of domestic and foreign approaches to comprehensive insurance of bank risks, highlights several advantages of the program of comprehensive bank insurance and constraining factors of usage of this type of insurance by domestic banks. Unfortunately, comprehensive insurance of bank risks is not common in Ukraine. Thus, it has been determined that in order to increase the number of operations performed by insurance companies aimed at insuring bank credits it is necessary to show balance sheets and financial statements of insurers, as well as to simplify the procedure of entering into insurance contracts. Furthermore, it has been proved that comprehensive insurance of bank risks is a necessary step in the development of both the insurance market and the Ukrainian economy in general which will significantly reduce inflationary fluctuations and will help to stabilize banking system and regulate money flow. However, the effective implementation of the system of comprehensive insurance of bank risks will require certain changes in legislation, rising level of integration in the world economy, improved monitoring of bank activities and significant investments in the development of the insurance market and banking system. The article explores the nature and practice of usage of rationing by domestic banks and offers directions for the development of mechanisms of neutralization of bank risks. Thus, it has been proved that the main task of bank risk management is the necessity to achieve more accurate forecasting of bad debt and the amount of reserves to be created for the purpose of covering bad debt.

Keywords: risk, credit risk, risk management, diversification, limitation, insurance, credit risk.

Lemishko O.

THE CONCEPTUAL BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND THE CAPITAL COST OF ENTERPRISE: ANALYTICAL REVIEW

Ukraine's integration into the world community of European countries actualizes the need to create a sufficient amount of capital as the most general indicator of economic transformations at the macro and micro level. This priority is the basis of detailed research of capital cost estimation and optimization of its structure. The capital cost is one of the comprehensive criteria for sustainable development of the enterprise. In this regard, the study of the theoretical aspects of the concept of capital cost and the concept of sustainable development is particularly relevant. Theoretical and methodological basis of capital cost assessments as well as the problems of ensuring sustainable development have become a subject of research of many leading domestic and foreign scientists. At the same time, at the macro and micro-economic levels, there is an urgent need for increased attention to solving problems of sustainable economic development and the development of new approaches to the

assessment of capital cost of the companies. The objective of the study is the analytical review of the conceptual and categorical apparatus of the concept of sustainable development and the concept of capital cost, the definition of their interdependence while taking into account the realities of the domestic economy. Enterprises are the basic element of the economic system and play a crucial role in the primary distribution of the value of gross domestic product, the formation and use of monetary incomes and decentralized funds. Therefore, it is enterprises that determine the sustainable development of the country, that is, sustainable development comes from a smaller system, which is characterized by efficiency, coherence and effective use of the defining factors of production, to the global one. The capital cost of the enterprise is conditioned by its current state, it also depends on the diversity of effects of the external environment. To ensure the sustainable development as well as to stabilize the capital cost, the fundamental importance has the coordination of all elements of the system (enterprise, country) in time and space. We believe that the substantive content of both the capital cost and the sustainable development is profit, but it should be noted that it is a secondary factor or the lower limit of sustainability. The efficient use of assets (as a potential of financial opportunities of the enterprise), the formation of their liquidity structure due to lower financial risks and the optimization of the structure of capital of the enterprise is crucial for sustainable development of the enterprise under the conditions of a changing external environment. The relationship of science-based principles, as well as the genesis of the concept of sustainable development and the concept of capital cost are indispensable. Sustainable development synthesizes a set of capital characteristics (including the cost of capital, which is determined by functional dependencies between its components), assets (profitability of assets and their dynamics). Further attention should be given to a clear definition of the estimated effectiveness of sustainable development indicators, which will allow to optimize the capital cost and to choose the most profitable development strategy for the company.

Keywords: conceptual basis, sustainability, capital cost, optimization of the structure, theoretical basis.

Mokrišová V., Hvizdová E.

SOCIAL ASPECTS OF ENVIRONMENTAL TAXES

This paper aims at investigation of environmental taxes in the Slovak tax system as a system tool affecting the business environment as well as an integral part of state social policy. It is based on theoretical knowledge and definition of environmental tax terminology at home and abroad. It presents approaches to understanding environmental taxes and analyzes the possibilities and the current legislative regulation of environmental taxes and their position in the tax system of the Slovak Republic. It refers to the factors that differentially affect and cause differences in their impact on social aspects and effectiveness of environmental taxes in society.

Keywords: ethics and morality, environmental tax, tax rate, tax base, social policy.

Rohov H.

THE FORMATION OF BUDGETARY MECHANISM FOR ENSURING CORPORATE SUSTAINABILITY

The article examines the problems associated with the formation of budgetary mechanism for ensuring corporate sustainability. The motivation to improve corporate ecological and social standards as well as to form institutional environment, which meets the goals of sustainable development, is the specific function that distinguishes the budgetary mechanism for ensuring corporate sustainability. The budgetary mechanism has been studied in the context of its impact on corporate sustainability. It has been proved in particular that the budgetary mechanism loses its function to stimulate the green economy. The transformation of the environmental tax into ordinary financial source for replenishing general funds of State and regional budgets is economically and socially unreasonable. The potential of budgetary mechanism regarding corporate sustainability is substantiated in the article. In the system of financial mechanisms the main role in shaping institutional environment, which positively effects corporate sustainability belongs to budgetary mechanism. Budget funding of long-term environmental and socio-oriented R&D, educational and anticorruption programs forms the favorable environment for corporate sustainable development. Particular importance for the social dimension of corporate sustainability has an impact of the budgetary mechanism on real wages of company personnel, which occurs through a chain of interrelationships between inflation, public debt and budget deficit. Inflation targeting, compliance with reasonable restrictions on budget deficit (including quasi-fiscal) and public debt will substantially mitigate the problem of environment uncertainty for corporate social development. The budgetary mechanism produces a direct impact on the ecological dimension of corporate sustainability only providing financial support for friendly environmental modernization of the enterprises at the expense of the environmental tax amounts paid by them. It is advisable to renew the norm in the Budget Code, which provides such a

financial support. Further studies in this area should determine the quantitative relationship between the transformations of budgetary mechanism and corporate ecological and social standards.

Keywords: budgetary mechanism, sustainable development, corporate sustainability, institutional environment, budget deficit, environmental tax.

Savytska O, Fedenko E.

REINSURANCE IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AS A FACTOR OF FINANCIAL POTENTIAL OF THE REGION

The financial potential of the region plays an important role in ensuring a balanced functioning of the various sectors of the economy, its stable development, raising living standards of the population of the region and increasing the profitability of the budget. Defining the essence of the region's financial potential is the original task and there are three approaches to defining categories: resource, combined and extreme. They represent potential as a grouping of financial resources with the possibility of their use, which is achieved through the management of financial flows in the region. To characterize the financial potential and its evaluation using a series of indicators that reflects its key elements: budget, tax, credit, investment, export-import potential. The main indicator is the gross regional product, which includes a bag of gross value added of all economic activities in the region. Also statistical indicators that characterize the potential of the region are the net profits of enterprises, capital investment, the average wages of the population, the volume of exports and imports of goods, the volume of sales and insurance operations. To assess the level of development of a given region and its financial strength, it is necessary to determine the degree of influence of each parameter on the final result - the gross regional product. For this we use regression analysis to determine the correlation between different factors. Regression analysis was carried out in several stages, on which kind of set correlation, verified figures for multi-collinearity, and the regression model is built and verified the statistical significance of the model constructed. For the analysis of selected regions which differ in geographical location, investment potential, the amount of tax revenue and the level of foreign economic relations.

Keywords: financial potential, region, export, import, re-insurance, the gross regional product

Sydorchuk A.

THE NECESSITY FOR FORMING THE INVESTMENT PORTFOLIO OF HOUSEHOLDS

Micro- and macroeconomic prerequisites for the formation of the investment portfolio of households have been investigated. Microeconomic pre-conditions are conditioned by a circumstance that the forms of richness of households in the process of its life are different. If the financial and material form of riches must have a tendency to the increase, then a human form (ability to work) has a tendency to falling. Necessary course of action, when in spite of the gradual decline of ability to work, the level of financial form of riches of households will grow. Savings in the period of labor activity of households have been the source of such development only. As an influence on savings level is the level of interest rate and a set of tools are presented in the financial market of the country. Macroeconomic pre-conditions are conditioned by equalization that shows an important fact, that for an economy in the whole, the savings of subjects of financial relations are always equal to the investments. Interest rate as an instrument of financial market counterbalances suggestion and demand of free resources "uniting" macroeconomic and microeconomic aspect of the necessity of investment portfolio of households. The needs to improve the financial literacy of households of Ukraine have been considered. The ways of increasing the welfare of households in Ukraine have been considered.

Keywords: household, finance of households, the investment portfolio of households, welfare of households.

Stoyka V.

THE ECONOMIC ESSENCE OF BANKING CRISES AND THEIR CAUSES

The article is devoted to the study of the economic essence of banking crises and their causes. The peculiarities of the functioning of commercial banks have been studied and it has been determined that banking crises are inherent in banking activities. The failure of some banks to perform their functions often poses a direct threat to the real economy, which in turn leads to the loss of confidence not only towards individual banks, but also towards the banking system as a whole. Banking crises occur at the level of commercial banks, but when the mechanism of their localization is lacking they can spread to the country's economic system, not only to the banking one. The bankruptcy of individual banks can cause much more damage to the country's economy than the bankruptcy of enterprises, because the volatility of banks necessarily leads to the destabilization of the functioning of the payment system. The ability of banking crises to influence the system of

economic relations both within the country and abroad has been described. The approaches to understanding the crises in the banking business, as well as their consequences for the economy of both representatives of classical economic theory and modern scientists. The concepts of "banking crisis" and "bank system crisis" have been defined as well as two models of banking crises: "bank run" and "bank panic". The reasons for the crisis are the events or phenomena due to which the factors of the crisis and the risks are determined. They have a direct impact on the onset and development of the crisis and have a time limit. Based on the analysis of the causes of banking crises, identified by different researchers, it has been suggested to divide them into external (common for the banking sector) and internal ones (typical for commercial banks).

Keywords: banks, banking system, crises, banking crises, the causes of crises, external and internal causes of banking crises.

Fuksman O.

CREATION OF ANTI-CRISIS LIQUIDITY MANAGEMENT SUBSYSTEM IN BANKS BASED ON INTEGRAL EVALUATION

The article identifies two main functions of anti-crisis liquidity management system in banks, namely: signaling (warning about the level of potential threat), and applied (set of anti-crisis measures for different scenarios). The algorithm for integral liquidity indicator of a bank, based on Harrington scale of desirability as well as on assessing of each liquidity factor weight, is justified. The internal factors having influence on a bank's liquidity are presented, namely: the volume of assets and their allocation in terms of liquidity; resources base; the quality of credit and investment portfolio; correspondence between assets and liabilities in terms of maturity; the adequacy of information systems; quality of staff; business reputation. Some factor indicators such as quality of forecast index and Treasury awareness index (the adequacy of information systems factor), business units' margin in FTP model as well as personnel turnover (quality of staff) are described in more details. The necessity of anti-crisis unit creation, being a part of liquidity management system in banks, is justified. The main tasks of such a unit should be the informing about the level of each factor indicator as well as about the level of integral evaluation of liquidity status in a bank. Also this unit has to work out anti-crisis measures. Three possible liquidity phases depending on the level of integral liquidity indicator are offered. If the integral indicator, according to the Harrington scale, is 5 or 4, the bank works in operating liquidity phase. In case the integral indicator is 3, the pre-crisis phase should be launched. When the indicator descends to 2 or 1 level, the crisis liquidity phase is launched. The creation of working groups, when pre-crisis or crisis phase launched, is offered. The Working group on liquidity and the Working group on other issues are offered for pre-crisis phase and the Working anti-crisis group is proposed for the crisis one. Anti-crisis measures for each factor indicator, when the working phase is activated, are described. The perspective for further research in such direction is the expansion of liquidity factor indicators range, used to calculate the integral liquidity indicator.

Keywords: integral indicator, factor indicators, anti-crisis measures, liquidity phases, working groups.

Chubar O., Malyshko K.

DECENTRALIZATION AND FINANCIAL PROVISION OF TERRITORIAL COMMUNITIES

The article is focused on the analysis of impact of decentralization on financial provision of territorial communities. In theoretical sense, decentralization is viewed in the context of its political, administrative, economic, ecologic, financial aspects and actually represents redistribution of functions and powers. In practice, this process assumes significant transfer of authority and budgets from the state to local self-governing bodies, which consequently gains more power and being contiguous to citizens' specific needs and problems can solve them successfully and efficiently. For this reason, the key emphasis is the necessity to create and develop capable territorial communities that must have their resources, be capable of controlling them, make necessary decisions concerning self-sustainability. The article summarizes the overall influence of decentralization as a wide-range process, including its fiscal component, on financial provision of territorial communities. The outline of particular elements of budget and non-budget funds, description of contents and analysis of the impact decentralization causes let us assert it has direct positive impact on provision of territorial communities with all possible financial resources. Cumulative influence is achieved through fiscal regulation, redistribution of some state taxes and fees to local budgets, stimulation of self-governing bodies to search their own resources of budget income, its diversification with help of new types of transfers and "fair" transparent system of incentives to align income by compelling communities to recognize the importance and expediency of alternative financial resources attraction. Profound decentralization metamorphoses facilitate the creation of territorial communities of absolutely new characteristic and content, they will

develop according to completely new principles and take full responsibility for the processes and problems on its territory. Any potential risks and threats of decentralization implementation won't be an obstacle because they will be easily outweighed by its advantages and benefits that will become a stimulus for further economic development of the territory.

Keywords: decentralization, fiscal decentralization, territorial community, budgetary, provision of local self-governing bodies, financial resources of the community.

Chubka O., Politylo M.
THE EVOLUTION OF THE CATEGORY «CAPITAL» IN ECONOMIC THOUGHT

The description of evolutionary development of the capital has been presented: in ancient times (Aristotle), from mercantilist point of view (V.Stafford, A.Mokretyen), physiocrats (V.Hurne, F.Kene), classical political economy (Adam Smith, D.Rikardo, F.-B.Sey, Dzh.Mill, Marx), representatives of neoclassical economic school (A. Marshall, J. Clark M.Tuhan-Baranowski). The investigation of the economic nature of the capital at every stage of socio-economic relations has been conducted. It was proved that capital is interpreted as a complex, multifaceted category, which reflects the evolution of the historical development of society and its productive forces and production relations, property rights, the dynamics and structure of commodity production and consumption. The capital is considered as natural wealth; economic resource; a set of specific measures that have special properties; public asset that is used in the carrying value of the finished product; means of multiplying wealth; stock of economic benefits; form of holding wealth, a large sum of money; economic relations; initial amount of funds allocated to economic activity; the net cost (source of income formation). Consider the views and approaches of modern domestic scholars on the concept of capital and its functions. The capital as an economic category can be viewed from different positions depending on the specific object of study, namely there are distinguished the following approaches: subject-functional, socio-economic, identification with time, money and saving approaches to defining the essence of capital. Performance objectives and fundamental targets of capital formation are carried out due to certain functions: accumulation, investment, social, reproductive, cost, production, financial function. There was presented our own statement of capital as an economic category, which is a combination of the value of tangible and intangible property (assets), including cash and investments used to obtain social or economic results (profit, growth of the business, access to resources, etc.).The study achieved the main goal - systematization and compilation of views of leading scientists - representatives of different economic schools about the nature of capital and research content of this economic category.

Keywords: capital, wealth, savings, money, means of production, the scope of circulation revenue.

Shevchuk O., Sukh Ya.
REINSURANCE OPTIMIZATION ON THE BASIS OF RISK CAPITAL ASSESSMENT

The purpose of the article is to identify the connection between reinsurance deductible and amount of required risk capital, to outline the reinsurance ratio optimization technique based on the concept of risk capital, to clarify the criteria of reinsurance efficiency evaluation. An insurer has several possibilities to mitigate overall business risk: to buy reinsurance, to change investment strategy, to raise capital and to change underwriting policy. The best reinsurance program is the one with: - lowest cost of reinsurance (premium minus recovery): $R_{re} - P_{re} - E_{re} + C_{re}$ (where P_{re} - reinsurance premium, R_{re} - recovery from reinsurance, E_{re} - reinsurance expenses, C_{re} - reinsurance commissions); optimal required capital; lowest profit volatility; highest profit for insurer and reinsurer (taking into account the cost of capital). Apart from reinsurance, an important role in financial stability of the insurance company has capital, which is a guarantee of solvency in unstable conditions. In financial institutions the main focus of capital is not to provide financing, but to absorb the risks undertaken. From economic point of view, capital costs have to be included when we account net underwriting profit. Based on researches of N.Tkachenko and A. Sandstrom, the authors propose method for reinsurance risk evaluation and technique for estimation capital required for its cover. Reinsurance in the context of risk management is seen as a way to reduce risk capital SCR, required to ensure solvency. The cost of reinsurance reduces the amount of net profit, but the purchase of reinsurance saves capital - and these two effects should be considered together. For an efficient reinsurance cover, the expected net underwriting result (inc. capital costs) must be greater than the result without reinsurance (inc. capital costs). This approach provides tools and options to optimize reinsurance protection. Using a portfolio approach, the deductible should be chosen from the effective set of those that give optimal combination of risk capital amount at a given

reinsurance ratio and amount of net underwriting profit after reinsurance (including cost of capital).

Keywords: reinsurance cost of reinsurance, risk-based capital, cost of capital, criterion of efficiency.

Section 6. ACCOUNTING AND AUDITING

Vyhivska I., Makarovych V.
THE PROBLEMS OF INFORMATIONAL SUPPORT OF RISK MANAGEMENT SYSTEM OF A FACTORING COMPANY

The realities of time define characteristics of most Ukrainian enterprises - low liquidity, permanent working capital deficit, difficulty in obtaining credit because of its high cost. In modern conditions of functioning of economic entities the management of financial flows and in particular the speed of capital turnover is becoming increasingly important. One of the possible options for improving the latter is factoring. The uncertainty of current economic conditions and insufficient theoretical developments of domestic scientists in the matters of riskiness of factoring business actualize the research on identification of informational flows of risk management system of factoring companies. The problems of informational support of risk management of factoring business have been singled out in the article. To minimize the negative impact of the risks on the profitability of factoring business the requests for information of management subsystems, namely: planning, accounting, analysis and control have been structured. Each subsystem of risk management system of factoring business fulfills its function: planning - determines the acceptable level of risk (by risk types), risk management techniques, the volume of factoring transactions (by factoring types) and their profitability; accounting - creates data regarding the volume of factoring transactions (by factoring types), the methods of risk management and costs of their decrease, the amount received from debtors, commission money, income, expenses and financial results from factoring; economic analysis - defines financial stability and autonomy of the company, the level of risks, the efficiency of factoring transactions and the activity in general, analyzes the receivables of the debtor; control - detects deviations from the norms of risk level limits, timing of payments and the amount of funding received from the debtor, the collateral from the client, the status of implementation of factoring contracts and supplies. The establishment of content of informational requests and the directions of informational flows helps factoring company to avoid financial losses on condition of proper construction of accounting and analytical support of risk management and helps to find solutions in a choice of alternative risk management techniques and their likely consequences.

Keywords: factoring, factoring company, risk, informational support, planning, accounting, management, analysis and control.

Ganusych V.A., Gorska J. V.
RECEIVABLE ACCOUNTING: ADMINISTRATIVE AND ORGANIZATIONAL ASPECTS

Political developments in the country and the economic crisis lead to chronic delays of mutual amortization of business entities. These trends are the cause of payments crisis, which is manifested in the form of a chain reaction. This occurs when the outstanding receivables worsen the solvency of the company, and it can not pay its creditors. Subjects, before whom an enterprise is in debt, also find themselves in financial difficulty. They also do not pay their debts on time. The overcoming of this crisis is possible by increasing the solvency of individual enterprises. The key point is to ensure the solvency through regular flow of financial resources from domestic sources. Receivables can be the main domestic source. The timely repayment of debt, the optimization of the value of receivables, the increase in sales due to the effective work with debtors - this is an incomplete list of tasks whose solution requires an integrated approach, the integration of the accounting and management systems. This integration is achieved and effectively operates in management accounting, but does not cover all the accounting objects. Receivable accounting is organized on the basis of the requirements of existing standards and is a prerogative of the financial accounting. A negative consequence of this approach is the lack of information and the impossibility of establishing effective measures for management of accounts receivable in the stages of planning, the occurrence of receivables and debt repayment. A number of preventive, current and final measures should be directed not only at the timely repayment of receivables, but also at preventing the occurrence of unreliable debt. This is achieved through the organization of preventive measures for the study of the solvency of debtors, provided for in the contract of individual payment terms, the use of advanced methods for the calculation of provisions for doubtful debts based on a study of portfolio of receivables.

Keywords: accounts receivable, payments, consumers, customers, evaluation, recognition.

Dankiv Yo., Ostapyuk M., Ostapyuk P.

INDUSTRY ACCOUNTING OF COSTS RELATED TO THE ENVIRONMENTAL PROTECTION AND IMPROVEMENT OF THE TECHNICAL AND ECOLOGICAL SITUATION

The paper reveals the relationship of ecology with economic disciplines, including accounting, auditing, analysis in terms of control and accounting expenses related to the protection and improvement of the environment in order to reduce environmental pollution factors. Much attention in the paper is paid to the peculiarities of reflection of business transactions related to the protection and improvement of the environment in the accounting. The driving force of the mankind history has always been the production of wealth, because society exists and develops through continuous renewal and repetition of different industrial or social processes. At first stages of human development primitive material production almost did not bring any harm to the environment. With the development of the ancient civilizations of Egypt, Babylon, Judea, ancient Greece and Rome almost there were also no changes in the organization of production in terms of its technical perfection and harm to the environment. Although to a certain extent the scope of human presence and impact on the environment gradually began to expand. Beginning of environmental tragedy brought the industrial revolution of the late eighteenth and early nineteenth century. It opened a new era in the development of theory and practice of management and production, but forgot about the environment. The invention of the steam engine by James Watt in 1764 provided a source of energy for industrial enterprises and transportation. The era of the atmosphere and hydrosphere pollution has begun. It was beginning of reflection on such property of ancestors who absolutely did not think about descendants. Scientists became interested in this problem in the nineteenth century. 150 years ago in 1866 the German biologist Ernst Hekelen for the first time proposed the term ecology. He grounded directly proportional dependence of the negative impact of human activities in its area. Today the situation has become of catastrophic proportions. Everything that was accumulated by generations can lead to planetary collapse. The international community in the course of time is more worried for the environment, safety, health and lives of future generations, although the situation is still not controlled. One of the most important environmental initiatives was the system of MS ISO 14000, which emerged in 1996 and aims to reduce harmful impacts on the environment through improved environmental "behavior" of firms, creation of state environmental policy, clarifying the terms of international trade. The system of standards is oriented on environmental management, the use of certain tools of environmental monitoring and evaluation of the company, in evaluating the environmental impacts of products at all stages of its life cycle. The EU announced its intention to allow entrance of products to their market of only those companies that are certified by ISO 14000 International Standard. Ecology as science and practice, should act as expediter in conjunction of science on which it is based as a theoretical discipline and in conjunction of spheres of human activity on protection and preservation of the environment. This is referred in this article. If philosophy, mathematics - the fundamental science, on which all others are based, Ecology exactly the same as the economy - applied science, which constantly are under improvement, enrichment and development, absorbing the necessary elements of both fundamental and applied sciences, in constant relationship to the needs of society.

Keywords: ecology, accounting, audit, economic analysis, environmental costs, industry factors, accounts, practical ecology, environmental trends, reporting standards.

Yershova N.

THE DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL BASES OF INTEGRATED REPORTING FORMATION

The article substantiates that the complication of the institutional environment in which are operating the business entities all over the world, including in Ukraine, puts forward new requirements for reporting system. On the basis of statistical data the key trends related to the development of non-financial reporting have been studied. It has been established that the foreign professional organizations, audit firms and scientists have offered several reporting models aimed at improving the transparency of business units by disclosing not only financial but also a wide range of non-financial information. The main problems that the companies are faced with while preparing integrated reporting have been defined. It has been substantiated that integrated reporting is a new paradigm of accountability, which is holistic, strategic, adaptive, significant and relevant in different time dimensions. A conceptual model of integrated reporting that includes goals, objectives, additional and basic principles, the basic stages of formation, structure and performance of reporting, has been suggested. Such model is based on the unity of methodological approaches to the formation of integrated reporting: target, substantive, procedural and effective one. The methodological basis for the formation of an integrated reporting serves

the system approach where integrated reporting is seen as a system: a coherent set of interrelated elements, interacting objects and relationships. An institutional design of the concept of integrated reporting formation has been presented. The basic principles of preparing integrated reporting have been thoroughly investigated while some additional ones have been offered, such as: synergy, systematic character, continuous improvement, balance. It has been proved that the approach based on the application of the principles when preparing integrated reporting is designed to achieve an appropriate balance between flexibility and requirements, taking into account the diversity of circumstances in which different companies function. The stages of integrated reporting formation have been identified, they are the following: methodical, organizational and technical ones. The structure of integrated reporting has been presented. The groups of performance indicators of integrated reporting have been proposed: motivational and value, scientific and informative, evaluative and productive groups. The necessity of the development of managerial and accounting paradigm towards finding fundamental methods of modification of accounting information into the relevant information in order to ensure the effectiveness of integrated reporting formation has been proved. The requirements for companies in transition to an integrated reporting format tshave been formed.

Keywords: non-financial reporting, integrated reporting, conceptual model, the principles of creating an integrated reporting stages of the systematic approach, the structure of the integrated reporting criteria

Zelikman V.

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF ENTERPRISE ACTIVITIES BASED ON THE FORMATION OF MULTIDIMENSIONAL ARRAY OF ELEMENTARY FINANCIAL RESULTS

Enterprise financial results formation is influenced by many factors, each of which affects the summary result of enterprise activities – profit or loss. At that, accounting and analysis of financial results can be conducted for many components: time periods, responsibility centers, manufacture products, constituencies, etc. Therefore, for the most complete analytical accounting of the financial results it is advisable to create a multidimensional data array that reflects the enterprise's financial results formation in itemized components, so to form a set of elementary financial results. The elementary financial result (EFR) is understood as a financial result obtained by a concrete responsibility center from a specific type of enterprise production in a specific period of time due to the interaction of the enterprise with specific constituencies. Using a set of elementary financial results, formed according to established criteria, will allow receiving and analyzing the complete information about the dependence of the financial result on the effects of its various components. The formation of a multidimensional array of elementary financial results needs the development of a coding system which will function in the conditions of a specific industrial enterprise. Information about the various components of the financial result should be assigned with codes for each element for each parameter of a multidimensional array. It is obvious that an array of elementary financial results and the related calculation method should be integrated into the global computerized accounting system in the enterprise that will allow an automatic calculation of the financial result for estimating the impact of various factors in appropriate conditions of the request. The proposed methodological approach based on the formation and usage of multidimensional array of elementary financial results should provide an opportunity for the enterprise management to realize in-depth analysis of the impact of concrete factors on the summary financial result of the enterprise and estimate the contribution of a particular department, type of product, etc. for the formation of the total results of activities that will allow making the most balanced and grounded decisions on the enterprise profit management.

Keywords: financial results, accounting, analytical information, data array, factorial analysis, elementary financial result, the center of responsibility.

Lubenchenko O.

FEATURES OF THE ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE AUDIT, WHICH ARE ACCOUNTED BY THE INTERNATIONAL STANDARDS

Abstract. The article examines the problem of accounting and audit of accounts receivable and accounts payable, which are reported in the financial statement, composed by the international standards. It was determined that the verification of the accounts receivable and accounts payable is not an audit task, but it is the task to implement under the agreed procedures. There were examined the features of the international accounting standards ISAU 36 "Devaluation of Assets" and ISAU 39 "Financial Instruments: Recognition and Measurement", there were identified the ways to incorporate these features by the external auditor. The attention was drawn to the fact that the international accounting standards do not contain specific standards for accounting of receivables and payables, as this is the case in the domestic regulations (standards)

of accounting. The author has examined the definitions, which are applied in an international practice regarding the valuation of assets and liabilities (accounts receivable and accounts payable), the classification of financial assets and liabilities, has systematized the factors that affect the depreciation of assets. The auditor, equipped with the knowledge of international accounting standards, when planning the inspection must: classify receivables and payables in accordance with international accounting standards, recognize and assess the accounts receivable and payable at the time of the business transaction in accordance with the standards and accounting policies; after initial recognition on the balance sheet date to test the valuation of accounts receivable and accounts payable, depending on the classification of the object (or depending on the fair value or on the amortized cost); to make a test for devaluation of receivables, depending on the objective data; receive external confirmation from contractors on the presence of receivables and payables; explore the information on the status of receivables and payables in the notes in the financial statement. Consistent and thorough fulfillment of the international accounting standards requirements will provide an auditor with an opportunity to gather the information on the actual state of accounts receivable and payable, will allow providing a user of the audit report with a reliable data for management decision-making in the sphere of foreign economic activity.

Keywords: financial report, audit, tasks on agreed procedures, international standards of accounting, accounts receivable, accounts payable.

Makurin A.

THE IMPROVEMENT OF METHODS FOR CALCULATING AMORTIZATION OF CAPITAL ASSETS IN ENTERPRISES OF COAL MINING INDUSTRY

Due to the low investment attractiveness of the coal mining industry the efficient organization of the amortization policy for constructive reproduction of fixed assets becomes an important task. The amortization policy remains the weak link in the economic policy of the coal mining enterprises. The existing amortization policy does not perform the functions assigned to it, it does not create interest in the domestic integrated coal mining associations for the renewal of fixed assets, capital repairs, the introduction of scientific research and modern technologies in minerals extraction. The improvement of the accounting of fixed assets requires an analysis of alternative courses of accounting policies, the development of optimal solutions that do not conflict with international accounting standards, in order to ensure an integrated approach with the usage of the laws of reproduction process. A complex research of the methods of accounting expenses of fixed assets when calculating amortization has allowed to establish the following: at the enterprises (mines) the amortization charge occurs, as in any enterprise of other industries, according to the position (standard) of accounting number 7 "Fixed assets". The listed amortization methods have their drawbacks. For example, the downside of straight-line method is that the amount of amortization does not depend on the volume of produced product. And when applying the cumulative method the disadvantage is that the amount of amortization does not take into account the volume of produced product and does not allow to calculate the cost price. The manufacturing method also has its drawback, which is that it is not always possible to determine the production capacity of the object during the whole period of its exploitation. The production capacity of the complex depends on many factors, such as human potential, geological conditions, defective equipment, which interacts with a complex of lava, the physical properties of rocks, technological conditions. For a quick constructive reproduction of fixed assets an accelerated method of the amortization of fixed assets is suggested for coal mining companies, which takes into account the coefficient calculated on the basis of the ratio of minerals and waste rocks.

Keywords: amortization policy, amortization, fixed assets, depreciation, accounting.

Popovych M.

THE FORMATION AND USE OF THE ACCOUNTING INFORMATION IN PROCESS MANAGEMENT

Ukraine's economy is in the process of deep structural reforms aimed at improving market mechanisms of management. Modern economics interprets information in different aspects, as the essence of the concept of information, its form and function, features and economic importance. The classic definition can be considered as: the information is a form of display, transfer of information about the object in space and time, one of the most important natural resources and at the same time the public domain, because human development is a result of the development, processing and the use of information. In general, information is interpreting as immaterial substance, which are controlled by action program factor for physical, natural and social systems. One of the communication means of the information economy is accounting. It takes principal place of the gathering and transmitting information. Accounting information appears as a subject, tool and result work of formation and structuring. Scientific paper provides an overview of the

main issues of formation and use of the accounting information; Recent studies of the basic definitions from various authors on the scientific are an interpretation of the term "information"; provides general characteristics, classification and content of the accounting information and examines decisions which are based on such information, its relevance and impact on the financial statements for the reporting period; output short conclusions on the accounting information related to the theme chosen research. The results of the study are called as a formation of the accounting information system for management which is interconnectedness data and accountancy. Modern approach of the business enterprise analysis is based on the information provision qualities, which depends on making effective management decisions. In determining the size, structure and quality of the information and analytical support one should rely on qualitative characteristics of accounting, planning, normative referencing, statistical and other information, as their traditional semantic recognition in the emerging market economy has significantly changed.

Keywords: accounting, analysis, information relevance, financial statements, society, business, economy, Ukraine.

Sokolska R.

METHODOLOGICAL, METHODICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF FORMING A FINANCIAL ACCOUNTING SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Under the conditions of accounting system reformation there is a special need for improving methodological and methodical and organizational aspects of financial accounting system formation with taking into account both inner enterprise features and an outer institutional environment which has a great influence on methodology and organization of accounting. But the peculiarities of rationalization and improvement of the accounting process from a position of institutionalism in scientific literature have not been observed enough, that determines the expediency of this research. The task posed in the article is to analyze methodological provision of financial accounting from the institutional theory position, and based on that to develop the methodical approach for financial accounting system formation as a holistic socio-economical system. Methodological, methodical and organizational aspects of financial accounting system creation at enterprise taking into account isomorphic influence of institutional environment have been observed in the article. Institutional isomorphism can be forced, regulatory and inherited, and it has an influence on the evolution of both the normative accounting base and its methodology and organization. According to this, the methodical approach for financial accounting system forming as a holistic socio-economical system has been proposed based on functional, organizational, resource and technological principles, which form four main types of structural connections of elements, which form financial accounting system according to specified requirements. At that, the basic requirements for financial accounting system have been analyzed and separated in accordance with the providing mission requirements, requirements for the internal organizational aspects and limit requirements. Besides that, the activities for ensuring the implementation of pointed requirements have been formulated, and for this the priority management function has been extracted, inside of which these requirements are provided. A number of organizational arrangements related to planning, control and motivation have been proposed. Such systematic approach for the allocation of organizational aspects of the financial accounting execution allows the development of a theoretical basis for the organization of financial accounting at enterprises.

Keywords: financial accounting, institutionalism, isomorphism, system, an accounting process, the methodology of accounting, the organization of accounting.

Tsurcanu V., Golochalova I.

METHODOLOGICAL ASPECTS RECOGNITION AND ACCOUNTING OF GOVERNMENT GRANTS

The changed market economy has put the openness issue between government sector and private sector at the forefront of economic policy making. These particulars actions to provide a specific economic benefit for both private sector or entity (es) and government sector. Transfers of resources to an entity by government in return for past or future compliance with conditions relating to the operating activities. Transfers of resources are the mechanism stimulus for activities entity. One form of government transfers of resources is government grants. System of accounting forms to returns about government grants and financial statements provide transparency information about the effect of government grants of financial situation of entity. In this article authors are looking at some problems of discussion of modern interpretation, recognition and accounting of government grants over prism of identification. Authors substantiated the need for terminological problem solving. Precise notion reflects the economical essence of real event. Clarity of notion formation promoted the conception of fair presentation financial statements in accordance with International Financial

Reporting Standards. In the context of implementation these requirements appears in the new definition of government grants (subsidies). Recognition of grants provides their ability of two-stage identification for the purpose of: recognition of grants as an element of financial statements; classification of object observation. Authors methodologically substantiated recognition of grants as element of financial statements as part liabilities; have proven of qualification as income of future periods. In this work has been conducted comparison of two-stage identification of subsidies and subventions as forms of government assistance. Base comparison was their economical essence. Also the need for a separate accounting mechanism for each of the forms of government assistance has been argued. For completing the research has been demonstrated the impact of identification of grants on the accounting and content of financial statements. According to the authors the purpose of this work has been attained so as it reflects the current thinking on the interpretation and recognition of grants in context methodology of International Financial Reporting Standards.

Keywords: government assistance, mechanism stimulus, government grants, identification, income of future deferred income, methodology of accounting.

Sheverya Ya.

THE ASSESSMENT OF BALANCE INDEXES IN TERMS OF DEVALUATION OF ACCOUNTING CURRENCY IN UKRAINE

Modern development of market economy and devaluation in Ukraine are defined by positive (stimulation of export and domestic production) and negative trends (inflation, exchange rate risks). These trends have a significant impact on the information value of indicators of financial statements. A lack of some kind of adaptability and flexibility of the national accounting system sets new methods of deformation of accounting information in the process of transferring it to its users, affecting the performance of management decisions. As a result of the study it has been found that the methods of assessment of assets and liabilities of the enterprise in the national accounting system are maximally close to the assessment of assets and liabilities according to

international standards. The problems arise only in the plane of their features, expediency and the obligation of their application, since the choice of methods for assessing indicators of financial statements defines the efficiency of fulfilling its informational function. In the current context of globalization the assessment in accounting should be viewed as a process of expression of economic information in monetary terms in financial statements and anticipation of a set of measures for updating the indicators presented by the enterprise according to the market evaluation for meeting informational needs of users. It is the monetary expression of accounting value that leads to the existence of a number of controversial issues related to the representativeness of accounting assessment of the elements of financial statements. According to the results of this analytical study we can conclude that the devaluation as a macroeconomic process that occurs in the economy of Ukraine, promotes distortion of information regarding financial statements that is provided to the users for making decisions. The biggest impact on the provision of informational needs of users has the selection of methods of evaluation of the assets of the enterprise. In a market economy the process of accurate assessment of fixed assets and their reflection in the balance sheet becomes especially important because they are on the balance sheet long-term and determine a significant impact on the analysis results and long-term decision making. The impact of devaluation of reporting currency on the performance and business activity is illustrated by means of feasibility study and the calculation of dynamic indexes of gross fixed assets and their profitability based on the revenue from the sale of goods and the book value of fixed assets in the target company. The study and the understanding of the correlation of considered indicators shows that the process of assessment of fixed assets at business entities takes an important place in the system of informational provision of users for making their economic decisions.

Keywords: financial statements, balance sheet, accounting assessment, devaluation, analysis, informational provision, users, decision making.

АННОТАЦИЯ

Раздел 1. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Микловда В.П., Кудак К.М. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Современное развитие аграрной экономики большинство ученых связывают с деятельностью малых форм хозяйствования, которые в условиях трансформационного кризиса оказались наименее чувствительными к экономическим потрясениям и смогли не только мобилизовать свой потенциал, но и сформировали эффективного собственника, пробудив частную инициативу и предпринимательский талант сельских жителей. В аграрном секторе экономики Украины и ее регионов малые формы хозяйствования представлены преимущественно хозяйствами населения, которые являются главной формой реализации экономических интересов сельского населения и обеспечивают производство около 55% валовой сельскохозяйственной продукции страны, тогда как в отдельных регионах, в частности и в Закарпатской области, эта цифра составляет около 95%, что обуславливает повышенный интерес к исследованию специфики и особенностей функционирования малых субъектов аграрной экономики в современных условиях хозяйствования. Анализ деятельности хозяйств населения Закарпатской области в течение 2000-2014 гг. свидетельствует о наличии положительной динамики по наращиванию объемов производства сельскохозяйственной продукции рассматриваемыми субъектами, что произошло, прежде всего, за счет наращивания объемов производства зерна - на 133,74%, подсолнечника - на 166,67% и овощей - на 143,36%. В течение анализируемого периода доля хозяйств населения в производстве всех видов продукции животноводства составила более 95%, и только по производству шерсти значение рассматриваемого показателя колебалось от 79,36% до 94,36%. В общем, проведенный анализ показал о наличии положительных тенденций в деятельности малых форм хозяйствования аграрной сферы Закарпатской области и в некоторой степени подтверждает необходимость их функционирования в трансформационных условиях развития экономики. Однако несмотря на быстрое

наращивание темпов производства сельскохозяйственной продукции, функционирование хозяйств населения характеризуется преимущественным использованием ручного труда в процессе хозяйствования и низким уровнем инновационности производства, требует разработки и внедрения стратегических мер по реформированию аграрного сектора с целью трансформации ОСГ в более эффективные хозяйственные структуры, в частности фермерские хозяйства, кооперативные предприятия, кластеры и другие агроформирования, функционирование которых способствовало бы повышению конкурентоспособности сельскохозяйственного производства, повышению благосостояния населения и развития сельской экономики.

Ключевые слова: малые формы хозяйствования, сельское хозяйство, хозяйства населения, личные крестьянские хозяйства.

Баланюк И.Ф., Зиняк Ю.Р.

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ЖИВОТНОВОДСТВА

В современных условиях функционирования аграрного сектора, как показывает опыт развитых стран, эффективность производства продукции животноводства во многом зависит от ряда факторов, которые оказывают положительное и отрицательное влияние на его развитие. От понимания каждой составляющей группы факторов развития животноводства на предприятиях зависит не только обеспеченность населения основными продуктами питания, но и перерабатывающие предприятия сырьевой базы для производства. Актуальным на сегодняшний день является повышение эффективности развития животноводства за счет роста производительности труда, совершенствования средств труда, а также выделение основных факторов, которые в значительной степени влияют на развитие данной отрасли. Развитие животноводства тесно связано с влиянием на него положительных и отрицательных факторов. В свою очередь их можно разделить на природно-климатические, социально-экономические, политические и научно - технические. Характеризуя данные группы можно отметить, что к природно-климатическим факторам относятся климатические условия, состояние и плодородие почв, наличие водных ресурсов, рельеф местности. Особенности рельефа и климатические условия обуславливают определенную структуру и тип почвенного покрова. Это влияет на специализацию сельского хозяйства, а также на разработку мероприятий по повышению плодородия земель. Территориальные различия почвенного покрова обуславливают

особенности размещения отдельных сельскохозяйственных культур и формирования зональности в развитии животноводства, а также определяют особенности кормовой базы и уровень кормления, изменения технологии производства по сезонам. Социально-экономические факторы включают демографическую ситуацию, уровень развития социального и транспортного потенциала и др. Важную роль в демографической ситуации играют трудовые ресурсы, потенциал, численность сельского населения, квалификация работников, от которой зависит рациональное использование животных, производительность труда и качество продукции. Развитие науки и техники определяют научно-технический прогресс каждой отрасли производства. Важное значение в животноводстве имеет качество техники. Например, крупная техника не имеет такой эффективности, как в промышленности. Часто расположения животноводческих ферм и их размеры определяют транспортные расходы на перевозку кормов и рабочих, значительно повышают себестоимость животноводческой продукции. К политическим факторам, влияющим на развитие животноводства, можно отнести форму собственности на средства производства, статус производителя и общественные условия в стране. Именно эти факторы определяют структуру, развитие и технологии производства животноводческой продукции. Однако стоит отметить, что нельзя руководствоваться исключительно политическими методами, надо учитывать экономические показатели развития страны. Положительное влияние на развитие животноводства будет иметь тенденция размещения перерабатывающей промышленности в личных хозяйствах населения и на животноводческих фермах, так как это является положительным фактором развития территории.

Ключевые слова: факторы, регион, животноводство.

Баян А.В.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ПРОГРАММНЫЙ МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В XXI СТОЛЕТИИ

В статье проведен обзор фундаментальных и прикладных источников по вопросам создания и функционирования стратегий, хотя понятие стратегий является относительно современным в экономической науке, который анализируется в публикации. Разъясняются современные условия и проблемы методов программирования в сфере трансграничного сотрудничества. Автор рассматривает происхождение термина стратегического планирование, трактовку его разными авторами. Предложена обобщенная модель формирования и использования принципов и механизмов стратегического планирования трансграничного сотрудничества в контексте расширения европейской интеграции. Указаны пути усовершенствования и перспективы развития стратегического планирования трансграничного сотрудничества в практике регионального управления с целью достижения устойчивого развития региона. В статье на основе широкого круга источников и научной литературы исследованы становление и развитие трансграничного сотрудничества Украины с Венгрией, Словакией, Польшей на основе стратегий и концепций. Особое внимание уделено опыту использования СВОО анализа при развитии стратегии трансграничного сотрудничества.

В статье обоснованы основные теоретические основы европейского регионального сотрудничества в целом и проанализированы особенности его современного инновационного развития. В статье поданы теоретические и юридические европейские аспекты трансграничного сотрудничества. Автором предложена новая структура на трансграничном уровне украинско-венгерских, украинско-словацких, украинско-польских отношений, которая позволяет лучше понять причины и последствия изменений в отношениях, проследить основные тенденции украинских отношений со странами Центральной Европы. Анализируются также перспективные направления трансграничного сотрудничества между Украиной и со странами Центральной Европы. В статье исследованы теоретико-методические подходы к обоснованию роли трансграничного сотрудничества регионов. Определены основные рычаги стимулирования трансграничного сотрудничества в регионе. Обоснована необходимость обеспечения системного подхода к управлению трансграничным экономическим сотрудничеством в регионе. Рассмотрены проблемные вопросы, поиск путей их решения, определены перспективные направления билатеральных отношений, особенно, украинско-польского, украинско-венгерского, украинско-словацкого трансграничного сотрудничества. Освещена роль ведущих актеров трансграничного сотрудничества в Европейском Союзе. Особое внимание автором уделено специфике научного подхода к разработке стратегий и концепций трансграничного сотрудничества в контексте членства регионов в Европейском Союзе или в его отсутствии. В работе

рассматриваются методологические основы и принципы развития трансграничного сотрудничества: децентрализация, адинационализм, партнерство, программирование, субсидиарность. Выводы содержат настоящие и дальнейшие направления осуществления исследований в данной тематике в этом направлении.

Ключевые слова: Украина, Европейский Союз, трансграничное сотрудничество, стратегия, программа, метод, регион.

Булеца Н.В.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье исследовано влияние финансового обеспечения регионов Украины на их социально-экономическое развитие. Проведен анализ изменения ВРП, который характеризует процесс производства товаров и услуг соответствующего региона в течение 2005-2013 гг. Установлено, что в некоторых областях наблюдается снижение удельного веса ВРП в общем объеме ВРП Украины. Так, например, в Закарпатской области в 2013 г. объем ВРП составил 1,41% ВРП Украины, в то время как в 2005 г. он составлял 1,52%. В целом проведенный анализ таких показателей развития регионов Украины, как ВРП, ВРП на душу населения и других, показал, что они имеют тенденцию либо к медленному росту, либо к снижению, что свидетельствует о постепенном уменьшении результативности использования ресурсного потенциала отдельных регионов. Сравнительный анализ развития регионов показал, что во многих из них такие показатели остаются ниже относительно средних значений по Украине, что свидетельствует о необходимости оценки финансового обеспечения регионов в контексте бюджетного регулирования их социально-экономического развития. Рассмотрены научные подходы к оценке обеспечения органов местного самоуправления денежными средствами для социально-экономического развития регионов с помощью факторов, характеризующих доходы (в том числе, собственные, закрепленные и регулирующие) и расходы местных бюджетов, а также степень их зависимости от Государственного бюджета Украины. С позиций выявленных особенностей рассмотренных подходов проведена количественная оценка финансового обеспечения регионов. Исследованы области Украины, которые по результатам проведенного статистического анализа определены как те, в которых наблюдалось минимальное сокращение средств. Среди них выделены Закарпатская область, в которой наблюдается наименьшее среди остальных регионов Украины снижение доходов местного бюджета в 2014 г. по сравнению с 2012 г.; Кировоградская область, в которой выявлено наименьшее среди остальных регионов Украины снижение налоговых поступлений в местный бюджет в 2014 г. по сравнению с 2012 г.; г. Киев, Винницкая и Херсонская области, где имеет место увеличение среди остальных регионов Украины неналоговых поступлений в местный бюджет в 2014 г. по сравнению с 2012 г.; Харьковская область, в которой наблюдается увеличение среди остальных регионов Украины официальных трансфертов местным бюджетам от органов государственного управления в 2014 г. по сравнению с 2012 г.); Ровенская область, где имеет место наименьшее снижение среди остальных регионов Украины расходов местного бюджета в 2014 г. по сравнению с 2012 г. На основе проведенных расчетов по определению финансового обеспечения регионов Украины обосновано, что в современных условиях наблюдается постепенное снижение результативности использования ресурсного потенциала отдельных регионов Украины, а бюджетное регулирование сдерживает их социально-экономическое развитие.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, финансовое обеспечение, местные бюджеты, доходы.

Гвиздова Е., Мокришова В.

ТУРИЗМ В ПРЯШЕВСКОМ РЕГИОНЕ И ЕГО СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗАНЯТОСТИ

Одной из целей туризма есть повышение его конкурентоспособности для лучшего использования потенциала после ликвидации региональных различий и создание новых рабочих мест. В этой статье мы анализируем и сравниваем услуги в сфере туризма в Прешевском регионе и в Словакии. Мы указываем на неравенство в возможностях трудоустройства, средней заработной плате, динамика в количестве посетителей, изменения цен и продажи жилых помещений и услуг общественного питания. В то же время, мы думаем о более высоком качестве и более достоверной рекламе, ориентированной на текущие тенденции в интернет-маркетинге, который будет подходить посетителям у себя дома и за рубежом после использования новейших информационных технологий. Для общества знаний и экономики знаний, что является необходимым условием прогресса.

Полученные, обработанные и статистически проанализированные вторичные данные дают ценную информацию структуры, посредством которой мы можем противопоставить выбранные показатели туризма в связи с потенциальным развитием экономического роста.

Ключевые слова: бизнес-этика, предпринимательство, туризм, связь, гостиницы и услуги общественного питания.

Эрфан Е.А., Брензович Е. С.

РОЛЬ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Развитие процессов европейской интеграции обуславливает усиление процессов регионализации, повышая роль и значение отдельных территориально-административных единиц в национальной и европейской экономике. Украина выбрала стратегический курс на интеграцию в Европейский Союз. Это направление стало определяющим фактором общественно-политических преобразований в стране. При этом важную роль играет трансграничное сотрудничество (ТГС) для приграничных территорий Украины, которые стали объектом региональной политики ЕС. В современных политико-экономических условиях трансграничное сотрудничество приобретает все более существенное значение для развития большинства регионов Украины. Наше государство присоединилась к трансграничному сотрудничеству еще в 1993 году в рамках курса на евроинтеграцию. Процессы создания единого пространства наиболее ощутимо сказываются на жизни жителей приграничных регионов, наличие границы для которых является весомым ограничивающим фактором социально-экономического развития. Трансграничное сотрудничество имеет свойство ускорять процессы выравнивания уровня жизни населения приграничных регионов к средневропейскому, положительно влиять на либерализацию перемещения товаров, услуг, капитала и людей. Поддержка ЕС приграничного сотрудничества на внешних его границах осуществляется с помощью Европейского Инструмента Соседства и Партнерства (ЕИСП). Основными документами ТГС в рамках ЕИСП в соответствии со Стратегическим документом для ТГС на 2007-2013 гг. была поддержка устойчивого развития по обе стороны от внешней границы ЕС и оказание помощи для уменьшения различий в стандартах жизни вдоль этих границ. На сегодня Закарпатская область имеет официально установленные партнерские связи с 14 регионами стран Европейского Союза. В рамках подписанных между регионами соглашений партнерские связи также установлены на уровне около 100 территориальных общин городов и районов, сел и поселков, учреждений и организаций Закарпатья с соответствующими общинами и учреждениями соседних регионов Румынии, Венгрии, Словакии, Польши, Чехии, Австрии, Германии и других стран. В контексте перспективы европейской интеграции Украины и осуществления совместных мероприятий по развитию трансграничных территорий проводится работа в направлении привлечения международной технической помощи. На сегодня завершается период реализации программ Европейского инструмента соседства 2007-2013 годов, в которых Закарпатье выступило активным участником. В течение 2015-2016 годов в соответствии с заключенным Грантовым соглашением итоги подведут еще около 25 проектов международной технической помощи.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, евроинтеграция, пограничный регион, Европейский инструмент соседства, Европейский инструмент соседства и партнерства, еврорегиональное политика.

Матевка Т.В.

КЛАСТЕРЫ В СФЕРЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретико-методических положений перспективного экономического развития на основе стратегических приоритетов в контексте кооперации и агропромышленной интеграции, которые являются базовой основой для кластеризации агропромышленного производства (АПП), важной составляющей которой является пищевая промышленность. Отсюда, за счет значительных площадей плодово-ягодных насаждений в регионах Украинских Карпат целесообразно в пищевой промышленности создать плодово-ягодный кластер, а в Закарпатской области еще и виноградный кластер. Учитывая наличие значительных площадей лугов в альпийской зоне, за счет животноводческой отрасли целесообразно создать кластеры по производству биомолока и биомяса. В современных условиях функционирование субъектов производственной деятельности в регионе Украина достаточно

сильно зависит от развития кластерных формирований как одного из основных факторов стабильного роста экономики стран мира, в том числе и Закарпатской области. В условиях малоземелья сельскохозяйственных угодий в Украинских Карпатах, сложились благоприятные условия для выращивания плодово-ягодных, а в Закарпатской области также виноградных насаждений, на базе которых есть все предпосылки для создания плодово-ягодного и виноградного кластеров. Важной частью агропромышленного производства области является пищевая промышленность, которая включает около 400 предприятий. Приоритетными видами деятельности в отрасли является виноделие, производство безалкогольных напитков и розлив минеральной воды, хлебопекарная и консервная промышленность. Среди отраслей животноводства является молочное и мясное скотоводство, свиноводство, овцеводство, птицеводство и пчеловодство. Кластеризацию плодово-ягодной и виноградной отраслей сельскохозяйственного производства региона целесообразно осуществить на основе прогноза, который предусматривает научное обоснованное предвидение, что дает информацию о развитии процессов в будущем. Аналогичные мероприятия по формированию кластеров целесообразно осуществить в отраслях животноводства с целью наращивания производства экологически чистой животноводческой продукции, прежде всего биомолока и мяса, в связи с чем необходимо довести поголовье крупного рогатого скота, в том числе коров, а также овец в уровня 1990г.

Ключевые слова: теоретико-методические положения, экономическое развитие, стратегические приоритеты, кооперация и агропромышленная интеграция, кластеризация, агропромышленное производство, пищевая промышленность.

Морохович В.С.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МИГРАЦИОННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

В современных условиях миграция населения играет неоднозначную роль в развитии стран, выступая как предпосылкой, так и следствием социально-экономических изменений и средством формирования новых факторов экономического роста. Изучение проблем миграции есть актуальными и необходимыми средствами разработки и внедрения взвешенной миграционной политики, как в отдельных регионах, так и в стране в целом. Для исследования многомерных случайных объектов, к которым относится и миграция, целесообразно применять хорошо развитый математический аппарат статистического анализа, прежде всего такие методы, как регрессионный и корреляционный анализ, одно- и многофакторный дисперсионный анализ, экстраполяционные методы. В статье проанализирована динамика миграционного движения населения Закарпатской области. Выявлено, что изменение численности населения Закарпатья происходит за счет внешней миграции, составляющими которой является межрегиональный и межгосударственный обмен. Рассмотрены методологические вопросы одновременного применения нескольких статистических методов к одному и тому же набору данных (линейной регрессионной модели и экстраполяции) для прогнозирования демографических параметров региона. Приведены алгоритмы и результаты расчета интервальных прогнозных оценок общей, межрегиональной и межгосударственной миграций населения по городам и районам Закарпатья. Согласно прогнозу общей миграции населения на основе линейной регрессионной модели почти во всех районах области количество выбывших и в дальнейшем будет преобладать над количеством прибывших. С помощью графического метода построено динамики сальдо миграции с последующим нанесением линий тренда, которые графически показывают перспективы показателей миграции. Из уравнения трендов для прогнозирования общей и межгосударственной миграций населения следует, что в динамике существует тенденция к падению. Наибольшая величина достоверности для этих показателей получена для полинома 2-го порядка. Расчеты миграционного движения населения осуществлено с помощью статистического пакета MS Excel. Подход, предложенный в данной работе, обеспечивает научную обоснованность решений оценок влияния миграции населения на регион.

Ключевые слова: миграция, прогнозирование, линейная регрессия, экстраполяция, линия тренда.

Ценклер Н.И.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ АКТИВИЗАЦИИ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Активизация международных интеграционных процессов является неотъемлемой составляющей современных процессов

развития мировой экономики. В то же время международная экономическая интеграция формирует ряд важных вызовов для экономических систем многих государств, поскольку требует проведения целенаправленной как внутренней, так и внешнеэкономической политики, результаты которой часто противоречивы. Рост эффективности управления международными интеграционными (и евроинтеграционными, в частности) процессами, на наш взгляд, невозможен без концептуализации необходимых реформ и формирования единой методологической и правовой базы для их внедрения. В статье обоснованы теоретико-методологические основы формирования концепции трансформации экономики региона в контексте активизации интеграционных процессов. Рассмотрены сущность евроинтеграции как формы международной экономической интеграции. Евроинтеграционные процессы рассматриваются как совокупность динамических явлений взаимной адаптации экономических систем государств и регионов, целью которых является формирование суперсистемы с определенной степенью тесноты и определенным характером взаимосвязей в рамках Европейского макрорегиона. Предложенная концепция трансформации экономики региона предусматривает качественные и количественные изменения в структуре и основных характеристиках подсистем экономической системы, направленные на ее адаптацию к новым условиям внешней среды, и базируется на четырех основных направлениях реализации: децентрализация, реструктуризация, кластеризация и интернационализация. Обозначенные направления целесообразно рассматривать только с системной точки зрения, при этом стоит заметить, что все они касаются функционирования двух подсистем евроинтеграции - собственно региональной и международно-институциональной. С точки зрения региональной подсистемы указанные направления являются перспективными путями ее развития, а с точки зрения международных институтов - это критерии и требования, обуславливающие возможность взаимной «гравитации» и, как следствие, налаживание тесных интеграционных связей. Подчеркнута важность кластеризации в процессе активизации интеграционных процессов на региональном уровне.

Ключевые слова: концепция, трансформация экономики, регион, евроинтеграция, направления реализации, кластеризация.

Раздел 2. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Галькив Л. И., Мацкив Г. О.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Теория человеческого капитала стержневую позицию отводит капиталу здоровья. Качественные параметры здоровья населения страны отражают состояние развития ее базовых социальных институтов, прежде всего системы медицинского обслуживания. Финансовое обеспечение здравоохранения – один из основных факторов, которые способствуют сокращению потерь человеческого капитала, повышают его качество, влияют на результативность всех видов инвестиций в человеческий капитал. В статье понимание финансового обеспечения здравоохранения раскрывается с позиций: содержания, сути; функциональной направленности средств, бюджетных отношений. Нами идентифицированы цели и задачи финансирования здравоохранения. Осуществленный нами в рамках данного исследования анализ свидетельствует о ежегодном росте расходов в Украине на финансирование сферы здравоохранения на фоне снижения количества потенциальных потребителей ее услуг; о значительном отставании по объемам выделяемых средств и опережении по доле средств населения по сравнению с передовыми странами. В нашей стране низкий уровень (менее 0,1%) присутствия частных расходов на медицинскую отрасль в оплачиваемой финансовой системе. Домохозяйства средства на медицину тратят преимущественно методом out-of-pocket (из кармана); а не направляют их на предоплату в страховые фонды или в обязательную систему страхования. Практика финансирования здравоохранения характеризуется спонтанностью развития платных медицинских услуг и не контролируемостью ценообразования на них (особенно в государственных и коммунальных учреждениях здравоохранения); тенденциозным снижением финансирования профилактических мероприятий; ориентированностью финансовых потоков на лекарственные средства и стационарную помощь; отсутствием мотивации медицинской отрасли к снижению уровня хронических

заболеваний; дифференциацией потоков финансовых ресурсов в соответствии с существующей инфраструктурой отрасли, а не в соответствии с реальными потребностями. Нами определены основные направления реформирования финансового обеспечения отечественной системы здравоохранения.

Ключевые слова: финансирование, здравоохранение, медицина, идентификация, анализ, децентрализация, человеческий капитал, модернизация, инвестиции.

Гетьман О.А.

ИННОВАЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА (НА ПРИМЕРЕ ГЕРМАНИИ)

Наиболее важными проблемами в Европе в настоящее время являются проблемы обеспечения экономической безопасности и конкурентоспособности рынка труда. Их решение зависит от инноваций. Экономическая стабильность любой страны зависит от инноваций на мировом рынке. Часто такие выражения, как "мы всегда делали это таким образом" или "мы действуем традиционно" отражают ограниченность внедрения инноваций. Всё новое трудно реализуемо, и часто мы не хотим ничего менять. Инновации часто терпят фиаско, потому что мы не хотим отказываться от привычного. В этой статье автор проанализировал инновационный потенциал страны, ее общества и предприятий на примере Германии. Кроме того, в статье сравниваются инновационные практики Германии и Украины, чтобы показать реальность повседневной жизни, особенно в сфере трудовых отношений. Основные инновационные идеи не исходят от правительства или топ-менеджмента предприятий; они исходят от каждого человека, что, в свою очередь, определяется уровнем его образованности. Учебные заведения несут большую ответственность за подготовку молодежи к будущей трудовой жизни, от чего зависит успех в их работе и, в конечном счете, развитие внутреннего рынка труда. Экономическая безопасность страны и безопасность ее рынка труда зависят от стабильной и фундаментальной системы образования. Очевидно, что Украина находится на пути евроинтеграции. Поэтому основной задачей является нахождение путей повышения заинтересованности украинской молодежи в работе в НА благо Украины при параллельном привлечении молодых «креативных мозгов» из стран ЕС, чтобы повысить качество внутреннего рынка труда. По сравнению с Германией, Украина богата на трудовые ресурсы, однако их качество низкое, что усугубляет дисбаланс на рынке труда, поэтому интересным является освещение и адаптированная имплементация «немецкой инновационной модели» для обеспечения безопасности национального рынка труда и отношений занятости.

Ключевые слова: образование, глобализация, инновационные методы, инновационные концепции, конкурентоспособность, рынок труда, безопасность рынка труда

Гуменюк Ю.П.

РОЛЬ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛЬНОГО КОЛЕБАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

С помощью системного подхода и сравнительного анализа исследованы социально-экономические последствия международного обмена рабочей силой. Экспертными методами оценена эмпирика аккумуляции и потерь человеческого капитала в процессе международной трудовой миграции.

Исследована взаимосвязь производительности труда в стране с изменением в следствие международной трудовой миграции, численности наличной рабочей силы. Проанализировано влияние международной трудовой миграции на значения производительности труда стран, соединенных миграционными коридорами. Оценено состояние трансформации рабочей силы в человеческий капитал и формирование интеллектуального капитала организации. На этой основе человеческому интеллектуальному капиталу делегируются черты ресурса развития постиндустриального общества, от интенсивности международного движения какого зависят перспективы стран-доноров и стран-реципиентов рабочей силы. Мировая экономика рассматривается, как стратифицированное целое, компоненты которого, в краткосрочном периоде в следствие трудовой миграции подлежат флуктуации значений производительности труда. Раскрыта роль трудовой миграции в процессе инвестирования в развитие личности, дана оценка морального старения человеческого капитала в условиях его нецелевого использования на зарубежных рынках труда. Раскрыты, с аспекта трудовой миграции, объективные предпосылки формирования системы глобального колебания региональной производительности труда в краткосрочном периоде. Предложены методологические подходы к анализу влияния международного обмена человеческим капиталом

на перспективу розвитку мировой экономики. На основании предложенной методологии исследования последствий международной трудовой миграции разработаны практические рекомендации, которые могут служить научной базой для формирования прогнозов, стратегий и программ развития миграционной политики стран, расположенных на разных уровнях мировой «табеля о рангах».

Ключевые слова: международная трудовая миграция, производительность труда, мировая экономика, человеческий интеллектуальный капитал, рынок труда, рыночная экономика.

Вербя Д.В., Кудинова А.В.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТRENДЫ ТРАНСФОРМАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ МОДЕЛЕЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Научно-технический прогресс и эволюция экономических отношений за последние 100-150 лет привели к заметному росту индивидуальных доходов и доступности первоочередных благ для широких слоев населения, повышению длительности и качества жизни. Изменилась и структура потребления, которую мы рассматриваем в качестве фактора структурных изменений национального производства и накопления человеческого капитала. В частности, снижение доли расходов на продукты питания, во-первых, создает потенциал развития для отраслей, которым свойственна более высокая, чем в аграрном секторе, доля добавочной стоимости в цене продукции и лучшая структура спроса на труд. Во-вторых, домохозяйства, снизив долю «первоочередных» расходов, получают возможность инвестировать в накопление собственного человеческого капитала (увеличивая расходы на образование, медицину и т.д.). Используя распространенные в современной теории потребительского поведения эконометрические методы, исследованы глобальные тренды взаимосвязи уровня доходов и концентрации потребительских расходов домохозяйств, выделены четыре группы стран по критерию диверсификации от душевого дохода (национальные модели потребления), обоснована стойкая связь между увеличением реальных доходов населения и таким процессом эволюции структуры личного потребления как рост диверсификации структуры индивидуальных потребительских расходов. Несмотря на наличие глобальных трендов в развитии национальных моделей потребления, специфика стран задается особенностями ее институтов, регламентирующих решения потребителя и выбор коллективного или индивидуального способа удовлетворения потребностей в благах, связанных с развитием человеческого потенциала общества (в первую очередь – образование, медицина). Соответственно, не только рост платежеспособности украинских домохозяйств может стать значимым фактором социально-экономического развития, но и рационализация национальной модели потребления.

Ключевые слова: диверсификация/концентрация потребительских расходов, национальная модель потребления, отношения потребления

Луцкив Е.Н.

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ РЕСУРС ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАРАЩИВАНИЯ

В статье указано, что основной проблемой украинской экономики является высокий уровень затратности производства товаров и услуг, чрезмерное экстенсивное развитие добывающей промышленности, отсталость агропромышленного сектора, незначительное количество высокотехнологических видов экономической деятельности, низкий уровень инновационной активности, недостаточный уровень развития инновационной инфраструктуры. Такая ситуация приводит к незначительному количеству производств, производящих продукцию с высокой долей валовой добавленной стоимости, что в свою очередь снижает конкурентоспособность украинских товаропроизводителей. Основное внимание акцентировано на исследовании особенностей воспроизводственных процессов в регионах Украины. В частности, осуществлено сравнение уровня материало-, ресурсозатратности и энергоёмкости ВВП Украины с другими странами мира. Оценено изменение динамики доли промежуточных затрат в региональном разрезе в течение 2006-2013 годов. Проанализировано воспроизводственную структуру регионов Украины по различным видам экономической деятельности в течение рассматриваемого периода времени. Проведен анализ уровня материалоёмкости отраслевой структуры экономики регионов Украины и сравнительно ее с европейскими стандартами. Рассчитано уровень и динамику соотношения валовой добавленной стоимости и валового выпуска продукции (работ, услуг). Учитывая то, что критическим фактором воспроизводственного процесса украинской экономики является состояние основных средств, поэтому оценено

уровень их износа и тенденции обновления. Проанализирована динамика объемов капитальных инвестиций в регионах Украины на протяжении 2010-2014 годов. Проведен анализ структуры освоения капитальных инвестиций по видам материальных активов в регионах Украины и выявлено несоответствие объемов и структурно-динамических характеристик инвестиционных ресурсов потребностям обеспечения расширения воспроизводства основных средств. Определены основные направления снижения доли промежуточного потребления в валовом выпуске и переориентации на изготовление товаров с высокой добавленной стоимостью и ориентации на выпуск конкурентоспособной конечной продукции, в стимулировании науки, что обеспечит диверсификацию и модернизацию региональной экономики и обусловит ее качественный и устойчивый рост в современных условиях. Отмечено, что на низком уровне в Украине находится такой воспроизводственный ресурс, как амортизация, средства которой предназначены для формирования капитальных вложений. Выделены основные недостатки действующей амортизационной системы.

Ключевые слова: воспроизводственные процессы, воспроизводственный ресурс, экономическое развитие, затратность экономики, промежуточное потребление, основные фонды.

Пробоев О.А.

ПРОБЛЕМЫ ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОГО СТАТУСА УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

В современных условиях интернационализации и глобализации мирового хозяйства большое значения приобретает вопрос конкурентоспособности национальных экономических систем, который определяет их экономический статус в глобальном пространстве. Устойчивое развитие экономики любой страны предполагает наличие благоприятной среды для функционирования при нивелировании внешних и внутренних негативных воздействий, а также повышение адаптивности к любым изменениям и наращивание конкурентных преимуществ. Современные изменения в структуре мировой экономики и международных экономических связей определяются динамичным развитием интеграционных процессов и обуславливаются обострением политической ситуации в мире, а также возникновением военных конфликтов, что влияет не только на глобальную экономическую безопасность, но и ставит под сомнение существующий геополитический порядок и затрагивает экономические интересы многих стран. Актуальной проблемой, которая стоит перед Украиной, является улучшение геоэкономического статуса в глобальной экономической системе благодаря проведению реформ для преодоления кризисных явлений и обоснования направлений повышения национальной конкурентоспособности. Целью данной статьи является освещение вопроса геоэкономического статуса Украины в глобальной экономической системе в контексте обострения политической ситуации на фоне глубокого экономического кризиса, который повлек за собой существенное ухудшение жизненного уровня населения, падение мировых рейтингов и потерю доверия в международных организациях для выявления направлений повышения национальной конкурентоспособности. В ходе проведенного исследования на основе международных рейтингов определено место Украины в глобальной экономической системе: Украина является неконкурентоспособным государством на уровне отсталых стран «третьего мира». Обозначенные тенденции указывают на то, что Украина не использует свой природный, интеллектуальный и инновационный потенциал из-за отсутствия надлежащей инфраструктуры, технологической отсталости производства, низкого качества государственных институтов, высокого уровня коррупции, развития "теневой" экономики, невыполнения взятых на себя международных обязательств, хищения бюджетных средств, промедления с проведением экономических реформ в налоговой, бюджетной и судебной системе, что, в свою очередь, усугубляет экономический кризис и угрожает стране дефолтом. Для повышения международного экономического статуса Украины в глобальной экономической системе обоснована необходимость разработки реальной стратегии построения конкурентоспособной модели экономики с воплощением реформ во всех сферах общественной жизни, которые были бы направлены на создание благоприятной среды ведения бизнеса и привлечения инвестиций, улучшали бы жизненный уровень и благосостояние населения, ликвидировали коррупционные схемы в сфере государственных закупок и тендеров, активизировали деятельность государственных органов и предпринимательских структур по развитию инфраструктуры в Украине, соответствующей международным требованиям.

Ключевые слова: геоэкономический статус Украины, глобальная экономическая система, международные рейтинги, глобальная конкурентоспособность.

Стеблій Г. Я., Стацишин А. В., Калинец Е. С.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

XX столетие изменило теоретико-методологический инструментарий государственного регулирования национальной экономики. Главные положения новой макроэкономической теории государственного регулирования были предложены английским экономистом Дж.М.Кейнсом, который в своей всемирно известной работе “Общая теория занятости процента и денег” (1936 г.) поддал острой критике неоклассическую школу и выдвинул тезис о том, что рыночное равновесие в национальной экономике может достигаться и при неполной занятости. А для ликвидации последней необходимо вмешательство государства в форме стимулирования совокупного спроса. Кейнсианцы, по сути, опровергли регулируемую роль рынка, считая, что ее должно исполнять государство и крупные хозяйственные объединения. Однако, практика подтвердила: государственное вмешательство в экономику дает положительные результаты, но полностью избежать падения производства, безработицы, инфляции невозможно. В 70-х годах XX столетия новая школа Монетаризм (Чикагская школа во главе с Милтоном Фридманом) акцентировала на том, что все большие изменения в государственной жизни связаны, в первую очередь, с эмиссией денег, то есть с изменениями количества денег в национальной экономике. Однако эти две теории не смогли довести свое безусловное преимущество. В результате возникла школа “большого неоклассического синтеза”, которая обобщила теоретические и практические достижения разных концепций и ликвидировала противоречия между кейнсианством и монетаризмом. Американский экономист П.Семьюэлсон считается основоположником школы “большого неоклассического синтеза”. Четырнадцатое издание знаменитого “Экономикс” П.Семьюэлсона и В.Нордгауза, которое вышло впервые двумя отдельными книгами “Макроэкономика” и “Микроэкономика” было переведено с английского на украинский язык в начале 90-х годов XX столетия учеными-экономистами Львовского национального университета имени Ивана Франко.

Ключевые слова: государство, экономический инструментарий, кейнсианство, макроэкономика, монетарная политика, монетаризм, фискальная политика, теория неоклассического синтеза.

Чеботарёв В.А.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ
ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В статье на основе исследования сущности подходов фундаментов теорий структуры (А. Бергсона), трансформации (С. Александера), синергетики (Г. Хакена) и инновации (М. Туган-Барановского и Й. Шумпетера) доводится необходимость междисциплинарного (трансдисциплинарного) рассмотрения общественного развития как целостных трансформационных преобразований. Их определяющими чертами признаются: интегральная направленность преобразовательных процессов; единство принципов детерминизма и свойств стохастичности; иерархичность эволюционных изменений; единство синхронных и диахронных преобразований; вероятность прогрессивных и регрессивных линий развития; наличие меры, уровней сложности и многофазности трансформаций; относительная инвариантность, вероятность воспроизводимости пройденных фаз и деструктивности структурных трансформаций. Доказывается, что с целью формирования прогрессивного стабильного развития экономических агрегатов макро- и микроуровней, основой формирования государственной регуляторной политики следует определить „инновационно-структурные процессы”. Дается дефиниция этой новой общенаучной категории. Инновационно-структурные процессы представляют собой совокупность качественно определенных динамических преобразований на новейших основах, которые характеризуются формированием прогрессивных факторов функционирования структуры, и приводят к повышению уровня ее организации, и возникновению принципиально новых взаимообусловленных составных элементов развития. Совокупность аспектов обоснования категориального содержания данного понятия, раскрытия сущностных черт таких преобразований, а также их математической оценки в соответствии с законодательством Украины представляют объекты интеллектуальной собственности автора. Приводится принципиальная схема развертывания инновационно-структурных

процессов в пространстве и времени. Она включает три фазы инновационно-структурных преобразований, которые в своей совокупности предстают как спиралевидное восходящее развитие. Исходный элемент данных преобразований составляет „инвенция” (производство нового знания). Следующий элемент – „новация” (новый образец). После этого – „нововведение” (производственное освоение). Завершающий элемент одного витка спиралевидных инновационно-структурных преобразований – „инновация” (коммерциализация результатов инновационной деятельности). Выделенные опорные элементы в каждой сфере деятельности, в том числе – и экономической, имеют свою специфику. В процессе воплощения инвенции в новации, новации в нововедении, а нововедения в инновации отражается диалектика взаимного перехода опредмеченных и распредмеченных деятельных способностей хозяйствующих субъектов: отдельного индивида, фирмы (предприятия), национальной экономики.

Ключевые слова: методология, инновация, структура, синергетика, трансформация, инновационно-структурные процессы, государственная регуляторная политика.

Штулер Ирина Юрьевна

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ ВВП НА
ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ И ФРАНЦИИ ЗА ПЕРИОД
1990-2014 ГГ.

В периоды экономических кризисов избыток ресурсов достигает особенно впечатляющих размеров, а производственная система работает в полсилы. Такое положение вещей требует принятия соответствующих управленческих решений. Это в свою очередь обуславливает необходимость оценки макроэкономического потенциала страны для правильного уяснения масштабов потерь. Показателем, наиболее удачно отражающим данные процессы, является валовый внутренний продукт (ВВП). Исследование динамики и факторов влияния на ВВП проявляется в сравнении с данными более экономически развитых стран. В статье исследована динамика валового внутреннего продукта на душу населения Украины и Франции за последние 15 лет. Установлены причины, предпосылки и влияния на данный показатель. Существует два основных показателя, которые в свою очередь влияют на ВВП на душу населения, это: затраты труда и производительность труда. Если численность населения изменить нельзя, то производительность труда можно увеличить благодаря разнообразным стимулирующим законам, законам о предпринимательской деятельности, привлечением инвестиций, путем реновации и т.п.. Для решения этого вопроса можно использовать такие рычаги, как: мотивационные, технико-организационные и моральные факторы повышения производительности труда, что существенно влияют на результаты производственной деятельности. Проведенный сравнительный анализ показателей, влияющих на уровень ВВП на душу населения Франции и Украины, свидетельствует о необходимости срочного решения вопроса, повышения конкурентоспособности страны и содействия ее выхода на траекторию устойчивого экономического роста. Определено, что в современных условиях главная задача государства - изменить модель развития, основанную на валовых показателях экстенсивного производства, делать жизнь людей богаче, красивее, безопаснее и справедливее, что позволит каждому украинцу быть довольным своей жизнью, испытывать гордость за свою страну. Также нуждается в обновлении практика выработки политики становления равновесия в национальной экономической системе.

Ключевые слова: экономическая система, равновесие, гомеостазис, устойчивость, социально-экономическое развитие.

Раздел 3. ЭКОНОМИКА И
УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ
ХОЗЯЙСТВОМ

Артюх Т. Н., Григоренко И. В.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ РЕГЛАМЕНТ
МЯСНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Рынок мяса и мясopодуктов является важнейшим сегментом продовольственного рынка страны, устойчивое развитие которого имеет стратегическое значение. Мясopерабатывающая отрасль составляет базис продовольственного комплекса Украины, но сейчас, как и другие важные сегменты продовольственного рынка, находится в достаточно сложных условиях. Исследованиями установлено, что отечественный рынок мясного сырья нестабилен. Основными его тенденциями является сокращение объемов производства основных видов и изменение структуры в пользу

более дешевых видов мяса, птицы, частая смена ценовых тенденций. Низкий спрос на мясную продукцию приводит к адекватному уровню спроса на мясное сырье, предложение которой из-за высокой убыточности, постоянно снижается, а сама продукция не соответствует требованиям мировых стандартов по показателям качества и безопасности. Такая ситуация не может не составлять явную угрозу для развития и здоровья населения страны. Мясная продукция - это главный поставщик в организм человека полноценного белка, аминокислот. Уровень потребления белка человеком в норме составляет до 0,8 гр. на 1 кг. нормальной массы человека. Суточная норма белков составляет 25%, жиров - 30%, углеводов - 45%. Причем уровень потребления белка человеком возрастает во время болезни, сильной физической нагрузке, в холодное время года, интенсивности роста и развития, спортивных соревнованиях. И наоборот снижается в теплое время года, с возрастом, при заболеваниях, связанных с усвоением белков, и тому подобное. Полезность и ценность белков заключается в выполнении ими определенных, важных для организма человека функций, в частности регуляторной (инсулин), функции движения, (актин, миозин), каталитической, ферментативной (каталаза), транспортной (гемоглобулин), защитной (фибрин), энергетической и структурной или строительной (кератин). Для обеспечения качества мясной продукции также является весомым средством повышение ее конкурентоспособности, разрабатываются и внедряются технические регламенты, осуществляется внедрение систем НАССР или аналогичных систем обеспечения безопасности в производстве пищевых продуктов. Повышение конкурентоспособности пищевой продукции из-за снижения расходов на ее перевозку осуществляется за счет обеспечения вагонами своевременно и в полном объеме, снижения тарифов на перевозки, развития логистической инфраструктуры.

Ключевые слова: техническое регулирование, продукты питания, экспертиза, идентификация, стандартизация.

Григорьев С.О.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА В УКРАИНЕ

В статье исследованы современные тенденции развития отрасли птицеводства в Украине в контексте статистического анализа динамики поголовья, производства основных продуктов - мяса птицы и яиц, экономической эффективности реализации продукции птицеводства. Отмечено, что главные приоритеты для дальнейшего развития птицеводческой отрасли заключаются во внедрении технологических инноваций по селекции и племенной работы, повышении генетического потенциала, оптимизации кормовой базы и улучшении условий содержания в соответствии с ветеринарно-санитарными нормами в целях ускоренного развития и насыщения внутреннего рынка высококачественной отечественной продукцией отрасли, что в свою очередь, гарантирует продовольственную безопасность государства, обеспечение перерабатывающей промышленности сырьем, население - мясом и яйцами в соответствии с нормами потребления и международными стандартами.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, производство, продукция птицеводства, мясо птицы, рынок яиц.

Ильенко Н.О., Спасенко Ю.О.

РЕАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА – ОТОБРАЖЕНИЕ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ СО СТРАНАМИ ЕС

Данная статья посвящена изучению последствий действия зоны свободной торговли между Украиной и странами ЕС, а также её влиянию на экономику Украины, в частности, на состояние заработной платы. Нынешняя структура экономики не соответствует мировому уровню развития и требует большей концентрации добавленной стоимости на собственной территории. Украина в своей внешнеторговой ориентации продолжает вести традиционную экспортную политику продажи сырья и полуфабрикатов, что мешает обеспечению достаточной занятости населения, достойной заработной платы и высокого уровня жизни. Решением данного вопроса может стать использование комплексного подхода к реформированию заработной платы как одного из основных индикаторов состояния экономического развития страны на всех уровнях регулирования. Зона свободной торговли гарантирует открытость рынка товаров и услуг на основе предполагаемых и прозрачных торговых правил с целью создания новых возможностей стабилизации, диверсификации и развития экономики (поскольку европейские стандарты часто являются международными стандартами) для украинского и европейского бизнеса, инвесторов, потребителей и граждан.

Функционирование зоны свободной торговли требует соответствия европейским стандартам качества товаров, организации торговли и международного законодательства. На сегодня украинское производство характеризуется более низким уровнем развития по сравнению с европейскими странами, товары в своем подавляющем большинстве являются неконкурентоспособными, а уровень жизни населения значительно отстает от уровня жизни в развитых странах. Экономика Украины нуждается в коренных изменениях как со стороны отношений собственности и управления, так и со стороны финансовых механизмов и ценообразования, что приведет к ее структурной трансформации, достижению более высокого уровня развития страны и уровня жизни населения. Параллельно с реструктуризацией экономики необходимо проводить изменения и в организации заработной платы как на законодательном уровне (адаптация к евростандартам, изменение базы расчета минимальной заработной платы, усиление роли социального диалога, реформирование системы налогообложения), так и на уровне предприятий (внедрение новейших форм и систем оплаты труда, современных мотивационных механизмов по повышению производительности труда, новых форм занятости). Это приведёт к повышению уровня заработной платы в стране и благосостояния населения.

Ключевые слова: зона свободной торговли, реальная заработная плата, структурная переориентация экономики, евроинтеграция.

Кальницкая М.А., Гангур. О.Ю. СУТЬ ПОНЯТИЙ «СТРАТЕГИЯ» И «ТАКТИКА» В ЭКОНОМИКЕ

Статья освещает одну из наиболее значимых категорий в развитии экономики, - бизнеса, - «стратегия» и «тактика». Проанализированы все плюсы и минусы в применении этих понятий в бизнесе. Авторы акцентируют внимание на раскрытии сущности таких терминов, как «стратегия», «стратегия управления», «миссия», «тактика». А также определено кем и когда впервые были применены эти понятия. Очень часто владелец компании держит стратегию развития у себя в голове, иногда она присутствует также в головах топ-менеджеров компании. И часто она существует в разрозненном виде. Иногда руководитель принимает решения на основе интуиции. Давайте выясним для чего нужна стратегия предприятию: она согласует представление о стратегическом развитии бизнеса как самого владельца, так и его ключевых сотрудников. Если владельцев бизнеса несколько, то стратегия помогает найти общие представления о развитии бизнеса; наличие стратегии расставляет приоритеты в развитии бизнеса и в его функционировании; стратегия предприятия определяет те направления бизнеса, в которые необходимо инвестировать и которые дадут наибольшую отдачу; правильно написанная стратегия предприятия является основой для составления необходимых процедур и описания бизнес-процессов в компании; она позволяет делегировать ответственность на более низкие уровни управления; стратегия позволяет составить эффективную структуру организации и не позволит раздувать второстепенные подразделения; компания с написанной стратегией становится более привлекательной на рынке как для инвесторов, так и для партнеров, а также для сотрудников. Сегодняшний день диктует необходимость такого управления, которое обеспечивало бы адаптацию системы к быстро меняющейся окружающей среде. Миссия - основная цель организации, ради которой она и создана. Стратегия должна учитывать ваши силы и возможности, чтобы их хватило на весь путь. Тактика - это ваши возможности или основная идея вашего бизнеса, которая будет двигать вас по этой дороге к цели. Стратегия и тактика взаимозависимы. Выбор стратегии предопределяет успех или неудачу всего дела. Вместе с тем, сама по себе стратегия не может существовать без тактики. Она является оторванной от жизни абстракцией. Говорить о принципиальном отличии стратегии от тактики не совсем корректно, их необходимо рассматривать в подчиненных отношениях. Тактика также может являться стратегией для подчиненных ей тактик. Ориентация на формирование новых подходов в эффективности деятельности предприятия обусловлено рядом факторов, а именно: появлением конкурентных рынков, быстрыми и непредсказуемыми изменениями факторов внешней среды, развитием информационных технологий, ростом осведомленности участников рынка в деятельности маркетинговой стратегии и требовательности их требований. Учет вышеперечисленных факторов требует стратегических подходов к выбору сегментов рынка и видов деятельности на нем.

Ключевые слова: экономика, управление, бизнес, стратегия, тактика, миссия.

Скрынко Н.В.
НАЦИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ
УКРАИНСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Процесс перестройки отечественной экономики требует от украинских менеджеров качественного понимания основных принципов маркетинга. Требуют внимания и учета при формировании программ влияния на потребителя такие тенденции, как: глобализация мировой экономики, рост конкуренции, дифференциация продукции, дифференциация ценностей, размытость между культурой и субкультурой, возможные экологические изменения, старение населения европейских стран, рост роли женщин во всех сферах жизни, ускорение скорости жизни, информационная революция, ослабление влияния моды, культурный плюрализм. Ситуация на рынке изменилась таким образом, что возможности потребителя относительно выбора товаров значительно выросли вместе с ростом доступности информации. Как следствие – обострение борьбы за потребителя. Что касается отечественного потребителя, то, как отмечают эксперты потребительских рынков, маркетинговые стратегии продвижения товаров, разработанные для рынков России, часто не срабатывают на украинском рынке, то есть фактически не воспринимаются украинским потребителем. Специфическая украинская ментальность, этнические особенности и демографическая структура жителей Украины имеют свои особенности, которые обязательно должны учитываться при разработке маркетинговых программ влияния на потребителя. В центре всех этих изменений находится потребитель, которому свойственны национальные особенности. Основными чертами национального характера отечественного потребителя являются: ярко выраженная интровертность, национальный традиционализм, национальный индивидуализм, консерватизм, отсутствие агрессивности, терпимость, эмоциональность, чувствительность, сенсорность и женственность национального характера. Национальный менталитет обуславливает соответствующие отличия в ментальных ценностях, которыми личность руководствуется в приватной жизни и хозяйственной деятельности. Традиции положенные в основу формирования новой культуры потребления, обозначены украинцами как одна из основных базовых ценностей, причем таковой, которая обуславливает поведенческие стереотипы и требует дополнительного внимания со стороны маркетологов. На основе результатов проведенного анализа литературных источников акцентировано внимание на необходимости персонализации маркетинга, поиск инструментов и направлений влияния на украинского потребителя с использованием современных интернет-технологий и маркетинговых программных продуктов.

Ключевые слова: менталитет, ментальность, национальный характер, потребитель, поведение потребителя

Таран-Лала Е. Н.
ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ В НОВЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Изучение тенденций социально-экономического развития системы потребительской кооперации в условиях рыночной экономики высветило ряд принципиальных проблем, без решения которых невозможно дальнейшее цивилизованное развитие кооперативного движения в Украине по пути социального и экономического прогресса. Одной из таких проблем являются серьезные перекосы в принципах и методах организации деятельности современной системы потребительской кооперации в Украине, которая все в большей степени оказывается направленной на коммерциализацию деятельности потребительских кооперативов и все в меньшей степени на развитие и выполнение их главных социальных функций. В теоретических представлениях и подходах разных авторов к эффективному функционированию потребительской кооперации как социально-экономической системы наблюдаются фрагментарность, не связанность, отсутствие концептуального единства. Этот факт убеждает в том, что отсутствие научно обоснованных предложений по повышению эффективности и активизации процессов социально-экономического развития потребительской кооперации до этого времени остается чрезвычайно актуальным. Изучение опыта показало, что возвращение деятельности потребительской кооперации в цивилизованное русло, основанное на принципах международного кооперативного альянса, идет очень медленно и характеризуется отсутствием серьезных практических переломных моментов. Следует особенно подчеркнуть, что этот процесс характеризуется очень низкой социальной и организационной активностью, в результате чего, практически отсутствуют

позитивные результаты. Изучение опыта управления процессами социально-экономического развития в системе потребительской кооперации свидетельствует о том, что такие процессы идут достаточно сложно. Поэтому при решении одной из главных проблем активизации процессов социализации и совершенствования организационного механизма управления этими процессами в организациях потребительской кооперации требуется разработка системы мероприятий по дальнейшему повышению их эффективности. Целью данного исследования является выявление актуальных проблем, стоящих на пути эффективного функционирования системы потребительской кооперации, возвращения ее деятельности в цивилизованное русло, основанное на принципах международного кооперативного альянса, внедрения эффективных и адекватных особенностям рыночной экономики сложившихся организационных механизмов управления деятельностью потребительской кооперации на уровне областных потребительских союзов, а также выработки научно обоснованных предложений по повышению эффективности и активизации процессов социально-экономического развития потребительской кооперации. Исследования подтвердили вывод о том, что слабое решение проблемы преодоления кризиса в развитии потребительской кооперации как социально-экономической системы на всех иерархических уровнях коренится в неспособности управленческих кадров результативно работать в социально измененных экономических условиях, а также своевременно внедрять эффективные и адекватные сложившимся особенностям рыночной экономики организационные механизмы управления деятельностью потребительской кооперации. Проведенные нами исследования позволяют утверждать, что слабое решение проблемы эффективного развития потребительской кооперации как социально-экономической системы в значительной степени заключается в нежелании и неспособности управленческих кадров осуществлять цивилизованную деятельность потребительской кооперации. В этой связи требуется кардинальное изменение пассивного отношения, сложившегося у руководства потребительской кооперации к решению проблемы активизации их деятельности. Решение этого вопроса невозможно без регулирующего действия государства как на государственном, так и региональном уровнях. Таким образом, решение проблемы активизации и повышения эффективности социально-экономического развития системы потребительской кооперации на областном уровне требует разработки научно обоснованных рекомендаций по повышению эффективности и активизации процессов социально-экономического развития потребительской кооперации, а также разработки концепции, прогнозов, программ и системы мероприятий, адекватных новым условиям национальной экономики.

Ключевые слова: государство, государственное регулирование, потребительская кооперация, социально-экономическая система, социально-экономическое развитие.

Томилини А.А.
СИСТЕМА СТРУКТУРНЫХ ФАКТОРОВ И ПЕРИОДЫ
РАЗВИТИЯ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПОДКОМПЛЕКСА

Цель статьи – обобщить тенденции развития сахарной промышленности, обосновать сущностную основу и эволюцию отраслевой структурной политики в сфере производства свеклосахарного подкомплекса. В процессе исследования использованы базовые методы научного познания. Среди них: диалектический, абстрактно-логический и системного анализа (теоретические и методологические обобщения), статистических группировок (при определении показателей производства сахарной свеклы), монографический (при исследовании теоретических и методологических основ межотраслевых экономических отношений в агропромышленном производстве и анализе деятельности отдельных агроформирований). По результатам исследования проанализировано современное состояние и развитие свеклосахарной промышленности, раскрыто сущностную основу и эволюцию отраслевой структурной политики в сфере производства свеклосахарного подкомплекса. Осуществлено теоретико-методологическое обоснование эффективности структурных изменений в межотраслевых отношениях в динамическом ряду с выделением трех периодов развития свеклосахарного подкомплекса. Целостность аграрного сектора обусловлена ростом технологического взаимодействия отраслей экономики, системного взаимодействия межотраслевых экономических связей. В исследовании доказано, что именно введение свеклосахарного структурирования производства сахарной свеклы и сахара является способом справедливого распределения дохода и установления гарантированных цен на продукцию аграрной сферы. За счет динамических структурных изменений в отраслях первичной и

глубокой промышленной переработки сельскохозяйственного сырья, где формируется основной капитал добавленной стоимости, происходит разбалансировка межотраслевых связей. Исследованием доказано, что структурная политика в сфере производства свеклосахарного подкомплекса подлещит в оптимизации межотраслевых экономических отношений и создании эффективных эквивалентных пропорций для всех участников рыночных отношений.

Ключевые слова: сахарная промышленность, межотраслевые экономические отношения, структурная политика, структурные факторы, свеклосахарный подкомплекс.

Черленяк И. И.

РИСКИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ПЕРЕХОДА И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

В статье проблему постиндустриального перехода рассмотрено на основе модели экономической самоорганизации. Исходя из идеи режимов самоорганизации определены особенности постиндустриальной фазы новой экономики наиболее важные в условиях необходимости организации догоняющего модернизационного перехода. Первая особенность - это изменение сути деятельности фирмы как организационной основы реальной экономики и рефлексии способов и результатов взаимных систем «хозяйствование - инфраструктура - технология производства - сервис». Значение масштабов тиражирования как источника выгоды нивелируется тем, что в постиндустриальной экономике даже «небольшая» фирма может локально технологически создавать продукт, который обладает новизной и значимостью в масштабах всего человечества. Вторая важная особенность - это возникновение феномена «умных заводов» и масштабных социально-хозяйственных комплексов: «умных» городов, «умных» торговых сетей, «умных» транспортных систем и т.д. Это стимулирует реэспорт процесса производства к богатым странам. Третья особенность: скорость изменения фаз цикла производства и логистическая адаптивность масштаба производства к быстроменяющимся потребностям сегментов рынков. Четвертая - изменение социальных организационных технологий масштабирования производства и пространственного развития территорий. Индустриальные социальные технологии предусматривали сначала строительство города-образующих производств, а дальше развитие цивилизационного наполнения города. В постиндустриальную эпоху на первый план выходит социальная технология развития цивилизационной социальной среды как субстрата постиндустриальной самоорганизации. Пятая - непрерывная «глобальная» диверсификация производства при котором потенциально каждый постиндустриальный производитель может локально создавать в пределах своей «креативной особенности» фундаментально новый продукт. Шестая - человекомерность производительных сил постиндустриального производства. Это предусматривает новый уровень экономической и социальной свободы индивидов. И одновременно требует обеспечения нового уровня социальной и экономической ответственности индивидов. Седьмая - смысловое изменение цепочек системы ценообразования. Она заключается в том, что модели ценообразования индустриальной эпохи почти всегда приравнивали стоимость интеллектуального продукта до нуля в отдельно взятой партии товара. При постиндустриальном переходе необходимо каждый раз проектировать трансформацию интеллектуальной компоненты продукта производства в формат товара в каждом экономическом процессе индивидуально, человеко-мерно. Восьмая - особенность технологии выбора целей развития фирм. Отличие постиндустриальной и индустриальной экономик задается также отличием систем целеполагания: индустриальная экономика на протяжении жизненного цикла фирмы ставит и реализует преимущественно видимые цели экономики и хозяйственного развития, а постиндустриальная на протяжении жизненного цикла фирмы ставит и реализует невидимые цели инновационного технологического развития отрасли. Девятая - сетевое и информационное формирование зависимости клиента от массовых трендов потребления.

Ключевые слова: постиндустриальный переход, риски, новая экономика, самоорганизация, фирма, технологии, национальное хозяйство.

Раздел 4. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ

Баран Р.Я., Романчукевич М.И.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы возможности сети Интернет по продвижению и реализации национального туристического продукта. Доказано, что эффективность сайта туристического предприятия и его возможности по продаже турпродукта должны быть основными конкурентными преимуществами на туристическом рынке. Это вызывает необходимость разработки эффективной системы продвижения и реализации туристического продукта с использованием Интернет-технологий, что позволило бы улучшить его продвижение как на внутреннем, так и на внешнем рынках и сделать инвестиции в продвижение туристического продукта также эффективными. Усовершенствована методика оценки эффективности использования сайта туристических предприятий, которая позволяет повысить их доходность с использованием современных инструментов Интернет-маркетинга, где основным показателем является измерение, являются продажи, которые обеспечиваются сайтом туристической компании, и прибыль, полученная от них. При оценке продаж через веб-сайт предлагается учитывать его посещаемость, объем среднего заказа (или размер среднего чека) и конверсии. Предложены инструменты Интернет-маркетинга, которые необходимы для определения конверсии - отношение количества посетителей сайта, выполнивших на нем какие-либо целевые действия к общему числу посетителей сайта. При оценке рекламных расходов предложено использовать когортный анализ как новый инструмент Интернет-маркетинга. Усовершенствована методика повышения эффективности продвижения туристического продукта через Интернет, которая содержит десять параметров и позволяет сравнивать сайты туристических компаний в количественном измерении. Предложены три новых критериев, а именно: видимость сайта поисковыми системами, наличие мобильной версии и правило «трех кликов». На основании определенных оценок по всем критериям выводится итоговый индекс сайта и проводится ранжирование сайтов сравниваемых туристических предприятий. Чем выше индекс сайта и ближе к максимальному значению, тем более эффективным будет продвижение туристических продуктов или услуг через сайт данной туристической компании. Проведенное исследование показало недостаточность внимания со стороны местных туристических компаний к разработке и продвижению собственных сайтов, а это приводит к сокращению количества потенциальных клиентов, а значит и доходов предприятия. Показано, что повышение эффективности продвижения турпродукта в Интернет является важным фактором повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: эффективность, Интернет-технологии, веб-сайт, продвижение

Баюра В.И.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В БРЕНДИНГЕ

Цена является одним из основных факторов, влияющих на принятие решения о покупке. Если цена не устраивает, поскольку является слишком высокой или слишком низкой, покупатель, скорее всего, откажется от покупки. Отсюда возникает вопрос оптимизации процесса ценообразования брендового товара, совершенствования его алгоритма и методологии. Бренд выделяет со всех характеристик товара именно те, которые являются важными для потребителя, и этим облегчает понимание товара. Стоимость бренда оценивается в денежном выражении как премия, получаемая с потребителей, являющихся сторонниками данного бренда и согласных за него платить. Предприятие при установлении цены должно руководствоваться позиционированием товара и выражением идентичности бренда, а также обеспечением соответствующих прибылей в каналах распределения. Для решения проблемы используем следующий алгоритм: устанавливается минимальный (неприбыльный) уровень цены, для чего калькулируются себестоимость производства товара, затраты на сбыт, продвижение и т.д. Уровень цены устанавливается, исходя из стратегии предприятия по выводу товара на рынок, предусматривающей акцентирование на узнаваемости и представленности товара потребителям. На основании данных о системе идентичности бренда устанавливается цена, отображающая индивидуальность бренда. Необходимо контролировать, чтобы в случае, когда имя бренда товара уже позиционировано на рынке,

при введении новых товаров под данной маркой эти товары должны позиционироваться в соответствующем ценовом диапазоне, чтобы не подорвать сложившуюся систему распределения, которая тяжело поддается контролю со стороны производителя. После установления отображающей идентичности бренда цены необходима корректировка в сторону привлекательности для каналов распределения, т.е. прибыльности для посредников. Для сбора информации производитель должен воспользоваться сотрудничеством и поддержкой со стороны других участников, входящих в вертикальную маркетинговую систему распределения. Для успеха коммуникационной политики бренда производитель должен войти в одну из вертикальных маркетинговых систем распределения: в случае мощного, финансово независимого производителя – в систему розничных владельцев привилегий под патронатом производителя и системы оптовых владельцев привилегий под патронатом производителя; в случае малого предприятия-производителя – в управляемую вертикальную маркетинговую систему.

Ключевые слова: бренд, цена, ценообразование, позиционирование, маркетинговая система распределения.

С. А. Бондаренко

ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНД-АРХИТЕКТУРЫ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся бренд-архитектуры, которая организует и структурирует портфель брендов, определяя роль брендов и природу отношений между ними и между различными контекстами рынка для винодельческих предприятий. Существенными особенностями винодельческих предприятий выделено то, что винодельческая отрасль является одной из наиболее консервативных, поэтому развитие возможно только при гармоничном сочетании традиций виноделия с инновациями. Важным при этом является ориентация на маркетинговый подход, который, опираясь на анализ потребительских ожиданий, становится основанием для определения типа коммерческого предложения в форме товара или услуги. Результаты маркетингового анализа лежат в основе формирования бренда (имени) и брендинга (процесса, направленного на «вживание» бренда в умы и сердца потребителя). Использование технологий брендинга становится залогом успешной реализации стратегии развития винодельческого предприятия. Установлено, что в последнее время меняются приоритеты производителей, поскольку ставка на разработку, запуск и агрессивное продвижение новых торговых марок не всегда приносит желаемый результат. Поэтому для винодельческих предприятий важно сфокусироваться на возможности получить наибольшую прибыль от существующих брендов путем оптимизации процесса управления ими и распределения ресурсов в пределах существующего портфелями брендов. Анализ показал, что украинский рынок винограда и вина находится в застое с тенденцией к ухудшению состояния. Установлено, что классический западный подход, который строится на сегментации рынка и параллельном создании большого количества брендов, для украинских виноделов является бесперспективным, поскольку возникает проблема чрезмерного количества неузнаваемых торговых марок. Большинство винодельческих предприятий Украины имеют одну-две торговые марки, только некоторые – больше. Поэтому говорить о формировании портфеля брендов и управлении им – этот вопрос актуален только для немногих компаний Украины. Не все торговые марки винодельческой продукции являются брендами. Большинство из них являются не узнаваемыми для потребителей. Причиной этого является, в том числе, и нехватка средств на раскрутку бренда, ведь большинство отечественных предприятий переживают финансовый кризис. Результаты проведенного исследования стали основанием для вывода о том, что перспективным направлением создания брендов является совместное использование товарных и корпоративных марок, когда ассоциации корпоративной марки переносятся на товар. Поэтому, по мнению автора, для отечественных винодельческих предприятий более приемлем термин «зонтик брендинга», когда корпоративные торговые марки служат зонтиком, под которым скрываются товарные марки, что способствует распределению ценности основной марки на значительное количество субмарок, которые получают преимущества как от корпоративной марки, так и от конкретного товара предприятия-изготовителя и его посредников. На основе сделанных выводов предлагаются возможные пути развития успешных брендов украинских винодельческих компаний: линейные расширения, которые позволят учесть новые краткосрочные тенденции рынка, новые запросы и повысить

визуализацию бренда (с учетом бренда города, региона, сотрудничество в сфере винного туризма и т.д.); инновации, которые позволяют повысить ценность бренда для потребителей и улучшить дифференциацию бренда (ощутимые и неощутимые преимущества для потребителя, например, эко-бренды) трансформацию дистрибуции, что даст дополнительные возможности сделать бренд более доступным для покупателей, где бы они ни находились; репозиционирование, современные технологии и средства рекламы или коммуникаций, направленные на адаптацию ценности бренда с существующими конкурентных условий.

Ключевые слова: бренд, торговая марка, брендинг, бренд-архитектура, винодельческие предприятия, рынок винограда и вина, модели построения архитектуры бренда.

Ганечко И.Г., Афанасьев К.М.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Проведенное исследование последних тенденций инновационного развития Украины показало, что в стране развивается IT-индустрия, демонстрируя рост на 30-35 % за год, как известно, информационные технологии ускоряют инновационное развитие страны. В Украине работает больше 1000 IT-компаний, функционирует больше 100 R&D-центров. При этом большинство разработчиков (около 90%) ориентированы на аутсорсинг. Несмотря на то, что инновационные проекты украинских компаний по масштабам и бюджету уступают проектам Европы, США, России, Азии, Украина занимает четвертое место в мире по количеству сертифицированных IT-специалистов и третье в Европе по объемам создания аутсорсинговых программ (превалирующим является офшорный аутсорсинг). За Глобальным индексом инноваций (the Global Innovation Index) в 2015 г. Украина заняла 64 место (среди 141 страны). Сегодня темпы инновационного развития в значительной степени определяются уровнем подготовки и квалификации работников. За критерием «образование работников» Украина заняла 5 место по результатам глобального исследования Ukraine High Tech Reporte, а в Центральной и Восточной Европе – первое место в рейтинге по количеству выпускников, которые выходят на рынок труда. Продолжается отток интеллектуального капитала страны из-за отсутствия условий сохранения высокопрофессионального кадрового потенциала. В рейтинге наиболее инновационных экономик в 2015 г. Украина вошла в список топ-50, заняв 41 место, но по сравнению с предыдущим годом рейтинг страны снизился на восемь позиций. Тенденции инновационного развития и конкурентоспособности страны являются подобными. В соответствии с глобальным индексом конкурентоспособности Украина заняла в 2015 г. 79 место среди 140 стран, что на три пункта ниже предыдущего года. Показательным индикатором инновационного развития является уровень экономической свободы, в соответствии с которым в 2015 г. Украина заняла 162 (в рейтинге из 178 стран), ухудшив позиции на семь пунктов в сравнении с 2014 г., при этом очень нестабильной является налоговая свобода. Вместе с тем, индекс свободы бизнеса в соответствии с рейтингом Doing Business, начиная с 2009 г., растет по сравнению с 2013 г. Украина поднялась на 29 позиций в данном рейтинге, но при этом существенно отстает от соседних стран: Польши, Белоруссии, Греции, Болгарии, Словакии. Основными дестабилизирующими факторами инновационного развития являются политико-экономические и политико-правовые. Проблемы развития инноваций являются следствием отсутствием средств их стимулирования со стороны государства; дестабилизацией банковской системы; неэффективной государственной регулятивной политики; отсутствием необходимой правовой защиты интеллектуальной собственности; нестабильностью налоговой системы; системными проявлениями коррупции.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, информационные технологии, конкурентоспособность, экономическая свобода, экономика знаний.

Дзюба Т.А.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время все больше актуальности приобретает вопрос анализа динамики финансового состояния предприятия. Именно устойчивое финансовое состояние промышленных предприятий является предпосылкой благосостояния работников предприятия, своевременного и в полном объеме выполнения бюджета, стабилизации экономики страны в целом. Финансовое состояние обуславливает конкурентоспособность предприятия, его

способность поддерживать достигнутый уровень производственной мощности. Любое современное предприятие, функционируя в жестких условиях рыночной экономики, может столкнуться с проблемой резкого ухудшения финансовой ситуации или даже банкротства. Финансовое состояние является одной из важнейших характеристик деятельности любого предприятия. Главной целью финансовой деятельности предприятия является получение прибыли путем увеличения объемов производства и реализации продукции, наращивание собственного капитала и обеспечение устойчивого финансового состояния. Анализ финансового состояния предприятий машиностроения осуществлен на примере отдельных предприятий Хмельницкой области, а именно: ОАО «Термопластавтомат», ОАО «Красилковский машиностроительный завод», ОАО «Каменец-Подольсксельмаш», ОАО «Каменец-Подольскавтоагрегат» и ОАО «Завод «Темп». Анализ финансового состояния предприятий исследован по двум этапам: оценки объема и структуры имущества, а также оценки объема, структуры и динамики основного капитала предприятий, которые анализируются. Проведенный анализ показал, что финансово-экономические результаты на предприятиях, которые исследовались, с каждым годом менялись в худшую сторону. Среди показателей, которые указывают на эффективность работы предприятия, лучшими за период, что анализируется, владело ОАО «Завод «Темп». Таким образом, автором предложен перечень мероприятий по улучшению финансовой деятельности предприятий машиностроения.

Ключевые слова: финансовое состояние, актив и пассив предприятия, внеоборотные активы, оборотные активы, собственный капитал, долгосрочные обязательства, текущие обязательства.

Дидык А.М.
**ПАРАМЕТРЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В
КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ
ПОЛИКРИТЕРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

В статье выделено, систематизировано и предоставлено содержательную характеристику параметрам оценки налоговой конкурентоспособности предприятий в контексте обеспечения их поликритериального развития. Подчеркнута важность использования системного подхода при анализе налоговой системы предприятия на предмет идентификации параметров оценки его налоговой конкурентоспособности. К числу таких параметров отнесено: налогоплательщиков, объекты и базы налогообложения, ставки налогов, порядок исчисления налогов, налоговые периоды, сроки и порядок уплаты налогов и даты возникновения налогового обязательства. Обоснованы причины выделения таких параметров оценки налоговой конкурентоспособности предприятий. Выделены основные налоговые альтернативы субъектов предпринимательской деятельности в пределах выделенных таких параметров. В перечень альтернатив параметра «налогоплательщики» относится возможность выбора организационной формы осуществления предпринимательской деятельности с учетом особенностей налогообложения каждой, избрание той или иной системы налогообложения из перечня возможных, идентификации себя как плательщика единого налога по той или иной форме или единого социального взноса по той или другой ставке, осуществление конкретных видов деятельности по КВЭД, регистрации себя в качестве резидента или нерезидента, избрание формы ведения учета доходов и расходов, использование или неиспользование услуг налогового агента и тому подобное. Среди альтернатив параметра «объект и база налогообложения» выделена возможность предприятиями выбирать ассортимент, менять величину партии, тип тары, осуществлять финансовую и инвестиционную деятельность, корректировать величину полученного дохода и тому подобное. В альтернативы параметра «ставки налогов» включено возможность использования предельной налоговой ставки, а также избрание в зависимости от определенных обстоятельств нескольких базовых (основных) ставок. В перечень альтернатив параметра «порядок исчисления налогов» отнесено право на применение налоговых льгот, индексации того или иного метода исчисления налоговой базы или порядка исчисления налога. В альтернативы параметра «налоговые периоды» включено возможность влиять на свои отчетные налоговые периоды и налоговые интервалы. В сроки и порядок уплаты налогов как следующий параметр сравнения при оценке налоговой конкурентоспособности предприятия включены альтернативы избрания национальной или иностранной денежной единицы, наличной или безналичной формы расчетов, а также использования права отсрочки или рассрочки. В альтернативы параметра «момент возникновения налогового обязательства»

относится возможность корректировки даты зачисления средств на банковский счет в качестве оплаты за товары или услуги, изменения даты оприходования средств в кассе предприятия, изменения даты инкассации наличности в банк, обслуживающий предприятие, а также корректировки дат отгрузки товара, оформление грузовой таможенной декларации, составление акта оказанных услуг и тому подобное.

Ключевые слова: оценка, параметр, налоговая конкурентоспособность, развитие, поликритериальное развитие.

Добрянская В.В., Дука С.Н., Остапенко И.Г.

**ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНЫХ
ОБРАЩЕНИЙ**

Для написания данной статьи были проведены маркетинговые исследования с использованием метода анкетирования, в которых были задействованы 900 респондентов. Опросы проводились в социальных сетях и в форме личного интервью. Исследования доказали, что важным условием создания эффективного рекламного текста является его выразительность. Изложение мыслей должно быть ясным, каждый рекламный текст должен продавать идеи, услуги, товары, цены. Он должен убеждать потребителей, мотивировать и побуждать к действию, покупке. Исследование эффективности воздействия на аудиторию слоганов наиболее известных фирм (запоминаемость бренда по слогану) показали, что наиболее запоминающимися и узнаваемыми являются марки: Snickers, Bounty. Также было проведено исследование по выявлению наиболее популярных торговых марок среди украинских потребителей, и того, какими основными средствами удалось обеспечить такую популярность (проведено два параллельных исследования для дальнейшего сопоставления их результатов). После просмотра рекламных блоков в прайм-тайм основных телеканалов, были отобраны 20 торговых марок/брендов, которые чаще всего рекламируются. Проведенные исследования показали, что слоган любой компании, является не только оригинальным фирменным девизом, но и позволяет подчеркнуть основные преимущества товара, способствует быстрому запоминанию, выступает в роли суггестивного фактора, обеспечивающего выбор товара. Отдельно следует выделить категорию торговых марок, которые уже смело можно назвать глобальными брендами - Coca-Cola, Nike, Adidas, Nokia, Apple, Google, Microsoft. Последние четыре из них вообще не используют телевизионную рекламу на украинском рынке, а в основном продвигаются с помощью Internet и уже сложившегося имиджа. Как оказалось, в борьбе за имидж побеждают не те фирмы, которые используют агрессивную рекламу и множество средств популяризации марки, а те, которые нашли один яркий и привлекательный символ или аргумент.

Ключевые слова: реклама, слоган, марка, бренд.

Кампо Г.М.

**ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современных условиях глобализации экономических процессов решающим фактором устойчивого экономического роста, конкурентоспособности предприятий и их продукции является развитие науки и техники, эффективное использование их достижений на практике. Поэтому проблеме обеспечения всестороннего и объективного оценивания состояния научно-технической деятельности и ее результатов уделяется особое внимание во всем мире. Целью данной статьи является выявление общих тенденций инновационной деятельности предприятий Украины и Закарпатской области и поиск возможностей развития инновационного потенциала региона. Украина имеет незначительный инновационный потенциал на фоне достаточно приличного уровня высшего образования и профессиональной подготовки из-за незаинтересованности всех ветвей власти в разработке и воплощении инноваций в различных сферах экономики. На это указывают данные Глобального индекса конкурентоспособности и Глобального инновационного индекса. В ходе проведенного исследования выявлено, что в течение многих лет инновационная активность промышленных предприятий Украины остается на крайне низком уровне, в Украине и в Закарпатье в частности наблюдается тенденция снижения затрат на инновации, сокращение доли инновационно активных предприятий. Основным источником финансирования инновационной деятельности предприятий остаются собственные средства, поэтому важнейшей задачей является диверсификация источников финансирования инновационной деятельности и привлечения инвестиций. Украина все еще обладает значительным научно-техническим потенциалом, однако отсутствие четкой стратегии его использования и развития привела к росту разрыва между наукой и производством, бессистемного и неэффективного

использования средств, направленных на финансирование научной и научно-технической деятельности, низких показателей коммерциализации инноваций. В условиях экономического кризиса и ограниченности финансовых ресурсов государства одним из механизмов создания конкурентной научно-технической среды является уменьшение базового финансирования научных учреждений и увеличение объемов расходов, распределяемых на конкурсной основе для выполнения научно-исследовательских работ в зависимости от приоритетности. Это позволит сконцентрировать материальные и интеллектуальные ресурсы для решения стратегических научно-технологических проблем. Украине следует активнее использовать европейский опыт в развитии собственных наукоемких, инновационно ориентированных и высокотехнологичных производств, а также привлечение инвестиций в наиболее перспективные с точки зрения сотрудничества с ЕС отрасли украинской промышленности. Следует осуществить переход от импорта из ЕС готовой продукции к созданию на территории Украины дочерних компаний и совместных предприятий, внедрять европейские стандарты производства, участвовать в программах научно-технического развития ЕС и интегрироваться в Европейское исследовательское пространство.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность предприятий, источники финансирования инновационной деятельности.

Кирлик Н.В.

КОУЧИНГ - СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РАБОТНИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проведен теоретический анализ дефиниции «коучинг» в разрезе человеческого капитала и потенциала работника, сформировано два подхода к трактовке исследуемой категории: подход «человеческий капитал», подход «человеческий потенциал». Коучинг является интерактивным процессом, целью и результатом которого для работника и коуча является качественное повышение эффективности и развития как потенциала, так и имеющихся профессиональных и личностных способностей и навыков работника до уровня эталонных. Автором определено как влияют инструменты коучинга на отдельные составляющие человеческого капитала работника и предприятия. Выделены следующие инструменты коучинга, которые оказывают непосредственное влияние на компоненты человеческого капитала работника, а именно: - ценностный образ себя; - колесо жизненного баланса; - СМАРТирование целей; - четырехмерное упражнение на ценности; - модель GROW; - вопрос-кнопка; - организация линзы восприятия; - упражнения с линией времени; - три шляпы; - стратегия Диснея; - мозговой штурм; - ментальные карты. Каждый из перечисленных инструментов способствует развитию следующих составляющих человеческого капитала работника: физическая, профессионально-квалификационная, интеллектуальная и инновационная. Установлено, что положительный эффект от использования коучинг технологий является ощутимым не только для самого индивида, но и для всего предприятия в целом. Однако для того, чтобы коучинг стал более эффективной методикой развития человеческого капитала, необходимо его комплексное внедрение на предприятии. Нужно создавать такие условия, чтобы каждый работник мог раскрыть и внести свой вклад в достижение стратегических целей предприятия, тем самым делая свой личный вклад в развитие общего человеческого капитала. По результатам исследования установлено, что использование коучинг технологий является важной и эффективной методикой, которая положительно влияет как на каждую отдельную составляющую человеческого капитала работника, так и способствует достижению стратегических целей предприятия путем развития его общего человеческого капитала.

Ключевые слова: коучинг, составляющие человеческого капитала, персонал, технологии, предприятие, потенциал, коучинг технологии, коучинг инструменты.

Колисник Г.Н., Штулер А. Г.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ

Современные мировые экономические тенденции побуждают руководителей к формированию качественно новой системы управления затратами своей деятельности. В связи с этим отечественная наука испытывает недостаток в комплексных научно-практических разработках, посвященным аспектам управления затратами в условиях информационализма. Управление затратами в режиме реального времени требует обратной связи, учитывая стратегические ориентиры развития. Требуют систематизации комплексные данные по всем контрольным взаимосвязанным параметрам: показатели, характеризующие

взаимоотношения с клиентами, финансами и внутренними бизнес-процессами. Также необходимо выделение опережающих и отсроченных индикаторов данного процесса управления затратами. В статье исследованы и структурированы элементы системы управления затратами, которая направлена на идентификацию всех механизмов создания стоимости. В статье доказано, что комплекс критериев процесса управления затратами должен рассматривать стратегию организации через призму системы показателей, которые охватывают все сферы деятельности, и обеспечиваться определенной методикой для создания системы сбалансированного управления. На основе теоретического обоснования современной системы управления затратами предложено и раскрыто систему показателей, которые выступают концептуальной основой для реализации стратегии развития и получения желаемых результатов. Таким образом разработанная система показателей характеризует перспективы трех параметров: клиентов, финансов и внутренних бизнес-процессов. Основным преимуществом предложенной системы показателей является возможность определения последовательности гипотезы и концепции причинно-следственной связи между показателями, измерение результатов деятельности и тех внутренних движущих сил, которые приводят к этим результатам. Элементы этой системы концентрируют внимание на входных характеристиках процесса - факторах, трансформируя традиционную технологию управления затратами. Применение этой системы показателей позволит оценить систему управления затратами и подчинить ее функционирования конечным результатам деятельности.

Ключевые слова: затраты, управление затратами, система управления затратами, процесс управления, структура системы управления затратами.

Корженко Е.А.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОЛИТИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ ЧАЯ С УЧЕТОМ ВНУТРЕННИХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЙ

Характерным признаком современного этапа развития чайного рынка является неуклонный рост роли и значения политики продвижения в отношениях между торговыми предприятиями и потребителями. Высокая конкуренция на рынке чая усиливает борьбу чайных компаний за потребителя, победу, в которой в значительной степени определяют эффективность маркетинговых коммуникаций. Именно от грамотной коммуникационной поддержки производителей чая распространение и популярность торговой марки повышается, и тем самым возрастает потребление данного напитка. Статья посвящена повышению эффективности политики продвижения торговой марки чая с учетом внутренних рыночных условий. В качестве примера исследования была выбрана деятельность чайной компании Alokozay Tea International Ltd. В статье большое внимание уделено необходимости оптимального использования политики продвижения как инструмента обеспечения конкурентоспособности компании в чайной отрасли. Предпосылками повышения конкурентоспособных позиций на украинском рынке является расширение целевой аудитории, а также формирование приверженности и лояльности потребителей за счет активной политики продвижения. В статье отмечено, что из-за большого количества торговых марок чая на рынке, большинство его поклонников сталкиваются с проблемой выбора чайной марки, а предприятия торговли – с проблемой его реализации. В статье охарактеризованы особенности функционирования и тенденции развития ТМ Alokozay Tea как ведущей иностранной компании. Приоритетами компании является завоевание доверия покупателей за счет удовлетворения потребностей в высококачественном продукте, а также достижение лидерских позиций на украинском рынке. По результатам анализа, выявлено, что основными коммуникационными инструментами являются публич рилейшнз, реклама и стимулирование сбыта, которые являются неэффективными, так как имеют ряд недостатков, а именно: высокие расходы, не нацеленность на конечного потребителя, узконаправленная рекламная компания и т.п. С целью установления степени осведомленности украинцев о компании Alokozay Tea и ее продукции автором было проведено интернет-исследование. Результаты данного исследования подтвердили слабую осведомленность потребителей о существовании чая ТМ Alokozay Tea и отсутствие чая в широком розничном доступе. Для повышения эффективности политики продвижения автором предложено расширить систему дистрибуции (выход на крупные торговые сети); увеличивать масштабы рекламной компании, а также внедрять элементы стимулирования сбыта мгновенного поощрения. Также отмечена необходимость проведения комплексной оценки основных финансово-экономических показателей ТМ Alokozay Tea, которые являются

бесспорным отражением того, насколько эффективно предприятие функционирует на рынке, отражением того, насколько вложенные усилия, средства и ресурсы воспроизводят конечный результат деятельности – получение прибыли.

Ключевые слова: эффективность, политика продвижение, коммуникация, реклама, паблик рилейшнз, стимулирования сбыта, чай, потребитель, торговая марка, рынок.

Коць И.И.

ДВУХПОЗИЦИОННАЯ ТИПОЛОГИЯ ТОЛЛИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

В современных условиях активной интеграции Украины в европейское пространство толлинговые операции, основанные на переработке давальческого сырья иностранного контрагента, для многих отечественных предприятий являются одной из объективно обусловленных и перспективных форм внешнеэкономического сотрудничества, которая не только обеспечивает решение существенных производственных и финансовых проблем, но и формирует предпосылки для дальнейшего самостоятельного развития хозяйствующего субъекта. В соответствии с положениями действующей нормативно-правовой базы и практики функционирования предприятий в толлинговой сфере толлинговые операции могут осуществляться на договорной основе между их заказчиком и исполнителем, что соответственно порождает существование различных вариантов и схем их реализации. Это вызывает необходимость разработки двухпозиционной типологии толлинговых операций как комплексной информационной базы о различных особенностях, параметрах и схемах реализации толлинговых операций для их заказчика и исполнителя. На основе обобщения научной и нормативно-правовой базы, а также практики функционирования предприятий в толлинговой сфере предложено типологизировать толлинговые операции по ряду существенных и независимых признаков: видам работ перерабатывающего предприятия, составу участников, приоритетным мотивам осуществления, форме расчетов между заказчиком и исполнителем, территориальному принципу реализации готовой продукции, месту в деятельности предприятия, степени самостоятельности перерабатывающего предприятия, территориально-государственным позициям (месту нахождения) заказчика и исполнителя, сырьевой базе, уровню комплексности (составу) сырьевой базы, сроку осуществления, периодичности осуществления, сбалансированности влияния на деятельность контрагентов, уровню влияния на развитие деятельности предприятия. Разработанная типология характеризуется весомым теоретическим и прикладным значением и может использоваться как представителями научного сообщества, так и бизнес среды. В частности, научный аспект двухпозиционной типологии толлинговых операций на предприятиях отражен в разноаспектном информационном обосновании реализации толлинговых операций, что может послужить весомым основанием для проведения исследований в этой сфере. Тогда как с прикладной точки зрения предложенная разработка может быть использована как информационная база руководителями, менеджерами и специалистами бизнес структур различных видов деятельности при выборе и дальнейшей реализации того или иного вида толлинговых операций.

Ключевые слова: толлинговые операции, заказчик, исполнитель, давальческое сырье, переработка, типология.

Кузьмак О. И.

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Коммунальное хозяйство тесно связано с деятельностью промышленных предприятий. В статье рассматривается экономическая сущность бенчмаркинга, его значение и роль в деятельности современных коммунальных и промышленных предприятий и в экономике в целом. Основным результатом использования бенчмаркингвого подхода является получение достоверной информации о деятельности коммунальных предприятий и сравнение этих результатов с опытом других компаний, предоставляющих услуги. Применение бенчмаркинга позволит определить лучший опыт решения проблем и использовать его предприятиями отрасли. Исследовано информационное обеспечение коммунального хозяйства с применением бенчмаркинга и мировой опыт применения данного подхода. Особое внимание уделено совершенствованию информационного обеспечения системы управления коммунальным хозяйством, это позволит принимать эффективные управленческие решения с учетом мирового опыта. Предложено создание единого информационного центра, который будет

предоставлять государственным учреждениям и органам местного самоуправления нужную и полную информацию. Определены преимущества создания информационного центра на уровне города. Обоснованно положительные изменения информатизационного обеспечения коммунального хозяйства города на основе бенчмаркинга. Предложенная информатизация системы управления коммунальным хозяйством позволит определить приоритетные направления программ развития предприятий коммунального хозяйства с целью привлечения в отрасль частных инвестиций. Это позволит обеспечить улучшение финансового состояния коммунального хозяйства города. Именно поэтому для эффективной работы предприятий коммунального сектора города предложено разработать, утвердить и принять программу использования информационных технологий в деятельности предприятий сервисного обслуживания промышленных предприятий. Новые информационные технологии и информационные системы, внедренные в соответствии с предложенной программой, будут способствовать повышению производительности работы, прежде всего в сфере управления, а основной эффект будет достигнут в экономическом развитии предприятий коммунального обслуживания промышленных предприятий за счет принятия более качественных управленческих решений. Итак, рыночные преобразования поставили предприятия коммунальной сферы перед необходимостью самостоятельно обеспечивать конкурентоспособность и способность своевременно адаптироваться к динамичной рыночной среде.

Ключевые слова: бенчмаркинг, информация, информационное обеспечение, информационный центр, информационная база, информатизация системы управления.

Ліганенко І.В.

РЕСУРСНО-КОМПЕТЕНЦИОННЫЙ БАЗИС СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проведен анализ и дана оценка проблем управления стратегическими изменениями на производственных предприятиях, что позволило выявить недостаточный уровень ресурсно-компетенционные базиса - специальной подготовки персонала предприятий к пониманию и должной поддержке проведения изменений. Компетенционно-ориентированный подход строится вокруг коллективного обучения о том, как координировать различные производственные способности и интегрировать многочисленные технологические навыки. Выявлено, что цели управления изменениями на производственных предприятиях состоит в том, чтобы все проекты достигали своих результатов, человеческий капитал использовался наилучшим образом, а предприятие приобретало конкурентных преимуществ. Ядром компетенционные-ориентированного подхода являются функциональные характеристики компетенций (т.е. эффекты, которые являются результатами применения компетенций предприятия), а не их структурной характеристикой. Существует пять условных групп тактик, которые могут представлять элементы стратегии управления изменениями на производственных предприятиях. Это - тактики, связанные с лидерством, проектом, процессом, структурой и навыками. В результате вышеуказанного возникает компетенционные модель стратегического обновления, которая основывается на стратегическом мышлении, координации стратегических действий и совершенствовании процессов и методов преобразования стратегической идеи в скоординированную стратегическую действие. Координации стратегических действий привлекает адаптивное создание новых компетенций. Установлено, что управление развитием производственного предприятия объединяет системы, структуры и ресурсы, которые испытывают качественных преобразований под влиянием стратегических изменений. Аргументировано доказано важность формирования профиля (модели) компетенций для обеспечения управления стратегическими изменениями на предприятии. Установлено, что существенным резервом повышения эффективности деятельности предприятий является обеспечение мотивационных механизмов развития персонала, становится важной составной частью организационно-экономического механизма и созданию гибких организационных форм. Необходимо реформирование организационной структуры и обеспечения эффективности ее дальнейшей работы при управленческого целенаправленного воздействия, осуществляемого с помощью комплекса методов управления.

Ключевые слова: компетенции, стратегические изменения, ресурсно-компетенционном базис, мотивационный механизм развития персонала, развитие производственного предприятия, управления развитием производственного предприятия.

Лобза А. В., Бикова А. Л., Семенова Л. Ю.
**ПОДХОДЫ К СОЗДАНИЮ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ
 НАЙМА ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ
 ОТЕЧЕСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся современных проблем управления процессом найма персонала. Определены различные подходы к управлению наймом в организации, обеспечивающие эффективность ее деятельности, конкурентоспособности благодаря качественному подбору кадров в условиях ограниченных финансовых возможностей. Обобщены различные подходы ученых к определению сущности понятий подбора и отбора персонала на предприятии. Определено, что в процессе функционирования предприятия и организации постоянно привлекают новых сотрудников и этот процесс управляем и заключается в целенаправленном подборе персонала с использованием эффективных технологий. Авторами отмечено, что большой ассортимент методов, средств и инструментов по найму персонала смещается в плоскость развития современных персонал-технологий, которые создают условия для формирования мощного трудового потенциала. Процесс внедрения современных персонал-технологий в Украине только начинается. На данном этапе развития национальной экономики актуальным и целесообразным есть использование таких методов привлечения персонала, как: лизинг (staffleasing), аутстаффинг (outstaffing), аутсорсинг (outsourcing). Приведенные методы одновременно могут решать и проблему безболезненного выведения персонала из штата организации. Из наиболее используемых персонал-технологий, обеспечивающих эффективную систему найма на предприятии, является формирование профиля должности, executive search, хедхантинг, рекрутинг и скрининг. Авторы акцентируют внимание на том, что каждый из известных методов найма персонала имеет свои преимущества и недостатки и может использоваться в зависимости от цели применения и задач, поставленных работодателем, а их использование предоставляет предприятиям возможности повышения качества отбора персонала, снижения текучести кадров. Эффективным для предприятий является применение комплекса методов, которые опираются на показатели их финансово-хозяйственной деятельности, особенности производства, специфику вакансий, имидж компании, тенденции рынка труда и тому подобное.

Ключевые слова: набор и отбор персонала, современные персонал-технологии, управление наймом, профиль должности, executive search, хедхантинг, рекрутинг, скрининг.

Полищук В. В.

**МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ВЫБОРА
 АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ
 СИСТЕМ ПРИ НЕЧЕТКИХ УСЛОВИЯХ**

Современные технологии позволили существенно упростить разработку и эксплуатацию автоматизированных информационных систем (АИС) и стало возможным создание сложных корпоративных систем по всему миру. С каждым днем ИТ-индустрия все больше и больше развивается, производя большое количество технологических современных решений, которые представлены в виде автоматизированных информационных системах управления и принятия решений. Правильный выбор, среди большого количества существующих, автоматизированных информационных систем является очень актуальной задачей для любой сферы применения. От правильного выбора эффективной АИС зависит безопасность деятельности предприятия и его успешность функционирования в той или иной области. В статье разработана модель оценки эффективности и выбора АИС принятия решений в нечетких условиях и запрокировано ее программную реализацию. Данная модель учитывает неопределенность исходных данных, специфику функционирования области АИС и оценивает эффективность по фиксированным критериям согласно международному стандарту ISO 25010: 2011. Разработанная модель базируется на двухуровневой структуре множества критериев и их подкритериев и относится к задаче многокритериального выбора альтернатив. Множество критериев оценки классифицированы на две группы: - общую, фиксированную группу критериев оценки стандарту ISO 25010: 2011 для всех областей функционирования АИС принятия решений; - множество критериев оценки, зависит от области функционирования АИС принятия решений. Поставленную задачу выбора решаем в три этапа: на первом этапе решения задачи необходимо найти агрегированные оценки альтернатив, учитывая специфику функционирования области АИС принятия решений; на втором этапе находим агрегированные оценки каждой группы фиксированных критериев; на третьем этапе, имея все оценки альтернатив по критериям, строим ранжированный ряд матрицы

решений. Разработанный метод был апробирован для оценки эффективности и выбора автоматизированных информационных систем финансового анализа субъектов хозяйствования на шести продуктах. Оценки альтернатив по критериям определены экспертно, которые вводятся в виде входной информации в запрокировано программное обеспечение разработанной модели. Результатом данного исследования является разработка модели оценки эффективности и выбора автоматизированных информационных систем принятия решений для повышения качества деятельности предприятия. Создание программного обеспечения на основе разработанной математической модели позволит предприятиям повышать собственную безопасность при приобретении и внедрении АИС принятия решений.

Ключевые слова: оценка, многокритериальный выбор, автоматизированные информационные системы, эффективность АИС, международный стандарт оценки, управления финансами.

Попова Н. В.

**МАРКЕТИНГ ДОВЕРИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ
 ПАРАДИГМА РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА
 НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ
 СИСТЕМЫ**

В современных условиях, когда мир характеризуется изменчивостью, неопределенностью, сложностью и многозначностью, развитие новой парадигмы маркетинга - маркетинга доверия, способствует устойчивому развитию предприятий. Поэтому в статье рассмотрены проблемы развития маркетинга доверия на предприятиях транспортно-логистической системы в условиях VUCA-мира. Предложено определение маркетинга доверия, а также принципы его развития. Среди них такие, как достижение взаимопонимания на основе диалога, предоставление прозрачной и достоверной информации, надежность, предсказуемость поведения, нацеленность стратегий на возникновение и развитие доверия, клиентоориентированность и учет интересов всех стейкхолдеров, внедрение реальных действий, приносящих пользу стейкхолдерам, демонстрация компетентности и профессионализма, построение эффективных коммуникаций, взаимность в развитии доверия, постепенное распространение доверия. Выделена специфика применения инструментов маркетинга в маркетинге доверия, в том числе в отношении транспортно-логистических услуг, тарифной политики, развития каналов распределения, маркетинговой коммуникационной политики. Рассмотрена роль персонала в развитии маркетинга доверия, а также предложено использование в его обучении таких техник, как аргументация, вербальная и невербальная коммуникация, демонстрация компетентности и профессионализма, которые способствуют формированию доверия. Определены методы, которые позволяют эффективно развивать маркетинг доверия, и фазы его формирования, в том числе экспектация, доверительное восприятие, доверительные коммуникации, доверительное сотрудничество, создание доверительных сообществ. В качестве результатов развития маркетинга доверия предложено рассматривать повышение уровня доверия, формирование позитивного имиджа и устойчивой репутации, экономический рост за счет увеличения доходов и прибыли. Выделены основные выгоды, которые получит предприятие транспортно-логистической системы от внедрения маркетинга доверия. В результате рассмотрения теоретико-методологических основ формирования маркетинга доверия предложена концептуальная модель его развития, реализация которой позволит предприятиям транспортно-логистической системы повысить эффективность деятельности в условиях VUCA-мира. Дальнейшие исследования и разработки в области маркетинга доверия на предприятиях транспортно-логистической системы связаны с моделированием зависимости различных факторов на уровень доверия, конкретизацией технологий и инструментов его формирования и определение методических подходов к оценке уровня доверия.

Ключевые слова: маркетинг доверия, доверие, принципы маркетинга доверия, предприятия транспортно-логистической системы, стейкхолдеры, VUCA-мир.

Рифак Р. Р.

**МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ
 АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ**

Статья посвящена разработке методического подхода к анализу рынка автомобилей в Украине и его практической реализации, выявлению основных тенденций и факторов функционирования рынка автомобилей в посткризисный период. Акцентировано на необходимости правильно выбрать методический подход к оценке при исследовании развития автомобильного рынка. В современной экономической литературе присутствует много показателей, индикаторов и критериев, с помощью которых можно

проанализировать состояние этого рынка. В этом исследовании использованы те методы, которые позволили выявить как слабые, так и сильные стороны автомобильного рынка и дали возможность поиска новых путей его развития. Исследование автомобильного рынка Украины проведено по следующим этапам: определение динамики развития автомобильного рынка в разрезе автомобильных марок; оценка структуры розничных продаж автомобилей в региональном разрезе; определение уровня монополизации и концентрации на автомобильном рынке с помощью индекса Херфиндаля-Хиршмана; определение доли совокупных продаж автомобилей в Украине, что показывает монопольность рынка, с использованием метода расчета доли фиксированного количества товаров, а именно автомобилей; определение уровня конкурентоспособности автомобильного рынка Украины на основе сопоставления рангов торговли автомобильными марками на внутреннем рынке с помощью коэффициента Розенблота. В статье осуществлена диагностика структуры и динамики развития рынка автомобилей Украины на протяжении 2010-2014 гг. Практическая реализация предложенного методического подхода позволила установить, что рынок автомобилей в Украине находится на стадии замедления темпов развития. Это прежде всего отразилось на количестве продаж автомобилей. За исследуемый период на внутреннем товарном рынке произошла смена приоритетов потребителей от дешевых автомобилей к более качественным, о чем свидетельствует ТОП-5 продаж в 2015. Оценка структуры продаж автомобилей в региональном разрезе показала, что в 2014 регионами-лидерами по объемам розничных продаж автомобилей, были Волынская область и г. Киев, на которые приходилось 18,9% и 16,8% общего объема розничной продажи автомобилей в Украине соответственно. Позитивом является и то, что рынок автомобилей в Украине не монопольный, а конкурентный. Результаты проведенных исследований являются основанием для выработки направлений его стабилизации, а затем и активизации развития в ближайшем будущем.

Ключевые слова: рынок автомобилей, внутренний рынок, динамика развития, монополизация, методический подход.

Саух И.В.

МЕТОДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КАДРОВОГО И ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Целью статьи является разработка методического сопровождения стратегического анализа организационного и кадрового обеспечения потенциала туристических предприятий в рамках концепции динамических способностей. Объектом исследования в статье является хозяйственная деятельность туристических предприятий. Автором определены недостатки ресурсного подхода, направленного на анализ внутренних возможностей и ресурсов предприятия, что обусловило трансформацию традиционных методических и прикладных аспектов стратегического анализа. Уточнено понятие динамических способностей (свойств): это стратегические скрытые ресурсы кадрового и организационного характера, направленные на реализацию и развитие внутреннего финансового потенциала предприятия, который является основой для получения будущих конкурентных преимуществ, полученных в результате накопления знаний и опыта. Предложено выделять такие составляющие кадрового обеспечения потенциала: 1) образовательный; 2) квалификационный; 3) мотивационный; 4) организационный; 5) творческий. Организационный потенциал включает динамические способности управленческого персонала к постановке стратегических целей и внедрению инноваций; к администрированию и координации действий отдельных работников и структурных подразделений предприятия; соответствующий уровень квалификации для возможности проведения стратегического финансового анализа деятельности предприятия; способности контролировать и мотивировать работников предприятия. Применение концепции динамических способностей позволило сформировать научно-методический подход к стратегическому анализу кадрового и организационного потенциалов туристического предприятия, который заключается в формировании перечня критериев анализа указанных составляющих финансового потенциала предприятия; расчета интегральных показателей кадрового и организационного потенциала предприятия с применением методики балльной оценки; идентификации уровня кадровой и организационной составляющей финансового потенциала туристического предприятия путем формирования предельных (эталонных) диапазонов и определения рейтинга предприятий. Предложенная методика апробирована на туристических предприятиях, что

позволило сформировать интегральные показатели и определить рейтинги кадрового и организационного потенциала. Результаты анализа свидетельствуют о наличии резервов для совершенствования организационной составляющей, что связано с нечеткой постановкой целей развития финансового потенциала, недостаточной компетентностью высшего организационного звена управления, несовершенством внутренней отчетности. На большинстве проанализированных туристических предприятий существует потребность в обучении, переподготовке и повышении квалификации работников. Общая оценка уровня кадрового потенциала в составе финансового варьируется в интервале [2,5; 4,5] при максимально возможном значении - 5 баллов. Это повышает значение стратегий, ориентированных на совершенствование и полную реализацию кадрового потенциала. Использование предложенного методического подхода будет способствовать разработке финансовой стратегии развития туристических предприятий и подготовке предложений по дальнейшему развитию кадровой и организационной составляющих финансового потенциала.

Ключевые слова: стратегический анализ, кадровое обеспечение, организационное обеспечение, потенциал, туристические предприятия, динамические способности, ключевые компетенции, конкурентные преимущества

Сомов Д.А.

ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматривается проблема взаимосвязи процессов адаптации с типами организационных структур и формами управления субъектов хозяйствования. Показывается, что адаптивная реакция организации на запланированные и неопределённые изменения факторов внешней и внутренней сред обеспечивается инструментами планирования и ситуационного управления. Процессы адаптации обеспечивают достижение динамического соответствия целей, внутреннего потенциала с возможностями и угрозами внешней среды предприятия. Подчёркнуто, что в социальной системе адаптация является целенаправленным управляемым процессом, который поддерживается совокупностью управленческих решений с привлечением и рациональным распределением необходимых для достижения целей адаптации ресурсов на каждом иерархическом уровне структуры управления предприятием. В статье проведен анализ современных подходов к определению содержания понятия «адаптация предприятия». В результате проведенного анализа выявлены недостатки кибернетического, системного и процессного подходов к адаптации предприятия. Предлагается рассматривать адаптацию предприятия как совокупность перманентных процессов адаптации, которые осуществляются в различных подсистемах и на разных иерархических уровнях системы управления организацией. Показана взаимосвязь адаптации с такими общими функциями менеджмента, как регулирование и координация. Раскрывается то, что регулирование и координация обеспечивают процесс адаптации к типичным, незначительным колебаниям эндогенных и экзогенных факторов в рамках оперативной формы управления предприятием. Адаптивная реакция посредством регулирования и координации основана на использовании имеющихся ресурсов и резервов оперативного уровня. Адаптация к изменениям факторов, влияние которых превышает возможности оперативного управления, осуществляется инструментами тактического и стратегического видов управления предприятием. Адаптация в рамках тактического и стратегического управления предполагает привлечение дополнительных ресурсов, резервов, способов осуществления деятельности. Предлагается схема и описание действия организационно-управленческого механизма процесса адаптации предприятия с учётом особенностей оперативного, тактического и стратегического видов управления предприятием. Стратегическая адаптация предполагает возможность изменения целей миссии, технологии и структуры управления, структуру ресурсного потенциала предприятия. Организационно-управленческий механизм процесса адаптации предусматривает, что при недостаточности возможностей нижних уровней управления или не достижении поставленной цели адаптации, высшие уровни управления идентифицируют данное явление как проблему своего уровня и задействуют соответствующие ресурсы и мероприятия.

Ключевые слова: адаптация, организация, система, процесс, кибернетический подход, структура управления, функции менеджмента.

Фещур Р.В., Тимошук М.Р., Яворская Н.Р.
ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНОЇ БАЗИС СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧЕСКОГО ВЗАМОДЕЙСТВА КОМПАНІЙ

Обеспечение социально-экономического взаимодействия (СЭВ) приводит к возникновению взаимосвязанных имиджевого и социального результатов, которые прямо или косвенно влияют на экономические результаты деятельности предприятий. Как подтверждают результаты исследования даже при достаточно слабой корреляции между социальными и экономическими результатами влияние СЭВ на социально-экономическое развитие предприятий в долгосрочной перспективе являются достаточно ощутимыми. На основании проведенного анализа научных работ нами раскрыта сущность методологического базиса социально-экономического взаимодействия субъектов хозяйствования с окружающей, внутренней и внешней средой. СЭВ предприятий понимается как процесс взаимосвязанных действий между заинтересованными сторонами (стейкхолдерами), направленный на разрешение противоречий, которые возникают при этом, и способствующий достижению целей каждой стороны. Понятийный базис методологии СЭВ образуют такие категории, как система, связь, взаимодействие, социально-экономическое взаимодействие, корпоративная социальная ответственность. Анализ и обобщение опыта СЭВ на предприятиях позволяет сделать следующие выводы: взаимодействие предприятий со средой функционирования является решающим фактором влияния на его целенаправленное развитие; социально-экономическое взаимодействие происходит на основе ответственности и партнерских отношений со стейкхолдерами; концепция корпоративной социальной ответственности составляет методологическую основу СЭВ, а ее осуществление основывается на ряде основных принципов – осознании убежденности, партнерства, добровольного долга, согласованности интересов, коммуникационной открытости, этического поведения, экономической целесообразности социальных обязательств. Перспективы дальнейших исследований должны касаться проблемы оценки СЭВ в силу значимости влияния социальных факторов на экономические результаты производственно-хозяйственной деятельности, неформированность учетно-отчетной базы оценки СЭВ, информационную непрозрачность предприятий и неоднозначность методической основы инструментов оценки.

Ключевые слова: социально-экономическое взаимодействие, целенаправленное развитие, корпоративная социальная ответственность, методология, стейкхолдеры.

Черная М.В., Кушнир Т.Б., Волосов А.М.
МИРОВОЙ РИТЕЙЛ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И
КОНКУРЕНТНЫЕ ПОЗИЦИИ

Современная экономика имеет глобальный характер. Торговля не является исключением. Процессы концентрации в розничной торговле привели к появлению транснациональных корпораций. Большинство из них совершили экспансию за пределы своих государств и осваивают новые рынки. Ведущие розничные операторы использовали различные стратегии достижения конкурентоспособности. Среди 250 крупнейших торговых компаний выделяются 10 ритейлеров из США, Великобритании, Германии и Франции. В последнее десятилетие на их долю приходилось около 30% объема продаж ТОП250. Несмотря на кризисные явления, компании первой десятки рейтинга сохраняют ведущие позиции. Безусловным лидером среди них является Wal-Mart. Объемы его розничного товарооборота превышали продажи конкурентов в 3,31-6,69 раз. Проанализированы следующие показатели, характеризующие конкурентоспособность 250 операторов розничной торговли. К ним относятся: темпы роста розничного товарооборота; количество стран, в которых присутствует компания; удельный вес розничного товарооборота от зарубежных операций; чистая рентабельность; рентабельность активов. Произведено сопоставление этих показателей ведущих ритейлеров с результатами 250 компаний в 2010-2014 гг. Средние значения всех выбранных показателей ТР10 демонстрируют лучшие тенденции, чем средние для ТР250. Изучение результатов деятельности десяти операторов розничной торговли позволило оценить динамику изменения их конкурентных позиций в мировом рейтинге за 2000-2014 гг. Рассмотрены тенденции использования различных торговых форматов представителями ТР250. Наиболее распространенными из них были супермаркеты и гипермаркеты. Росла доля дискаунтеров, что объясняется влиянием кризиса. Охарактеризованы наиболее распространенные формы электронной торговли и принципы работы интернет-магазинов. Выявлены основные тенденции и перспективы развития мировой электронной торговли. Благодаря конкурентным преимуществам интернет-торговля демонстрирует ежегодные значительные темпы роста

объема продаж. Однако лидеры ТР50 e-retailers (Amazon.com Inc. и JD.com, Inc.) существенно отстают от лидеров реальной торговли. Влияние на традиционную торговлю заставляет лидеров мирового ритейла открывать собственные интернет-магазины и наращивать свое присутствие в интернете. В рейтинг ТР50 e-retailers 2013-2014 гг. входили 7 компаний первой десятки ТР250. Их ежегодные темпы роста e-commerce (14,0-56,9%) в 2011-2014 гг. демонстрируют переход от традиционной торговли к мультиформатной. Результаты исследования могут быть полезными для отечественных предприятий розничной торговли.

Ключевые слова: торговые сети, рентабельность, конкурентоспособность, формат, традиционная торговля, e-commerce.

Н.С.Шевчук, О.Н.Гайдаенко
АНАЛИЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ
КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС- ПРОЦЕССОВ

Рассмотрены теоретические подходы к оценке обеспеченности и эффективности использования ресурсов на предприятии. Систематизированы основные критерии оптимальности системы, которая позволяет управлять бизнес-процессами в условиях неопределенности и проявления кризисных явлений. С целью повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования даны рекомендации относительно усовершенствования инструментария управленческого анализа на основе применения системы мониторинга показателей ресурсного потенциала предприятия с учетом ряда отдельных бизнес-процессов на предприятии в соответствие с иерархичными уровнями менеджмента. Для этого было выделено четыре группы показателей анализа ресурсного потенциала предприятия, которые составляют инфраструктуру бизнес-процессов, а именно: показатели оценки соответствия бизнес-процесса стратегии развития бизнеса; показатели ежедневного мониторинга урегулирования проблем с обеспечением и использованием производственных ресурсов; показатели анализа соответствия результатов бизнес-процессов установленным параметрам; показатели эффективности аналитической работы. По результатам анализа формируется множество показателей (индикаторов) оценки обеспеченности ресурсами и эффективности их использования, что является основой расчета интегральных экономических показателей для дальнейшего моделирования оптимальных соотношений отдельных подсистем предприятия, которые обеспечивают формирование конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: ресурсы, управление, ресурсный потенциал, оптимизация, эффективность, бизнес-процесс, управленческое решение

Шот А.П.
ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА СОСТОЯНИЕ
ДЕБИТОРСКО-КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Политическая ситуация и экономическая нестабильность в Украине являются главными причинами финансового кризиса, которая разбалансировала деятельность предприятий, ограничила возможности влияния его руководства на финансовые отношения, способствовала разрыву межрегиональных и межгосударственных связей, сужению спроса на отечественную продукцию, своевременности расчетов. В таких условиях важное значение имеет состояние расчетов с дебиторами и кредиторами на предприятиях Украины и Львовского региона в частности, а также влияние факторов на платежеспособность предприятий. Среди факторов, обусловивших негативные экономические тенденции, были: аннексия Крыма и военные действия на Востоке Украины; отсутствие инвестиций в Украину; девальвация национальной валюты; падение ВВП; высокий уровень инфляции; рост кредитных ставок, что сделало невозможным использование кредитных ресурсов для пополнения оборотных средств и погашения обязательств перед иностранными партнерами и т.д. За последние 2 года в Украине в два раза сократился экспорт и импорт товаров и услуг. В результате воздействия как внешних, так и внутренних факторов является снижение деловой активности предприятий, их низкая платежеспособность, которая привела к кризисному состоянию большинства предприятий Украины и Львовской области в частности. Проведенный анализ показал, что дебиторская задолженность в оборотных активах предприятий области составляет 65,0% из них, почти 50% - это товарная задолженность. Имобилизация значительной части средств предприятия в дебиторской задолженности не только замедляет финансовый цикл предприятия, но крайне невыгодными для него и его партнеров. На протяжении последних 3-х лет на предприятиях Львовской области выросла до 80% как доля кредиторской задолженности в текущих обязательствах, так и товарная кредиторской задолженности (до

50%). Соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью приближается к критическому значению (в пределах от 1,19 до 1,31 при нормативном 1,5-2), что создает реальную угрозу финансовой устойчивости предприятий. Причиной критического состояния расчетов является отсутствие на предприятиях области политики управления дебиторской задолженностью и слабый контроль за кредиторской задолженностью. К решению проблемы погашения дебиторской задолженности следует подходить комплексно, учитывая все факторы, при этом придерживаться «принципа Парето», использовать современные методы управления задолженностью (факторинг, форфейтинг и аутсорсинг), оценить все возможные риски и выбрать оптимальный.

Ключевые слова: дебиторы, кредиторы, задолженность, финансовый кризис, расчеты, управление дебиторской задолженностью.

Шумило О. С.

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СИСТЕМНО-КИБЕРНЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

В период интеграции экономики Украины в европейское пространство для субъектов хозяйствования приоритетным становится обеспечение стабильного функционирования, поскольку деятельность предприятий происходит в среде повышенного риска, преисполненного экономических опасностей. В связи с этим для безопасного постоянного функционирования и развития отечественных торговых предприятий возникает необходимость усиливать экономическую безопасность предприятия, что актуализирует проблему управления системой экономической безопасности торгового предприятия. Исследуя экономическую безопасность как систему, которая подлежит управленческому влиянию, в статье уточнено понятие «система экономической безопасности торгового предприятия». Она рассматривается как совокупность необходимых взаимосвязанных элементов (мероприятий), направленных на обеспечение экономической безопасности торгового предприятия путем противодействия угрозам и создания безопасных условий для его развития. Определена суть системы управления экономической безопасностью торгового предприятия, основой которой являются принципы общей теории управления, фундаментальные аспекты формирования, функционирования систем как с точки зрения кибернетики, так и с точки зрения систем. Определены функции системы управления экономической безопасностью торгового предприятия, классифицированы на первичные и соединительные функции. Функционирование системы управления экономической безопасностью торгового предприятия с точки зрения кибернетики осуществляется на основе как общих системных законов, так и законов и принципов, которые присущие кибернетике. К основным общесистемным законам относят закон необходимого разнообразия В. Эшби, принципы эмерджентности, внешнего дополнения, обратной связи, выбора решения, декомпозиции и иерархии управления, которые исследованы в разрезе формирования системы управления экономической безопасностью торгового предприятия.

Ключевые слова: система управления, системно-кибернетический подход, торговое предприятие, экономическая безопасность.

Раздел 5. ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Аржевитин С.М.

МОНЕТАРНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ТЕКУЩИЕ ВЫЗОВЫ И ЗАДАЧИ

Украина переживает длительный системный финансово-экономический кризис, который охватил реальный сектор экономики, государственные финансы, монетарную сферу, банковскую систему, финансовый рынок. Последствиями кризиса стали падение темпов экономического роста, критическая разбалансированность экономики, снижение ее конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, отток финансового и человеческого капитала за границу, подрыв доверия к гривне и банкам, быстрое обесценивание - внутреннее и внешнее - гривны, деградация роли банков в кредитном обеспечении развития экономики. Программные документы по реформированию монетарной сферы экономики Украины, что на сегодня действуют и определяют экономическое развитие страны, не всегда взаимосогласованные по целевому характеру, имеют много декларативных положений о перестройке экономики и осуществлении реформ, не всегда адекватно учитывают реальное

состояние и стратегические интересы украинского общества. Поэтому и действительность реформ, определенных этими документами, оказалась не высокой, о чем свидетельствует современное состояние экономики Украины. Учитывая необходимость преодоления кризисных явлений и формирования монетарных предпосылок развития экономики, важное значение имеет объективная оценка ситуации в экономике и правильное определение текущих и стратегических приоритетов, задач и инструментов монетарного регулирования. В таких условиях остро необходима разработка национальной стратегии экономического развития и формирования соответствующей ей монетарной стратегии, а также - основных принципов денежно-кредитной политики на текущий год.

Ключевые слова: монетарное регулирование экономики, развитие финансового сектора, стратегия монетарной политики, структурные дисбалансы в экономике, основные принципы денежно-кредитного регулирования

Барановский А.И.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ ДОЛГОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Рассмотрены результаты исследований отечественных и зарубежных ученых проблематики института долговых отношений, формирования, обслуживания и погашения государственного долга, долговой безопасности. Освещена эволюция становления института долговых отношений и долгового рынка. Приведена характеристика особенностей теорий государственного долга и парадигм взглядов на это явление, сформировавшихся в рамках классической школы политэкономии (с преимущественно негативным отношением к государственному долгу), кейнсианства (осуществление государственных заимствований для расширения совокупного спроса в экономике), кейнсиански ориентированных (теория автоматических стабилизаторов, функциональных финансов) и неоклассических (рассматривающих влияние заимствований правительства на экономическое поведение субъектов рынка, проблемы оптимального распределения долгового бремени между поколениями) направлений экономической теории. Представлены взгляды исследователей на перекладывания бремени долга на будущие поколения; способ финансирования бюджетного дефицита (займы или инфляционный налог); действие эффекта замещения; формирование государственных «финансовых пирамид»; взаимозависимость государственного долга и инфляции; естественные и конституционные ограничения при привлечении государством займов; основные концепции современной теории внешней задолженности. Выделены уровневый (с акцентом на уровень задолженности, вынуждающий государство для ее погашения прибегать к новым заимствованиям, и «профиль заемной мощности»), элементный (как составляющая системы более высокого уровня; фактор социально-экономического развития государства; критерий эффективности реализации взвешенной долговой политики государства; элемент национальных интересов), функциональный (способность соблюдения определенного уровня задолженности), управленческий и смешанный (сочетающий вышеперечисленные) подходы к трактовке сущности долговой безопасности. Представленные подходы к определению сущности долговой безопасности критически проанализированы автором статьи с аргументированием неточности их отдельных составляющих. Рассмотрены понятия «долговое ядро» и «уровень платежеспособности». Дано авторское определение сущности долговой безопасности государства, акцентировано внимание на поливекторности и непосредственной взаимосвязи и взаимообусловленности этой разновидности финансовой безопасности с безопасностью денежного обращения, бюджетной, валютной, инфляционной и инвестиционной безопасностью государства.

Ключевые слова: долг, институт долговых отношений, государственный долг, долговой рынок, долговая безопасность, теория долгового навеса

Бачо Р.Й.

ОЦЕНКА УРОВНЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ НЕБАНКОВСКИМИ ФИНАНСОВЫМИ УСЛУГАМИ

В статье просчитана интегральная оценка уровня обеспеченности регионов Украины небанковскими финансовыми услугами. Статистической базой расчета приведенных выше показателей являются годовые отчеты о работе Нацкомфинуслуг за соответствующие годы, которые охватывают период исследования, а также обобщенная информация о состоянии соответствующих рынков небанковских финансовых услуг. Полученные результаты расчета индекса обеспеченности регионов Украины небанковскими

финансовыми услугами позволяют выделить три группы регионов, в зависимости от степени насыщения небанковских финансовых услуг: ненасыщенные, достаточной насыщенности и перенасыщенные небанковскими финансовыми услугами. В статье доказано, что перенасыщенность рынка приводит к избыточному предложению финансовых услуг, результатом чего могут ухудшаться конкурентные условия, происходит отрицательные явления сокращения количества финансовых учреждений, их структурных подразделений и освобождение работников этих учреждений. Как следствие – возрастает убыточность небанковских финансовых учреждений. Проведенный анализ обеспеченности регионов Украины небанковскими финансовыми услугами может стать основой формирования приоритетных направлений привлечения и распределения финансовых ресурсов в регионах. В статье сформировано позиционирование регионов за уровнем обеспеченности страховыми услугами и услугами кредитной кооперации в виде матрицы. Расчет позиционирования проводился путем построения матрицы позиционирования регионов Украины за уровнем обеспеченности услугами страхования и кредитной кооперации за каждый год исследования, учитывая фактическое размещение региона в построенных матрицах на основании расчета среднеарифметического значения бала соответствия каждого из регионов. Разработанная методика в целом позволяет получить не только общее представление об уровне насыщенности каждого из регионов Украины небанковскими финансовыми услугами в разрезе каждого из сегментов рынка, но и провести анализ по каждому из них. Результаты позиционирования рынков небанковских финансовых услуг свидетельствуют о недостаточной стратегической направленности имеющего потенциала рынков небанковских финансовых услуг, что противостоит принципу устойчивого развития и требует усовершенствования существующих подходов.

Ключевые слова: небанковские финансовые учреждения, регион, индекс обеспечения небанковскими услугами, депрессивные и развитые регионы, информационная обеспеченность, Нацкомфинуслуг.

Гончаренко М.Л.

ИНВЕСТИЦИИ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ: ОСОБЕННОСТИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

Статья посвящена вопросам инвестирования сферы высшего образования в рамках национальной стратегии ее реформирования. В последние годы наблюдалось снижение бюджетных ассигнований в эту сферу и уменьшение притока средств от индивидуальных инвесторов при уменьшении государственного финансирования данной сферы; при этом доля студентов, которые обучаются за счет средств государственного бюджета, увеличилась. Это поясняется позитивными экономическим и социальными эффектами, которые наблюдаются в обществе при расширении финансирования образования. На уровне государства – это прирост валового внутреннего продукта, национального дохода и наличие положительных социальных экстерналий, таких, как повышение культурного уровня населения, его гражданской сознательности, снижение преступности и конфликтности. В итоге, осуществляемые инвестиции различаются по типу, но при этом они выгодны и обществу в целом, и отдельному человеку. Основным вопросом в привлечении инвестиционных средств является их окупаемость и положительный эффект, который получает каждый из инвесторов. На уровне индивидуальных инвесторов решение об инвестициях принимается на основе оценки будущих доходов и сопоставления их с затратами. Это возможно только при несомненном применении полученных знаний и навыков на рынке труда, который в данное время демонстрирует имеющиеся диспропорции спроса и предложения, а также рост безработицы среди специалистов с высшим образованием. Инвестиции, которые не обладают должным уровнем рентабельности и окупаемости не могут быть оправданы. Государственная политика должна быть направлена на преодоление дисбаланса между системой высшего образования и потребностями рынка труда, стимулирование тесного сотрудничества предприятий с вузами, четкого указания нормативов качества подготовки будущих специалистов. Все эти меры позволят избежать обесценивания как государственных, так и частных инвестиций в высшее образование.

Ключевые слова: высшее образование, инвестор, инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционная привлекательность

Давиденко Н.Н.

СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ

Целью исследования является обобщение и развитие практических подходов к определению финансовой устойчивости

предприятия с учетом совокупности современных факторов влияния на результаты деятельности субъектов хозяйствования. В статье исследована система факторов влияния на формирование финансовой устойчивости и сформирован подход к определению и обеспечению финансовой устойчивости предприятия в условиях современных вызовов и угроз. Определено, что финансовая устойчивость предприятия – это стабильное наличие финансовых ресурсов, достаточных для выполнения финансовых обязательств, способность предприятия финансировать свою экономическую и производственную деятельность, наличие баланса между положительными и отрицательными денежными потоками, совокупная оценка уровня его платежеспособности, ликвидности, рентабельности, кредитоспособности и других показателей, а также предпосылка достижения предприятием долгосрочного финансового равновесия. Доказано, что для гарантии успешной деятельности предприятия, а также его противостояния внешним и внутренним угрозам необходимо обеспечить финансовую стабильность функционирования предприятия. А для эффективного внедрения финансовой устойчивости на предприятии должен быть сформирован и внедрен четкий механизм, который должен быть нацелен на минимизацию негативного влияния внешней и внутренней среды на деятельность предприятия; создания предпосылок эффективной реализации запланированных действий. Главными принципами поддержания финансовой устойчивости являются: активное реагирование на изменения внутренних и внешних факторов; системность управления; учет возможности реализации рисков; использование показателей, позволяющих осуществлять реальную оценку финансовой устойчивости предприятия; интегрированность с общей системой управления; ориентир на достижение стратегических целей предприятия; разработки и использования качественного инструментария обоснования финансовых решений в условиях неопределенности и риска. Установлено, что финансовая стабильность и финансовая безопасность определяется обеспечением финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности предприятия, эффективностью использования имеющихся финансовых ресурсов, организацией внутреннего контроля основных видов обычной деятельности предприятия, анализом возможных внутренних и внешних угроз экономической безопасности и предотвращения ущерба финансовой устойчивости предприятия, качества менеджмента предприятия. Постоянное соблюдение финансовой стабильности обусловлено имеющейся для каждого субъекта хозяйствования задачей: обеспечение финансовой устойчивости функционирования и достижения главных стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: финансовое равновесие, финансовая устойчивость, финансовая стратегия, финансовые ресурсы, механизм обеспечения финансовой устойчивости, риск, неопределенность.

Жовтанецкая Я. В.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Раскрыты современные теоретические подходы к пониманию экономической сущности дефиниции "банковский кризис", внешних и внутренних факторов его возникновения и распространения. Предложен авторский подход к систематизации причин, симптомов и факторов возникновения банковских кризисов на мега-, макро-, мезо- и микроуровнях, их признаков, методов идентификации. Конкретизировано, что причины кризиса обуславливают возникновения симптомов, а в дальнейшем и факторов банковских и финансовых кризисов, которые могут вызвать как системный кризис, так и признание банковских учреждений проблемными или неплатежеспособными, что приводит к их реорганизации, ликвидации или банкротству. Особенностью такой систематизации факторов является четко обусловленный причинно-следственный характер с выделением таких признаков как: масштабность, характер (положительный или отрицательный) и последствия влияния на глобальный и национальном уровнях. Обоснована необходимость выделения организационных, финансовых и рыночных факторов возникновения кризисных явлений и угроз в финансовой деятельности банков на микроуровне. К основным финансовым факторам кризисных явлений в деятельности банковских учреждений отнесено: недостаточный уровень капитализации, неудовлетворительное качество активов и кредитного портфеля, неоптимальную структуру портфеля ценных бумаг, низкую их инвестиционную привлекательность, наличие рисков несбалансированной ликвидности, отсутствие платежеспособности и прибыльности. Доказано, что организационные факторы кризисных явлений целесообразно исследовать с позиций

отнесения банка к определенной группе, организационно-правовой формы его деятельности, корпоративного управления, уровня безопасности, кадрового потенциала, информационно-технического обеспечения, а рыночные – с позиции конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках.

Ключевые слова: банковский кризис, неплатежеспособность, макроэкономические дисбалансы, отток депозитов, банковская паника, неэффе́ктивная деятельность.

Жувагина И.А., Филипишина Л.М.

РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГА В УКРАИНЕ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Развитие Интернета и Интернет-технологий в последние годы приняло стремительный и всепоглощающий характер. Благодаря Интернет-технологиям приобретение ценных бумаг, признаётся во всем мире лучшим способом вложения свободного капитала и доступен всем желающим без исключения. В считанные секунды можно сформировать инвестиционный портфель, эффективно управляя активами с получением без промедления всей необходимой информации (котировки, анализ, прогнозы) в любой точке земного шара. Спрос на интерактивную торговлю акциями, опционами, фьючерсами продолжает расти с каждым годом. Все больше банков и брокерских компаний осваивают новое перспективное направление инновационной деятельности - инвестиционный трейдинг. Поэтому, интернет-трейдинг (internet trading) - это способ доступа к торгам на фондовой бирже с использованием интернета, как средства связи. В последние десятилетия такой способ торговли получил очень широкое распространение. Интернет-трейдинг возник благодаря "Украинской бирже" относительно недавно. Это вызвано тем, что благодаря повсеместному проникновению Интернета в жизнь каждого человека, доступ к торгам на бирже стал вполне реальным для каждого. В сегодняшних условиях хозяйствования далеко не все знакомы с возможностями Интернет-трейдинга, как способа вложения и приумножения своего капитала. Однако уже на данном этапе развития нашей страны именно эта услуга стала лучшей альтернативой банковским вкладам, покупки недвижимости для сохранения и приумножения личного капитала. Это означает, что сегодня каждый может покупать и продавать акции, зарабатывая на этом - а это не что иное, как Интернет-трейдинг. Трейдинг в сети привлекает потенциального инвестора, прежде всего внешней простотой совершения сделок и низкими тарифами на услуги онлайн-брокеров. При этом, так же, как и в реальности, инвестор может воспользоваться полнофункциональным сервисом, всецело полагаясь на квалифицированные консультации брокера, или учетными сервисом, когда вся ответственность за принятие торгового решения перекладывается на плечи инвестора. Исследование определенных категориальных аспектов позволили систематизировать и представить к рассмотрению классификации основных экономических элементов интернет-трейдинга. В статье предложены к рассмотрению основополагающие этапы, алгоритм выполнения которых предусматривает проведение торгов ценными бумагами через систему Интернет-трейдинга. В частности исследованы основные преимущества и недостатки интернет-трейдинга в современных условиях хозяйствования. Рынок on-line торговли ценными бумагами развивается прямо пропорционально развитию самого Интернета. В будущем не исключено, что торговля ценными бумагами погрузится в Интернет раз и навсегда. Дальнейшие исследования планируются в направлении условий доступа к Интернет-трейдингу ценных бумаг на основании алгоритмической торговли некоторых операторов рынка, участников «Украинской биржи».

Ключевые слова: интернет-технологии, интернет-трейдинг, фондовый рынок, рынок ценных бумаг, фондовая биржа, котирование, онлайн-брокер, инвестиции, инвестор-трейдер.

Здреник В.С.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ

В современных рыночных условиях хозяйствования развитие экономики определяется интенсивностью инвестиционных процессов, поэтому вопросы, связанные с инвестиционной деятельностью, приобретают все большую актуальность. Это, прежде всего, связано с потребностью в повышении конкурентоспособности предприятий, в том числе на мировом рынке. Активизация использования инвестиционного потенциала оказывает существенное влияние на деятельность предприятия и его результативность. Взаимосвязь уровня развития предприятия и его инвестиционного потенциала проявляется в том, что на формирование инвестиционного потенциала влияют такие факторы, как рентабельность, финансовая устойчивость, а также эффективность деятельности. В свою очередь, инвестиционный

потенциал способствует выявлению собственных возможностей предприятия для достижения целей и объемов необходимых внешних привлечений. В этом контексте важно исследовать и рассмотреть подходы к определению и оценке инвестиционного потенциала предприятия. Сущность понятия "инвестиционный потенциал предприятия" и исследования его различных аспектов проводилось многими учеными. Большинство ученых определяют инвестиционный потенциал как совокупность инвестиционных ресурсов, поэтому под инвестиционным потенциалом следует понимать способность предприятия наиболее эффективно решать инвестиционные задачи при максимальном использовании внутренних и внешних экономических возможностей и ресурсов. Инвестиционный потенциал является основой для формирования инновационной стратегии предприятия, важным фактором обеспечения инновационной деятельности. Для того, чтобы оценить инвестиционный потенциал предприятия, нужно учитывать такие факторы, как: ~ способность привлекать внимание инвесторов; ~ присутствие специальных и адекватных современных предложений по инвестированию в проект; ~ устойчивое увеличение стоимости предприятия на финансовом рынке. Особое значение при оценке инвестиционного потенциала следует уделять показателям, построенным на модели формирования потенциала, учитывающей динамичное развитие и сформированные теоретические предпосылки. Обоснованным является использование различных методических подходов для оценки инвестиционного потенциала. Основными из них являются стоимостный подход, экспертная оценка, оценка на основе обобщающего показателя, комплексный подход. Следовательно, инвестиционный потенциал предприятия представляет собой сумму таких показателей, как стратегические предпосылки для развития любого объекта и факторы, обеспечивающие его развитие. Одним из основных таких факторов и является вложения денег инвесторами. Все инвесторы, а особенно новые, стараются внимательно следить за потенциалом того предприятия, в которое они собираются вкладывать деньги. Без хороших, убедительных данных относительно этого показателя сложно и нецелесообразно ожидать вложений в развитие предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, потенциал, инвестиционный потенциал, предприятие, инвестиционная деятельность, инвестиционные ресурсы, инвесторы.

Кампо Г. М., Розман О.В.

ЭНДАУМЕНТ КАК ИСТОЧНИК ВНЕБЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В УКРАИНЕ

В 2015 году Верховная Рада Украины приняла ряд изменений к Налоговому и Бюджетному кодексам, что значительно расширило финансовые возможности местного самоуправления. Однако, несмотря на то, что эти изменения стали важным шагом к экономической самостоятельности местных общин, практически по всей Украине все еще остро стоит вопрос о недостаточности обеспечения финансовыми ресурсами местных общин. Для того, чтобы решить эту проблему, предлагается создать эндаументы местных общин - целевые фонды, предназначенные для использования в некоммерческих целях, как правило для финансирования учреждений образования, медицины, культуры. Фонд имеет абсолютно прозрачный механизм создания и функционирования, что позволяет избежать его использования в мошеннических целях. Его формирование позволяет обеспечить частичную независимость некоммерческих организаций от индивидуальных и разовых пожертвований, других добровольных нерегулярных поступлений за счет получения гарантированного дохода. Отличием эндаумента от обычной благотворительной организации является строго целевой характер деятельности и нацеленность на получение дохода за счет инвестирования средств. Эндаумент имеет ряд преимуществ и недостатков, однако, по нашему мнению, выгоды от его использования значительно преобладают над возможными препятствиями. В частности, создание эндаумента позволяет местным общинам решить целый ряд вопросов: обеспечение на должном уровне учебных заведений и медицины, финансирование обучения, стажировки и выплаты премий работникам органов социальной сферы, благоустройство городов, сел и поселков, содействие развитию туризма, развитие учреждений культуры и т. п. Существует ряд препятствий для внедрения эндаумента в Украине. В частности, в украинском законодательстве находим достаточно мало информации об эндаументе и много белых пятен. Отдельное внимание стоит уделить направлениям инвестирования средств эндаумента. И все же, по нашему мнению, при правильном подходе и управлении

ендаумент может быть создан и стать даже своего рода панaceей для местных общин.

Ключевые слова: эндаумент, местные бюджеты, местные общины, финансовое обеспечение, законодательство.

Кузьмак Е.Н.

МЕХАНИЗМЫ НЕЙТРАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

Банковская деятельность постоянно попадает под влияние финансовых рисков, ведь именно эти риски являются наиболее распространенными и могут существенно влиять на банковскую деятельность. В статье исследован процесс управления банковскими рисками в банковских учреждениях, в том числе и кредитным риском. Кредитный риск зависит от внешних и внутренних факторов. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может уменьшить их влияние и предупредить потери. Поэтому основные средства управления кредитным риском находятся во внутренней политике банка. Определены роль, практика использования и пути совершенствования методов управления банковскими рисками. Рассмотрены особенности и виды отечественного и зарубежного опыта комплексного страхования банковских рисков. Выделены преимущества программы комплексного банковского страхования и сдерживающие факторы использования украинскими банками данного вида страхования. К сожалению, в Украине комплексное страхование банковских рисков не получило практического внедрения. Определено, что для увеличения объемов операций страховых компаний по страхованию банковских кредитов необходимо открывать балансы и финансовые отчеты страховщиков, а также упростить процедуру оформления договоров страхования. Доказано, что комплексное страхование банковских рисков есть необходимым шагом в развитии не только страхового рынка, но и экономики Украины в целом, это разрешит значительно скоротить инфляционные колебания, стабилизировать банковскую систему и урегулировать денежный оборот. Однако для эффективного внедрения системы комплексного страхования банковских рисков нужны изменения в законодательстве, рост уровня интеграции в мировую экономику, совершенствование принципов мониторинга деятельности банков, значительные инвестиции в развитие страхового рынка и банковской системы. Исследованы сущность и практика использования лимитирования отечественными банками. Предложены направления развития механизмов нейтрализации банковских рисков. Доказано, что главная задача риск-менеджмента банка состоит в необходимости точного прогнозирования проблемной задолженности и величины резервов, которые необходимо создавать с целью ее покрытия.

Ключевые слова: риск, кредитный риск, управление рисками, диверсификация, лимитирование, страхование рисков.

Лемешко Е.А.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

Интеграция Украины в мировое сообщество европейских стран актуализирует необходимость формирования достаточного объема капитала как наиболее обобщающего показателя экономического трансформаций на макро- и микроуровне. Указанный приоритет является основанием детального исследования оценки стоимости капитала и оптимизации его структуры. Стоимость капитала является одним из комплексных критериев устойчивого развития предприятия. В этой связи исследование теоретических аспектов концепции стоимости капитала и концепции устойчивого развития является особенно актуальным. Теоретические и методические основы оценки стоимости капитала, а также проблематика обеспечения устойчивого развития стали предметом исследований многих ведущих отечественных и зарубежных ученых. Вместе с тем на макроэкономическом и микроэкономическом уровне существует настоятельная потребность в усилении внимания к решению проблем устойчивого экономического развития и разработки новых подходов к оценке стоимости капитала предприятий. Задача исследования заключается в аналитическом обзоре понятийно-категориального аппарата концепции устойчивого развития и концепции стоимости капитала, определении их взаимозависимости с учетом реалий развития отечественной экономики. Предприятия являются базисным звеном экономической системы и играют важнейшую роль в первичном распределении стоимости валового внутреннего продукта, формировании и использовании денежных доходов и децентрализованных фондов. Поэтому именно предприятия определяют устойчивое развитие страны, то есть устойчивое развитие идет от меньшей системы, которая характеризуется действенностью, взаимосогласованностью и эффективным

использованием определяющих факторов производства, к глобальной. Стоимость капитала предприятия обуславливается внутренним текущим его состоянием, а также зависит от многообразия воздействия внешней среды. Для обеспечения устойчивого развития так же, как и для стабилизации стоимости капитала, принципиальное значение имеет согласованность всех элементов системы (предприятия, страны) во времени и пространстве. Считаем, что содержательным наполнением и стоимости капитала и устойчивого развития является прибыль, но необходимо отметить, что она является второстепенным фактором, или нижней границей устойчивости. Решающим для устойчивого развития предприятия в условиях меняющейся внешней среды является эффективное использование активов (как потенциала финансовых возможностей предприятия), формирование их ликвидной структуры на фоне снижения финансовых рисков, оптимизация структуры капитала предприятия. Взаимосвязь научно-обоснованных принципов, а также генезиса концепции устойчивого развития и концепции стоимости капитала являются неоспоримыми. Устойчивое развитие синтезирует в себе совокупность свойств капитала (в том числе стоимость капитала, которая определяется функциональными зависимостями между его составляющими), активов (рентабельность активов и их динамика). Дальнейшего внимания требует четкое определение оценочных индикаторов результативности устойчивого развития, которые позволяют оптимизировать стоимость капитала и выбрать наиболее выгодную для предприятия стратегию развития.

Ключевые слова: концептуальные основы, устойчивое развитие, стоимость капитала, оптимизация структуры, теоретические основы.

Мокришова В., Гвиздова Є.

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОЛОГОВ

Статья направлена на исследование экологических налогов в налоговой системе Словакии в качестве инструмента влияющего на бизнес-среду, а также неотъемлемую часть государственной социальной политики. Статья основана на теоретических знаниях, определениях и терминологии экологического налога в стране и за рубежом. В ней представлены подходы к пониманию экологических налогов и анализируются возможности и текущее законодательное регулирование экологических налогов и их положение в налоговой системе Словацкой Республики, что относится к факторам, которые по-разному влияют и приводят к различиям в их воздействии на социальные аспекты и эффективность экологических налогов в обществе.

Ключевые слова: этика и мораль, экологический налог, налоговая ставка, налоговая база, социальная политика

Рогов Г.К.

ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНИЗМА КОРПОРАТИВНОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследуются проблемы, связанные с формированием бюджетного механизма корпоративного устойчивого развития. Функцией, отличающей бюджетный механизм обеспечения корпоративной устойчивости, является стимулирование процессов повышения корпоративных экологических и социальных стандартов и формирования институциональной среды, адекватной целям устойчивого развития. Бюджетный механизм исследован в контексте его влияния на корпоративную устойчивость. Обосновано, что бюджетный механизм теряет функцию стимулирования экологизации производства. Превращение экологического налога в обычный источник пополнения общих фондов Государственного и местных бюджетов является экономически и социально неоправданным. В статье охарактеризован потенциал бюджетного механизма обеспечения корпоративной устойчивости. В системе финансовых механизмов бюджетный механизм играет главную роль в формировании институциональной среды, адекватной целям корпоративного устойчивого развития. Разработка и финансирование долгосрочных научных, организационных, производственных и образовательных целевых программ экологического и социального направления, а также антикоррупционной программы, должны стать факторами создания условий хозяйствования, способствующих корпоративному устойчивому развитию. Особое значение для корпоративной устойчивости в социальном измерении имеет влияние бюджетного механизма на реальную заработную плату персонала предприятия, которое осуществляется через цепочку взаимосвязей с уровнем инфляции, государственным долгом и дефицитом бюджета. Таргетирование инфляции, соблюдения обоснованных ограничений дефицита бюджета, в частности квазифискального, а также объемов и структуры государственного долга позволят существенно смягчить проблему неопределенности внешних условий корпоративного социального развития. Прямое

влияние на экологическую составляющую корпоративной устойчивости бюджетный механизм оказывает, только если он предусматривает финансовое обеспечение целевых проектов экологической модернизации предприятий за счет сумм уплаченного ими экологического налога. Целесообразно восстановить в Бюджетном кодексе норму относительно указанного финансирования. Перспективой дальнейших исследований является определение количественной связи указанных трансформаций бюджетного механизма с уровнем корпоративных экологических и социальных стандартов.

Ключевые слова: бюджетный механизм, устойчивое развитие, корпоративная устойчивость, институциональная среда, дефицит бюджета, экологический налог.

Савицкая О.И., Феленко Е. А.
**ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ
ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Финансовый потенциал региона играет значительную роль в обеспечении сбалансированного функционирования различных отраслей экономики, их стабильного развития, повышения уровня жизни населения региона и увеличения доходности бюджета. Определение сущности финансового потенциала региона является первоначальным заданием, и можно выделить три подхода к определению категории: ресурсный, комбинированный и экстремальный. Они отображают потенциал как группирование финансовых ресурсов с возможностью их использования, которая достигается через управление финансовыми потоками региона. Для характеристики финансового потенциала и его оценки используют ряд показателей, которые отображают его ключевые элементы: бюджетный, налоговый, кредитный, инвестиционный, экспортно-импортный потенциал. Основным показателем является валовой региональный продукт, который включает в себя сумм валовой добавленной стоимости всех видов экономической деятельности региона. Также статистическими показателями, которые характеризуют потенциал регион, являются чистая прибыль предприятий, капитальные инвестиции, средний уровень заработной платы населения, объем экспорта и импорта продукции, объем реализованной продукции и страхование операций. Чтобы оценить уровень развития определенного региона и его финансовый потенциал, необходимо определить степень влияния каждого показателя на конечный результат – валовой региональный продукт. Для этого используем регрессионный анализ, чтобы определить корреляционную зависимость между разными факторами. Регрессионный анализ проводится в несколько этапов, на которых устанавливается вид корреляционной зависимости, проверяются показатели на мультиколлинеарность, строится регрессионная модель и проверяется статистическая значимость построенной модели. Для анализа выбрали регионы, которые отличаются географическим положением, инвестиционным потенциалом, количеством налоговых поступлений и уровнем внешнеэкономических связей. Проведенный регрессионный анализ показал, что такие факторы, как перестрахование внешнеэкономической деятельности и средняя заработная плата не имеют влияния на конечный результат. Наибольшую связь с валовым региональным продуктом имеют показатели объема реализованной продукции и объем импорта и экспорта товаров.

Ключевые слова: финансовый потенциал, регион, экспорт, импорт, перестрахование, валовой региональный продукт

Сидорчук А.А.
**НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ**

Исследованы микро- и макроэкономические предпосылки формирования инвестиционного портфеля домохозяйств. Микроэкономические предпосылки обусловлены тем фактом, что формы богатства домохозяйств в процессе его жизнедеятельности разные. Если объем финансового и материального богатства должен иметь тенденцию к росту, то человеческая форма (трудоспособность) имеет однозначную тенденцию к падению. Поэтому желательным есть путь, когда несмотря на постепенное снижение трудоспособности уровень финансовой формы богатства домохозяйств рос. Источником такого развития могут стать только сбережения в период трудовой деятельности, поскольку на их уровень влияют другие, кроме трудоспособности факторы, а именно уровень процентной ставки и набор инструментов, представленных на финансовом рынке страны. Поэтому предложен инструмент увеличения благосостояния домохозяйств Украины в пенсионный и предпенсионный периоды — их сбережения, сделанные в период трудовой деятельности. Макроэкономические предпосылки обусловлены уравнением, которое показывает

важный факт, что для экономики в целом сбережения субъектов финансовых отношений всегда равны инвестициям. Процентная ставка как инструмент финансового рынка уравновешивает предложение и спрос свободных ресурсов «объединяя» макро- та микроэкономический аспект необходимости инвестиционного портфеля домохозяйств. Именно процентная ставка, регулируя предложение и спрос, обуславливает поведение домохозяйств, которые делают сбережения, и субъектов хозяйствования, которые нуждаются в инвестициях развивая свой бизнес и экономику в целом. Структуры финансового рынка (кредитные учреждения, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании и другие) есть теми регуляторами денежных потоков сбережений и инвестиций, которые в свою очередь станут основными факторами долгосрочного роста ВВП и уровня жизни населения (формируют предложение на кредитном рынке), прибыли субъектов хозяйствования (формируют спрос на кредитном рынке).

Идеи, которые рассмотрены в статье, обуславливают необходимость повышения уровня финансовой грамотности населения Украины.

Ключевые слова: домохозяйство, финансы домохозяйств, инвестиционный портфель домохозяйств, благосостояние домохозяйства.

Стойка В.С.
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ
КРИЗИСОВ И ПРИЧИНЫ ИХ ВОЗНИКНОВЕНИЯ**

Статья посвящена исследованию экономической сущности банковских кризисов и причин их возникновения. Исследованы особенности функционирования коммерческих банков и определено, что банковские кризисы заложены в банковской деятельности. Неспособность исполнения функций некоторыми банками нередко представляют собой прямую угрозу для реального сектора экономики, что в свою очередь приводит к потере доверия не только к отдельным банкам, но и к банковской системе в целом. Банковские кризисы возникают на уровне коммерческого банка, но при отсутствии механизма их локализации они способны распространиться не только на банковскую, а и на экономическую систему страны. Банкротство отдельных банков может нанести намного больший ущерб экономике страны, чем банкротство предприятий, поскольку нестабильность банков обязательно приводит к дестабилизации функционирования платежной системы. Описана способность влияния банковских кризисов на систему экономических отношений как внутри страны, так и за ее пределами. Рассмотрено подходы как классиков экономической теории (А.Смит, Д. Рикардо, Л. фон Мизес), так и современных ученых к пониманию кризисов в банковской деятельности, а также их последствий для экономики. Определено понятия «кризис банка» и «кризис банковской системы», а также две модели банковских кризисов – «набег на банки» и «банковская паника». Причины кризиса – это события или явления, впоследствии которых определяются факторы кризиса и рисков. Они совершают непосредственное влияние на начало и развитие кризиса и имеют временные ограничения. На основании анализа причин банковских кризисов, определенных разными исследователями, предложено разделять их на внешние (общие для банковского сектора) и внутренние (характерные для коммерческого банка).

Ключевые слова: банки, банковские системы, кризисы, банковские кризисы, причины происхождения кризисов, внешние и внутренние причины банковских кризисов.

Фуксман А.Ю.
**ПОСТРОЕНИЕ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОДСИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА НА ОСНОВЕ
ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ**

В статье определены две основные функции подсистемы антикризисного управления ликвидностью в банке, а именно: сигнальная (оповещение об уровне потенциальной угрозы) и прикладная (готовый набор антикризисных мер для разных сценариев).

Обоснован алгоритм расчета интегрального показателя ликвидности банка, основанный на применении шкалы желательности Харрингтона, а также оценке весового коэффициента каждого фактора ликвидности. Приведены внутренние факторы, влияющие на состояние ликвидности банка, среди которых: объем активов и их распределение по уровню ликвидности; состояние ресурсной базы; качество кредитно-инвестиционного портфеля; соответствие активов и пассивов по срокам; адекватность информационных систем; качество персонала; деловая репутация. Более детально рассмотрены некоторые факторные показатели, среди которых индекс качества прогноза и индекс осведомленности казначейства (фактор – адекватность информационных систем); маржа бизнес-

подразделений в трансфертной модели, а также текучесть кадров (качество персонала). Обоснована необходимость создания антикризисного управления в системе управления ликвидностью банка, задачами которого являются оповещение руководства банка о состоянии каждого факторного показателя в отдельности и общем уровне интегральной оценки состояния ликвидности, а также разработка антикризисных мер. Предложено три возможных фазы ликвидности в зависимости от значения интегрального показателя ликвидности. Так, если интегральный показатель, согласно шкале Харрингтона, имеет значение 5 или 4, это соответствует рабочей фазе ликвидности. В случае, когда значение интегральной оценки равно 3, вводится предкризисная фаза ликвидности. Когда же рассчитанный антикризисным управлением показатель принимает значения 2 либо 1 – активизируется кризисная фаза. Предложено создание рабочих групп при активизации предкризисной и кризисной фаз ликвидности. Для предкризисной фазы рассмотрен вариант создания Рабочей группы по вопросам ликвидности и Рабочей группы по другим вопросам. Для кризисной фазы предложен вариант создания одной Рабочей антикризисной группы. При активизации рабочей фазы ликвидности рассмотрены антикризисные меры для каждого факторного показателя. Перспективой дальнейшего исследования в данном направлении является расширение спектра факторов влияния на ликвидность банка, которые используются для расчета интегрального показателя.

Ключевые слова: интегральный показатель, факторные показатели, антикризисные меры, фазы ликвидности, рабочие группы.

Чубарь О.Г., Машико К.С.

ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОБЩИНЫ

Статья посвящена исследованию влияния децентрализации на обеспечение территориальных общин финансовыми ресурсами. В теоретическом смысле децентрализация рассматривается в контексте политической, административной, экономической, экологической, финансовой (фискальной) ее разновидностей и представляет собою перераспределение функций, полномочий, людей от центрального управления. На практике этот процесс предусматривает передачу значительных полномочий и бюджетов от государственных органов власти органам местного самоуправления, которые, соответственно, приобретают гораздо больше полномочий, и, будучи приближенными к людям с конкретными проблемами и запросами, могут их реализовывать наиболее успешно и качественно. В связи с этим акцент делается на необходимости формирования способных территориальных общин, которые должны иметь свои ресурсы, быть способными ими распоряжаться, принимать необходимые решения в сфере своего жизнеобеспечения. В статье сделан вывод о комплексном воздействии децентрализации как широкомасштабного процесса, а в том числе и фискальной ее составляющей, на обеспечение территориальных общин финансовыми ресурсами. Выделение отдельных элементов бюджетных и небюджетных источников финансовых ресурсов и раскрытие содержания и особенностей влияния на них децентрализации дает основания говорить о ее прямом положительном влиянии на обеспечение территориальных общин всеми видами бюджетных и небюджетных финансовых ресурсов. Комплексное воздействие проявляется через налоговое регулирование, перераспределение части общегосударственных налогов и сборов в бюджеты территориальных общин, стимулирование органов местного самоуправления к поиску собственных источников доходов бюджета, их диверсификации, через новые виды трансфертов, более «справедливую», прозрачную и стимулирующую систему их выравнивания, через стимулирование осознания общинами необходимости и целесообразности привлечения альтернативных источников финансовых ресурсов. Глубинные децентрализационные преобразования должны способствовать формированию нового содержания и качества территориальных общин, которые будут развиваться на совершенно других принципах и осознавать практически полную ответственность за все процессы и проблемы на своей территории. Высказано мнение, что выделенные риски и угрозы реализации децентрализационной реформы не должны стать препятствием для нее, поскольку преимуществ она будет обеспечивать гораздо больше, что в конечном итоге станет толчком и стимулом для экономического развития территорий.

Ключевые слова: децентрализация, фискальная децентрализация, территориальная община, финансово-бюджетное обеспечение местных органов самоуправления, финансовые ресурсы общины.

Чубка О.М., Политыло М.П. ЭВОЛЮЦИЯ КАТЕГОРИИ “КАПИТАЛ” В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Проведено характеристику эволюционного развития капитала: в античные времена (Аристотель), с позиций меркантилистов (В.Стаффорд, А.Мокретъен), физиократов (В.Гурне, Ф.Кене), классиков политической экономии (А.Смит, Д.Рикардо, Ж.-Б.Сей, Дж.Милль, К.Маркс), представителей неоклассической экономической школы (А.Маршалл, Дж. Кларк, Н.Туган-Барановский). Осуществлено исследование экономической природы капитала на каждом этапе развития общественно-экономических отношений. Доказано, что капитал трактуется как сложную, многоаспектную категорию, эволюция которой отражает исторический процесс развития общества, его производительных сил и производственных отношений, прав собственности, динамики и структуры товарного производства и потребления. Капитал рассматривается как: природное богатство; экономический ресурс; совокупность определенных средств, которые имеют особые свойства; общественный актив, который используется в процессе переноса стоимости на готовый продукт; средство приумножения богатства; запас экономических благ; форма хранения богатства, крупная сумма денег; экономические отношения; начальная сумма средств, предназначенных для экономической деятельности; чистая стоимость (источник образования прибыли). Рассмотрены взгляды и подходы современных отечественных ученых относительно понятия капитала, его функций. Капитал как экономическая категория может рассматриваться с разных позиций в зависимости от конкретного объекта исследования, то есть выделять предметно-функциональный, социально-экономический, отождествление с временем, денежный подходы и подход сбережения к определению сущности капитала. Выполнения цели и основных задач формирования капитала происходит через осуществление определенных функций: накопительной, инвестиционной, социальной, воспроизводственной, стоимостной, производственной, финансовой. Приведено собственное утверждение капитала как экономической категории, что представляет собой совокупность стоимости материальных и нематериальных ценностей (активов), в том числе денежных средств и финансовых вложений, используемых с целью получения социальных или экономических результатов (получение прибыли, рост стоимости бизнеса, обеспечение доступа к ресурсам и т.п.). В результате исследования была достигнута основная цель – систематизация и обобщение взглядов ведущих ученых – представителей различных экономических школ относительно природы капитала и исследование содержания данной экономической категории.

Ключевые слова: капитал, богатство, накопления, деньги, средства производства, сфера обращения, доход.

Шевчук А.О., Сух Я.И.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ РИСКОВОГО КАПИТАЛА

Целью статьи является исследование связи между собственным удержанием при перестраховании и величиной необходимого капитала с учетом рисков, а также определение параметров оптимизации собственного удержания на основе концепции рискового капитала, уточнение критериев оценки эффективности перестраховочного покрытия. Страховщик имеет несколько возможностей для уменьшения своих бизнес рисков: перестрахование, изменение инвестиционной политики; политики андеррайтинга, привлечение дополнительного капитала. Лучшей перестраховочной программой является та, которая обеспечивает:

лучшую стоимость перестрахования, под которой понимают: $R_{ге} - P_{ге} - E_{ге} + C_{ге}$, где $P_{ге}$ - премии, переданные в перестрахование, $R_{ге}$ - перестраховое покрытие убытков, $E_{ге}$ - расходы на перестрахование; $C_{ге}$ - комиссионные за перестрахование рисков; наименьший объем необходимого капитала с учетом перестраховочных рисков; максимальное снижение волатильности прибыли; наивысшую доходность страховых операций для страховщика и перестраховщика (с учетом стоимости капитала). Кроме перестрахования важное место в механизме обеспечения финансовой устойчивости страховой компании занимает капитал, который является гарантией платежеспособности в нестабильных внешних условиях. Основной функцией капитала в финансовых учреждениях является обеспечение финансирования, а возможность поглотить риски, которые возникают. С экономической точки зрения при расчете прибыли от страховой деятельности должна учитываться стоимость капитала, необходимого для принятия рисков на страхование. На основе исследований А.Сандстрема и Н.Ткаченко, авторами статьи

предложен способ оценки перестраховочного риска и капитала, необходимого для его покрытия. В системе риск-менеджмента перестрахование рассматривается как способ снижения рискового капитала SCR, необходимого для обеспечения платежеспособности. Стоимость перестрахования уменьшает величину нетто-прибыли, однако покупка перестраховочного покрытия экономит капитал - и эти два эффекта следует рассматривать в совокупности. Эффективным перестраховочное покрытие является тогда, когда чистая андеррайтерская прибыль (включая стоимость капитала) превышает финансовый результат без перестрахования рисков (с учетом стоимости капитала). Такой подход дает инструментарий и для оптимизации параметров перестраховочной защиты. Используя портфельный подход, величину собственного удержания следует выбирать из эффективного множества тех, которые дают оптимальное соотношение между объемом капитала, взвешенного на уровень риска при заданном варианте перестрахования, и значениями чистой андеррайтерской прибыли после перестрахования (включая стоимость капитала).

Ключевые слова: перестрахования, стоимость перестрахования, капитал, взвешенный на риски, стоимость капитала, оптимизация, критерий эффективности.

Раздел 6. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Виговская И.Н., Макарович В.К.

ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ФАКТОРИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Реалии времени определяют характерные черты большинства украинских предприятий - низкая ликвидность, постоянный дефицит оборотных средств, сложность в получении кредита через его дороговизну. В современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов все большего значения приобретает управление финансовыми потоками, и в частности скоростью оборота капитала. Одним из возможных вариантов повышения последнего есть факторинг. Неопределенность современных условий ведения хозяйства и недостаточный уровень теоретических наработок отечественных ученых в вопросах рискованности факторингового бизнеса актуализируют исследование относительно идентификации информационных потоков системы управления рисками факторинговых компаний. В статье выделены проблемы информационного обеспечения управления рисками факторингового бизнеса. С целью минимизации негативного влияния рисков на прибыльность факторингового бизнеса структурированы информационные запросы подсистем управления, а именно: планирование, бухгалтерский учет, анализ, контроль. Каждая из подсистем системы управления рисками факторингового бизнеса выполняет свою функцию: планирование - определяет допустимый уровень риска (за видами рисков), методы управления риском, объемы факторинговых операций (за видами факторинга) и их прибыльность; бухгалтерский учет - формирует данные об объемах факторинговых операций (за видами факторинга), методах управления рисками и объемах расходов на их снижение, получении суммы от дебиторов, комиссионные, доходы, расходы и финансовые результаты от факторинга; экономический анализ - определяет финансовую стойкость и автономность компании, уровень рисков, эффективность факторинговых операций и деятельности в целом, анализирует дебиторскую задолженность должника; контроль - обнаруживает отклонение от нормативных значений лимита уровня риска, своевременность расчетов клиента и объемы полученного финансирования от должника, залоги от клиента, состояние выполнения договоров факторинга и поставок. Установление содержания информационных запросов и направлений информационных потоков способствует избежанию факторинговой компании финансовых потерь при условии правильного построения учетно-аналитического обеспечения управления рисками, а также способствует поиску решений в части выбора альтернативных методов управления рисками и их вероятными последствиями.

Ключевые слова: факторинг, факторинговая компания, риск, информационное обеспечение, планирование, бухгалтерский учет, управление, анализ, контроль.

Ганусич В.А., Гурская И.В.

УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Политические события в стране и экономический кризис приводят к хронической задержке погашения взаимных долгов субъектами хозяйствования. Такие тенденции выливаются в кризис

неплатежей, который проявляется в виде цепной реакции, когда вовремя непогашенная дебиторская задолженность ухудшает платежеспособность предприятия, и оно не может рассчитаться со своими кредиторами. Субъекты, которым задолжало такое предприятие, так же оказываются в затруднительном финансовом положении и, в свою очередь, не вовремя оплачивают свои долги. Преодолеть этот кризис возможно путем повышения платежеспособности отдельных предприятий. Ключевым моментом в обеспечении платежеспособности является регулярный приток финансовых ресурсов из внутренних источников, основным из которых можно считать дебиторскую задолженность. Своевременное погашение дебиторской задолженности, оптимизация её величины, повышение уровня продаж за счет эффективной политики работы с дебиторами - вот неполный список задач, решение которых требует комплексного подхода, интеграции учетной и управленческой системы. Такая интеграция достигнута и эффективно работает в рамках управленческого учета преимущественно по управлению затратами, но не охватывает всех объектов учета. Организация учета дебиторской задолженности в основном учитывает требования действующих стандартов и является прерогативой финансового учета. Негативным последствием такого подхода является, в первую очередь, недостаток информации и невозможность организации эффективных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью на этапах ее планирования, возникновения и погашения. Ряд превентивных, текущих и заключительных мероприятий должны быть направлены не только на своевременное погашение дебиторской задолженности, но и на недопущение возникновения неблагоприятной задолженности. Это достигается путем организации превентивных мер по изучению платежеспособности дебиторов, оговаривании в контракте индивидуальных условий оплаты (для надёжных дебиторов они могут быть более либеральными, для ненадёжных - жесткими), использование прогрессивных методов расчета отчислений в резерв сомнительных долгов на основании изучения портфеля дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, платежи, потребители, клиенты, оценка, признание.

Даньків Й.Я., Остапчук М.Я., Остапчук П.Ю.

УЧЕТ ЗАТРАТ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОХРАНУ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И УЛУЧШЕНИЕ ТЕХНОЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

В статье раскрывается связь экологии с экономическими дисциплинами, в частности, учетом, аудитом, анализом в плане контроля и учета расходов, связанных с охраной и улучшением окружающей среды с целью уменьшения факторов загрязнения окружающей среды. Значительное внимание в статье обращено на особенности отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций, связанных с охраной и улучшением окружающей среды. Двигателем истории человечества всегда было производство материальных благ, поскольку общество может существовать и развиваться благодаря непрерывному обновлению и повторению тех или иных производственных или социальных процессов. На первых порах развития человечества материальное примитивное производство практически не приносило вреда окружающей среде. С развитием древних цивилизаций Египта, Вавилона, Иудей, Древних Греции и Рима практически тоже не происходило никаких изменений в организации производства в плане его технического совершенствования. Хотя в определенной степени постепенно начала расширяться сфера присутствия и влияния человека на окружающую среду. Начало возможной экологической катастрофы принесла промышленная революция конца XVIII- начале XIX в. Она открыла новую эпоху в развитии теории и практики организации и управления производством, но совсем забыла об окружающей среде. Изобретение парового двигателя Джеймса Уатта в 1764 г. обеспечило источником энергии на промышленных предприятиях и транспорте. Началась эра накопления атмосферы и загрязнения гидросферы. Начали задумываться над таким достоянием предков, совершенно не думали о потомках. В XIX в. этой проблемой заинтересовались ученые. Впервые еще 150 лет назад, в 1866 г., немецкий биолог Эрнст Гекелен предложил термин экология. Он обосновал прямо пропорциональную зависимость негативного влияния деятельности человека на его ареал. Сегодня ситуация приобрела катастрофические размеры. Все, что аккумулировалось поколениями, может привести к планетарному коллапсу. Мировое общество все больше беспокоится состоянием окружающей среды, безопасности здоровья и жизни следующих поколений, хотя ситуация еще не является управляемая. Одной из значительных природоохранных инициатив стала система МС ИСО 14000, которая возникла в 1996г.

Она имеет целью уменьшение вредных воздействий на окружающую среду через улучшение экологического «поведения» фирм, создание государственной экологической политики, уточнение условий международной торговли. Система стандартов ориентирована на экологический менеджмент, использования определенных инструментов экологического контроля и оценки деятельности предприятия, на оценку экологических воздействий продукции на всех стадиях ее жизненного цикла. ЕС объявил о своих намерениях запускать на рынок стран Содружества продукцию только тех фирм, которые сертифицированы по МС ИСО 14000. Поэтому, экология как наука и практическая, должна выполнять роль диспетчера в связке наук, на которых она опирается как теоретическая дисциплина и в связке сфер деятельности человека по охране и сохранению окружающей среды. Об этом говорится в данной статье. Если философия, математика - фундаментальные науки, на которых основываются эти другие, то экология равно как и экономика - прикладные науки, которые постоянно находятся в стадии совершенствования, обогащения и развития, вбирая в себя необходимые элементы как фундаментальных, так и прикладных наук, находясь в постоянной взаимосвязи с целью удовлетворения потребностей общества.

Ключевые слова: экология, учет, окружающая среда, расходы, финансирование, промышленность, факторы, технология, счета, отчетность, стандарты.

Ершова Н.Ю.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В статье обосновано, что усложнение институциональной среды, в которой функционируют субъекты хозяйствования всего мира, в том числе Украины, выдвигает новые требования к системе отчетности. На основе статистических данных исследованы ключевые тенденции, связанные с развитием нефинансовой отчетности. Установлено, что зарубежными профессиональными организациями, аудиторскими компаниями и учеными предложено несколько моделей отчетности, ориентированных на повышение уровня прозрачности бизнес-единицы путем раскрытия не только финансовой, но и широкого спектра нефинансовой информации. Определены основные проблемы, с которыми сталкиваются компании при подготовке интегрированной отчетности. Обосновано, что интегрированная отчетность является новой парадигмой отчетности, которая является целостной, стратегической, адаптивной, существенной и актуальной в различных временных измерениях. Предложена концептуальная модель интегрированной отчетности, которая включает цель, задачи, базовые и дополнительные принципы, основные этапы формирования, структуру отчетности и результативности. Такая модель базируется на единстве методологических подходов к формированию интегрированной отчетности: целевом, содержательном, процессуальном и результативном. Методологической основой формирования интегрированной отчетности выступает системный подход, при котором интегрированная отчетность рассматривается как система: целостный комплекс взаимосвязанных элементов; взаимодействующих объектов; отношений. Представлено институциональное оформление концепции формирования интегрированной отчетности. Основательно исследованы базовые принципы подготовки интегрированной отчетности и предложены дополнительные: синергизм, системность, постоянное улучшение, сбалансированность. Доказано, что подход, основанный на применении принципов при подготовке формирования интегрированной отчетности, предназначенный для достижения надлежащего баланса между гибкостью и требованиями с учетом разнообразия обстоятельств, в которых действуют разные компании. Определены этапы формирования интегрированной отчетности: методический, организационный, технический. Представлена структура интегрированной отчетности. Предложены группы показателей результативности интегрированной отчетности: мотивационно-ценностно, научно-содержательный, оценочно-результативная. Доказана необходимость развития управленческой и учетной парадигмы в направлении поиска принципиальных методов модификации учетной информации в релевантную информацию в целях обеспечения результативности формирования интегрированной отчетности. Сформированы требования к компаниям при переходе на формат интегрированной отчетности.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, интегрированная отчетность, концептуальная модель, принципы формирования интегрированной отчетности, этапы формирования, системный подход, структура интегрированной отчетности, критерии.

Зеликман В.Д.

УЧЕТ И АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОМЕРНОГО МАССИВА ЭЛЕМЕНТАРНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Формирование финансового результата предприятия происходит под воздействием множества факторов, каждый из которых оказывает влияние на конечный результат его деятельности – прибыль, или убыток. При этом учет и анализ финансовых результатов можно вести во многих разрезах: времени, центров ответственности, продуктов производства, контрагентов и т.д. Поэтому для наиболее полного аналитического учета финансовых результатов целесообразно создание многомерного массива информации, отражающего формирование финансовых результатов предприятия в указанных разрезах, то есть сформировать совокупность элементарных финансовых результатов. Под элементарным финансовым результатом (ЭФР) понимается финансовый результат, полученный определенным центром ответственности от определенного вида продукции предприятия за определенный единичный промежуток времени вследствие взаимодействия предприятия с определенным контрагентом. Использование совокупности элементарных финансовых результатов, сформированных согласно установленных критериев, позволит получить и проанализировать полную информацию о зависимости финансового результата от воздействия различных его составляющих. Для формирования многомерного массива элементарных финансовых результатов необходимо разработать систему кодирования, которая будет функционировать в условиях конкретного промышленного предприятия. Информации о различных составляющих финансового результата должны быть присвоены индексы для каждого элемента по каждому параметру многомерного массива. Очевидно, что массив элементарных финансовых результатов и связанная с ним методика расчетов должны быть интегрированы в общую компьютеризированную систему учета на предприятии, что позволит осуществлять автоматическое определение финансового результата для оценки влияния на него различных факторов при соответствующих условиях запроса. Предложенный методический подход, основанный на формировании и использовании многомерного массива элементарных финансовых результатов, должен обеспечить руководству предприятия возможность углубленного анализа влияния определенных факторов на финансовый результат предприятия в целом и определить вклад определенного подразделения, вида продукции и т.д. в формирование общего результата деятельности, что позволит принимать максимально взвешенные и обоснованные решения по управлению прибылью предприятия.

Ключевые слова: финансовые результаты, учет, аналитическая информация, массив данных, факторный анализ, элементарный финансовый результат, центр ответственности.

Лубенченко О. Э.

ОСОБЕННОСТИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, КОТОРАЯ УЧИТЫВАЕТСЯ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

В статье рассмотрена проблема учета и аудита дебиторской и кредиторской задолженности, отраженной в финансовой отчетности, составленной по международным стандартам. Определено, что отдельно проверка дебиторской и кредиторской задолженности не является аудитом, а является заданием по выполнению согласованных процедур. Исследованы особенности международных стандартов бухгалтерского учета МСБУ 36 «Обесценение активов» и МСБУ 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», определены пути учета этих особенностей внешним аудитором. Акцентировано внимание на том обстоятельстве, что международные стандарты бухгалтерского учета не содержат отдельных стандартов по учёту дебиторской и кредиторской задолженности, как то имеет место в отечественных положениях (стандартах) бухгалтерского учета. Автор рассмотрел дефиниции (определения), применяемые в международной практике касательно оценки активов и обязательств (дебиторской и кредиторской задолженности), классификацию финансовых активов и обязательств, систематизировал факторы, которые влияют на обесценивание активов. Аудитор, вооружённый знаниями международных стандартов бухгалтерского учета, при планировании проверки должен : классифицировать дебиторскую и кредиторскую задолженность в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета, признать и оценить дебиторскую и кредиторскую задолженность в момент совершения хозяйственной операции в соответствии со стандартами и выбранной учетной политикой, после первоначального признания

на дату баланса провести тест оценки дебиторской и кредиторской задолженности в зависимости от классификации объекта (или по справедливой стоимости, либо по амортизированной стоимости); провести тест на обесценение дебиторской задолженности в зависимости от объективных данных; получить внешние подтверждения от контрагентов о наличии дебиторской и кредиторской задолженности; исследовать информацию о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности в примечаниях к финансовой отчетности. Последовательное и тщательное выполнение требований международных стандартов учета обеспечит аудитору возможность собрать информацию о действительном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, дает возможность представить пользователю аудиторского отчета достоверные данные для принятия управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, аудит, задания по выполнению согласованных процедур, международные стандарты бухгалтерского учета, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

Макури А.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ НА ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Из-за низкой инвестиционной привлекательности угледобывающей отрасли стоит задача эффективной организации амортизационной политики для конструктивного воспроизводства основных средств. Амортизационная политика остается слабым звеном экономической политики угледобывающего предприятия. Существующая амортизационная политика не совершает возложенной на нее функции - не создает заинтересованности отечественным интегрированным угледобывающим объединениям для обновления основных фондов, проведения капитального ремонта, внедрения на всех объединениях научных разработок и современных технологий в добыче полезных ископаемых. Совершенствование бухгалтерского учета основных средств требует анализа альтернативных направлений учетной политики, выработки оптимальных решений, которые не противоречат международным стандартам бухгалтерского учета, для обеспечения комплексного подхода с использованием закономерностей воспроизводственного процесса. Комплексное исследование методики бухгалтерского учета затрат на основные средства при расчете амортизации позволило установить, что на предприятиях (шахтах) начисление амортизации происходит, как на любом предприятии иной отрасли, согласно НП (С) БУ № 7 «Основные средства». Перечисленные методы амортизации в стандарте имеют свои недостатки. Например, недостатком прямолинейного метода является то, что сумма амортизационных отчислений не зависит от объема добытой продукции. А при применении кумулятивного метода недостатком выступает то, что сумма амортизационных отчислений не учитывает объемов добытой продукции и не позволяет реально рассчитать себестоимость. Производственный метод также имеет свой недостаток, который заключается в том, что не всегда возможно определить производственную мощность объекта в течение всего срока его эксплуатации. Поскольку производственная мощность комплекса зависит от многих факторов, например, человеческого потенциала, геологических условий, исправного оборудования, которое взаимодействует с лава комплексом, физических свойств пород, технологических условий. Для быстрого конструктивного воспроизводства основных средств предлагается для угледобывающих предприятий метод ускоренной амортизации основных средств, учитывающий коэффициент, рассчитанный на основании соотношения полезных ископаемых и пустых пород.

Ключевые слова: амортизационная политика, амортизация, основные средства, износ, учёт.

Попович М.С.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ

В последнее время экономика Украины находится в процессе глубоких структурных преобразований, ориентированных на совершенствование рыночных механизмов хозяйствования. Современная экономика интерпретирует информацию как сущность понятия информации, ее формы и функции, особенности и экономическое значение. Классическим можно считать, что информация - это форма отражения, передача сведений об объекте в пространстве и времени, один из важнейших природных ресурсов и одновременно общественное достояние, ведь развитие человечества - результат освоения, обработки и использования

информации. В общем, информация - нематериальная сущность, которая является управляющим фактором, программой действия для материальных, природных и социальных систем. Одним из коммуникативных средств информационной экономики является бухгалтерский учет. Он занимает основное место в организации сбора и передачи информации. Именно в учете проявляется неделимость информации как предмета, средства и результата труда, основы формирования и структурирования. В научной работе предоставляется обзор основных вопросов формирования и использования учетной информации; анализируются основные актуальные научные определения различных авторов понятия «информация»; приводится общая характеристика, содержание и классификация учетной информации, а также исследуется принятие решений на основе такой информации, ее релевантность и влияние на финансовую отчетность предприятия в анализируемом периоде; приводятся краткие выводы по изучению учетной информации, которая относится к теме избранного научного исследования. По результатам проведенного научного исследования можно сделать вывод, что формирование системы учетной информации для управления - это взаимосвязь данных бухгалтерского и управленческого учета, именно в составе учетной политики, ее организации на предприятии. При определении объема, структуры и качества информационно-аналитического обеспечения следует ориентироваться именно на качественные характеристики учетных, плановых, нормативно-справочных, отчетно-статистических и других видов информации, поскольку их традиционное содержательное признание в условиях формирования рыночных отношений существенно меняется.

Ключевые слова: учет, анализ, информация, релевантность, финансовая отчетность, общество, предприятия, экономика, Украина.

Сокольская Р.Б.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях реформирования системы учета возникает особая необходимость в совершенствовании методологических и методико-организационных аспектов формирования системы финансового учета с учетом как внутренних особенностей предприятия, так и внешней институциональной среды, которая оказывает существенное влияние на методологию и организацию учета. Но особенности рационализации и совершенствования учетного процесса с точки зрения институционализма в научной литературе рассмотрены недостаточно, что обуславливает целесообразность данного исследования. В работе поставлена следующая задача: проанализировать методологическое обеспечение финансового учета с точки зрения институциональной теории, на основании чего разработать методический подход к формированию системы финансового учета как целостной социально-экономической системы. В работе рассмотрены методологические и организационно-методические аспекты создания системы финансового учета на предприятии с учетом изоморфного влияния институциональной среды. Институциональный изоморфизм может быть принудительный, нормативный и наследуемый и влияет на эволюцию как нормативной базы учета, так и его методологии и организации. С учетом этого предложен методический подход к формированию системы финансового учета как целостной социально-экономической системы на основе функционального, организационного, ресурсного и технологического принципов, которые формируют четыре основных типа структурных связей элементов, формирующих систему финансового учета в соответствии с требованиями, которые к ней предъявляются. При этом основные требования к системе финансового учета проанализированы и разделены в соответствии с требованиями по обеспечению миссии, требованиями по внутренним организационным аспектам и граничным требованиям. Кроме того, сформулированы мероприятия, которые должны обеспечить реализацию указанных требований, а для этого выделено приоритетную функцию управления, в рамках которой обеспечивается выполнение этих требований. Предложен ряд мер организационного характера, связанных с планированием, контролем и мотивацией. Такой системный подход к выделению организационных аспектов осуществления финансового учета позволяет разработать теоретические основы организации финансового учета на предприятиях.

Ключевые слова: финансовый учет, институционализм, изоморфизм, система, учетный процесс, методология учета, организация учета.

**Цуркану В., Голочалова И.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИЗНАНИЯ И УЧЕТА
ГОСУДАРСТВЕННЫХ СУБСИДИЙ**

В условиях рыночных отношений все чаще деятельность бизнес-единицы сопровождается заключением договоров со структурами государственного сектора. К таким договорам относится и договор на предоставление субсидий, что обычно связано с обеспечением равных конкурентных условий для всех бизнес-единиц. Поскольку, организация, получающая субсидии, находится в особом экономическом положении, необходимо максимально точно продемонстрировать их воздействие на содержание финансовой отчетности с целью правильной оценки и сравнимости информации результатов деятельности такой организации. Поэтому авторами статьи рассмотрены дискуссионные вопросы признания и бухгалтерского учета субсидий через призму их экономической трактовки по следующей схеме: современная трактовка субсидий как меры государственной помощи; двухэтапная идентификация субсидий; влияние идентификации на порядок учета объекта наблюдения – субсидий и субвенций. В соответствии с требованиями Международных Стандартов Финансовой Отчетности в работе обоснована необходимость решения проблемы терминологии, так как от четкости формирования понятия, в котором воплощается экономическое содержание реального события, зависит соблюдение концепции достоверности финансовой отчетности. В контексте выполнения этих требований приводится определение субсидий. Признание субсидий предусматривает их идентификацию, которая проводится в два этапа: с целью отражения в отчетности в качестве ее элемента, и для классификации объекта наблюдения. Авторы методологически обосновали признание субсидии в качестве элемента финансовой отчетности в составе обязательств и доказали ее квалификацию в качестве доходов будущих периодов. В работе проведено сравнение идентификации двух форм государственной помощи: субсидий и субвенций, исходя из их экономической сущности, и аргументирована необходимость отдельного механизма учета для каждой из этих форм. В подтверждение этого продемонстрировано влияние идентификации на порядок учета субсидий и содержание финансовой отчетности. По мнению авторов, цель данной работы достигнута, так как в ней отражен современный взгляд на трактовку и признание субсидий, который соответствует методологии Международных Стандартов Финансовой Отчетности.

Ключевые слова: государственная помощь, механизм стимулирования, субсидии, методология учета, идентификация, доходы будущих периодов, отложенные доходы, признание

Шевця Я.В.

**ОЦЕНКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАЛАНСА В УСЛОВИЯХ
ДЕВАЛЬВАЦИИ ВАЛЮТЫ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ**

Современное развитие рыночных отношений и девальвация национальной валюты в Украине определяется как положительными (стимулирование экспорта и внутреннего

производства), так и негативными тенденциями (инфляция, валютные риски). Приведенные тенденции оказывают существенное влияние на информативность показателей финансовой отчетности. Отсутствие своеобразной адаптивности и гибкости национальной системы бухгалтерского учета закладывает новые методы деформации учетной информации в процессе ее передачи пользователям, влияя на эффективность принятия решений. В результате проведенного исследования установлено, что методы оценки активов и обязательств на предприятии в национальной системе учета максимально приближены к оценке активов и обязательств по международным стандартам. Проблемы возникают только в плоскости особенностей, целесообразности и обязательности их применения, поскольку выбор методов оценки показателей финансовой отчетности определяет эффективность выполнения ею информационной функции. В современных условиях глобализации оценка в бухгалтерском учете должна рассматриваться как процесс выражения экономической информации в денежном виде в финансовой отчетности и предусматривать комплекс мероприятий по актуализации приведенных предприятием показателей рыночной оценки для обеспечения информационных потребностей пользователей. Именно денежное выражение стоимости в бухгалтерском учете приводит к существованию ряда дискуссионных проблемных вопросов, связанных с репрезентативностью учетной оценки элементов финансовой отчетности. По результатам аналитического исследования можно сделать вывод, что девальвация как макроэкономический процесс, происходящий в экономике Украины, способствует искажению информации, предоставляемой пользователям в финансовой отчетности для принятия решений. Наибольшее влияние на обеспечение информационных потребностей пользователей осуществляет выбор методов оценки активов предприятия. В условиях рыночной экономики особую актуальность приобретает сам процесс достоверной оценки необоротных активов и их отражение в балансе из-за того, что они длительный период времени находятся на балансе предприятия и определяют значительное влияние на результаты анализа и принятия долгосрочных решений. Влияние девальвации валюты отчетности на показатели эффективности и деловой активности проиллюстрировано с помощью аналитического обоснования и расчета в динамике показателей валовой рентабельности основных средств и их фондоотдачи на базе выручки от реализации продукции и балансовой стоимости основных средств на исследуемом предприятии. Исследования и понимание корреляции рассматриваемых показателей показывает, что процесс оценки необоротных активов субъектов хозяйствования занимает ведущее место в системе информационного обеспечения пользователей при принятии ими экономических решений.

Ключевые слова: финансовая отчетность, баланс, учетная оценка, девальвация, анализ, информационное обеспечение, пользователи, принятие решений.

ДО УВАГИ АВТОРІВ СТАТЕЙ!

ПОРЯДОК ПУБЛІКАЦІЇ СТАТЕЙ У «НАУКОВОМУ ВІСНИКУ УЖГОРОДСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ. СЕРІЯ «ЕКОНОМІКА»

Для розгляду питання про публікацію статті у Науковому віснику Ужгородського університету. Серія «Економіка» необхідно надіслати на e-mail редакції журналу (visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua) наступну інформацію:

- 1) статтю (з оригінальними результатами досліджень, які раніше не публікувалися в інших виданнях);
- 2) авторську довідку;
- 3) відскановану рецензію доктора наук;
- 4) квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку).

Після розгляду та рецензування редакційна колегія приймає рішення щодо можливості публікації статті. Автору по електронній пошті надсилається відповідне повідомлення про прийняття або відмову у прийнятті статті до друку. Статті включаються до поточного збірника тільки після отримання редакцією підтвердження сплати за публікацію.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування та скорочення, зберігаючи при цьому головні результати та авторську стилістику.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

- статті публікуються українською, російською, англійською мовами;
- матеріали статті повинні бути представлені в електронній версії Word, шрифт - Times New Roman, висота букв - 14 pt, відстань між рядками - 1.5 комп'ютерного інтервалу. Обсяг статті - не менше 8 і не більше 16 сторінок;
- поля на сторінці: зліва, справа, зверху і знизу – 20 мм, абзацний відступ – 5 мм;
- будь-яка інформація чи твердження, які наводяться в статті, у т. ч. табличний матеріал, повинні використовуватися з посиланням на джерело її походження. Якщо вони є результатом власного дослідження, їх також необхідно супроводжувати відповідними поясненнями щодо методології отримання даних;
- таблиці та рисунки необхідно розміщувати після першого згадування в тексті.
 - номери таблиць проставляються зверху у правому кутку напівжирним шрифтом, а назви - по центру також напівжирним шрифтом. Шрифт даних, які містяться в таблиці, повинен бути - 12pt, відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал;
 - назви і номери рисунків подаються внизу по центру напівжирним шрифтом. Рисунки обов'язково мають бути згруповані та подані у форматі А-4 окремим файлом, шрифт – 12 pt.

СТРУКТУРА ПУБЛІКАЦІЇ

- перший рядок зліва – **УДК** – наводиться напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від УДК по центру – **імена авторів** (повністю прізвище, ім'я, по батькові), науковий ступінь та звання, посада та повна назва місця роботи, місто, країна (для іноземних авторів), контактні телефони та електронні адреси; – наводиться напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від імен авторів по центру – **назва статті** – наводиться великими напівжирними літерами, без відступів та абзаців;
- через один рядок від назви статті – **анотація** (не менше шести і не більше дванадцяти рядків) та **ключові слова** (не більше десяти) українською мовою – наводиться курсивом, розмір шрифту - 10 pt Italic Times New Roman. Відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал;
- через один рядок від ключових слів – **текст статті**.

Всі структурні частини статті (на основі вимог Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003р. №7-05.1) мають бути виділені жирним шрифтом:

- **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;
- **аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
- **формулювання цілей статті** (визначення завдання);
- **опис основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
- **висновки і перспективи подальших досліджень** у даному напрямку;
- **список використаних джерел**.

УВАГА! У зв'язку із включенням журналу до низки міжнародних бібліографічно-реферативних баз даних, список використаних джерел має складатися з двох блоків: ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ і REFERENCES.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ – джерела подаються мовою оригіналу, оформлені відповідно до вимог ВАК, приклади оформлення бібліографічного опису наведено в Бюлетені ВАК України, №3, 2008 (Форма 23, с. 9-13)). У тексті посилання на використані джерела позначаються цифрами в квадратних дужках відповідно до нумерації в списку використаних джерел. Розмір шрифту - 14 pt Italic Times New Roman, а відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал.

REFERENCES – список використаних джерел, транслітерований в латинському алфавіті та перекладений на англійську мову. Розмір шрифту - 14 pt Italic Times New Roman, а відстань між рядками - 1 комп'ютерний інтервал. При наявності проблем з оформленням references, редакція може допомогти у їх вирішенні.

В кінці статті додається **авторський реферат статті** англійською та російською мовами (авторський реферат статті повинен містити: прізвище та ініціали авторів; назву статті; стислий зміст (250-350 слів та ключові слова). Розмір шрифту - 10 pt Italic Times New Roman, відстань між рядками – 1 комп'ютерний інтервал, абзацний відступ – 0,5 см. Переклад англійською та російською мовами повинен бути достовірним (не машинним). При наявності проблем з достовірністю перекладу, редакція може допомогти у їх вирішенні.

До статті слід додати зовнішню рецензію доктора наук!

Кількість співавторів повинна бути не більше 3-х. Приймаються також до друку наукові статті студентів (у співавторстві з керівником), проте не більше 3-х на один випуск. Відбір здійснюється на конкурсній основі.

Разом із статтею надсилається **АВТОРСЬКА ДОВІДКА** у наступній формі:

Прізвище, ім'я, по-батькові автора	
Назва статті	
Тематична рубрика статті	Виберіть із нижченаведеного переліку*: Макроекономічні дослідження Економіка та управління національним господарством Регіональні соціально-економічні дослідження Економіка підприємств і галузей Фінанси і банківська справа Бухгалтерський облік і аудит <i>* тематичні рубрики можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.</i>
Вчений ступінь, вчене звання	
Місце роботи або навчання, посада	
Контактний телефон і адреса електронної пошти	
Адреса та номер відділення Нової Пошти для відправки видання	
Чи потрібен додатковий друкований примірник вісника (ТАК, кількість екземплярів / НІ)	

** у разі, якщо авторів статті більше ніж 1, то інформація надається по кожному автору окремо.*

ОПЛАТА

Оплата складає **40 грн.** за сторінку формату А-4 + комісія банку і включає отримання 1-го примірника, який буде надісланий Новою Поштою (за рахунок отримувача).

Статтю, рецензію та копію квитанції про оплату (після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку) надсилати на e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

конт. тел.: +38(050) 950-96-40 Валерія Олегівна Огородник

ATTENTION TO AUTHORS OF ARTICLES!

GUIDELINES FOR ARTICLES PUBLICATION IN “SCIENTIFIC BULLETIN OF UZHHOROD NATIONAL UNIVERSITY. SERIES "ECONOMICS"”.

To publish an article in “Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series ‘Economics’” the following information should be e-mailed to visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua:

- 1) scientific paper;
- 2) author’s reference;
- 3) scanned doctorate review;
- 4) receipt on payment for the cost of scientific article publication (after the editorial board acknowledge they take the article for publication).

After consideration and review the editorial board makes a decision to publish the article. An author is notified about editorial board decision by e-mail. Articles could be published only after editorial board acknowledgement about payment for publication.

Editorial board reserves the right to minor editing and cuts, keeping the results and author’s style.

REQUIREMENTS FOR PAPERS

- articles are published in Ukrainian, Russian and English;
- papers should be submitted in electronic version, Microsoft Word, font Times New Roman, letters height -14 pt, line spacing 1.5 computer interval. The paper size should be not less than 8 and no more than 16 pages;
- paper margins – on the left, on the right, on top and at the bottom -20mm, paragraph intend – 5mm;
- any information or statement in the paper including tables have to be supplied with references to the source of its origin. If they are the results of the author’s own research they should be accompanied with appropriate explanation data obtained;
- tables and figures should be placed after their first mentioning in the text.
- titles and numbers of tables are set on top left corner in boldface. Font data contained in the table should be - 12, line spacing - 1 computer interval;
- titles and numbers of figures are placed at the bottom on the left in boldface. Figures should be grouped and presented in spreadsheet format A-4 as a separate file, font -12.

STRUCTURE OF PUBLICATION

- the first line to the left – **UDC** – is given in boldface without intents and paragraphs;
- one line after UDC in the center – **full names of the authors** (surname, patronymic), academic degree and the title, position and full name of the employer(place of work), city, country (for foreign authors, contact phone numbers and e-mail addresses –written in boldface letters without intents and paragraphs;
- one line after the names of the authors – **paper title** in capital boldface letters without intents and paragraphs;
- one line after paper title –**summary** (not less than 6, no more than 12 lines) and keywords (up to 10 words) in Ukrainian – given in italics, font size – 10 pt Times New Roman. Line spacing – 1 computer interval;
- one line after key words – **the text of the article.**

All structural parts of the text in the paper (based on the requirements to the Decree of the Presidium of the Higher Attestation Commission of Ukraine (HACU) 15.01.2003g. №7-05.1). have to be in bold.

- **introduction:** formulation of the problem in general, description of its relation to important scientific and practical tasks;
- **literature review:** analysis of recent research and publications dealing with the considered problem that are used by the author in the text; description of the unresolved aspects of the problem considered in the article;
- statement of the **article purpose**;
- **presentation of the main research data** with full justification of scientific results;
- **conclusions and prospects** for further research;
- **list of sources.**

ATTENTION! As far as the journal is included into the international bibliographic database, the list of references should consist of two parts: the list of sources and references.

THE LIST OF SOURCES should be presented in original language, designed according to HAC requirements. Examples of bibliographic description is given in the Bulletin of HAC of Ukraine, No3, 2008 (Form 23, pp. 9- 13) Links to the sources in the text are indicated with numbers in square brackets according to the numbering in the list of sources.

REFERENCES – list of sources transliterated in Roman alphabet and translated into English. If there are problems with reference design editors can help to solve them.

At the end of the article **author's paper (an abstract)** in English and Russian has to be attached. Author's paper should contain author's surname and initials, academic degree , position, place of work or study, article title, brief article content (not less than 250-350 words and key words). Translation into English has to be authentic (not machine). In case of difficulties with translation editors could be helpful.

External doctorate review should be attached to the article!

The number of coauthors should not exceed 3. Students' articles (in coauthor ship with the scientific adviser) are accepted for publication, though their number has not exceed 3 per issue. Selection is made on a competitive basis.

Along with the article **AUTHOR'S CERTIFICATE** with following information should be submitted:

Surname, name, patronymic of the author(s)	
Article title	
Thematic section of the article	Choose from the following list: Macroeconomic research Economics and management of national economy Regional socio-economic research Economics of enterprises and industries Finance and banking Accounting and audit
Academic degree, academic title	
Place of work or studies, position	
Contact telephone number and e-mail address	
Mail address and number of Nova Poshta department to post the paper	
Additional hard copies of the publication (YES, number of copies/ NO)	

**In case the article is written in co-authorship, the information on each author should be given.*

PAYMENT

Manuscript publication fee (per page of A4) is **40 UAH** + bank commission and includes 1 copy which will be sent by "Nova Poshta" (at the expense of recipient).

The article, review, and the copy of payment receipt (after the editorial board acknowledge they take the article for publication) should be sent to e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

tel.: +38(050) 950-96-40 Valeryia Ohorodnyk

ВНИМАНИЮ АВТОРОВ СТАТЕЙ!

ПОРЯДОК ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В «НАУЧНОМ ВЕСТНИКЕ УЖГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА»

Для рассмотрения вопроса о публикации статьи в Научном вестнике Ужгородского университета. Серия «Экономика» необходимо отправить на e-mail редакции журнала (visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua) следующую информацию:

- 1) статью (с оригинальными результатами исследований, которые не были опубликованы ранее в других изданиях);
- 2) авторскую справку;
- 3) отсканированную рецензию доктора наук;
- 4) квитанцию об оплате стоимости публикации научной статьи (после получения подтверждения от редакции о принятии статьи в печать).

После рассмотрения и рецензирования редакционная коллегия принимает решение о возможности публикации статьи. Автору по электронной почте отсылается соответствующее сообщение о принятии или отказе в принятии статьи в печать. Статьи включаются в текущий сборник только после получения редакцией подтверждения об оплате публикации.

Редакция оставляет за собой право на незначительное редактирование, сохраняющее при этом главные результаты и авторскую стилистику.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

- статьи публикуются на украинском, русском, английском языках;
- материалы статьи должны быть представлены в электронной версии Word, шрифт – Times New Roman, высота букв - 14 pt, расстояние между строками - 1.5 компьютерного интервала. Объем статьи - не менее 8 и не более 16 страниц;
- поля на странице: слева, справа, сверху и снизу - 20 мм, абзацный отступ - 5 мм;
- любая информация или утверждения, которые приводятся в статье, в т. ч. табличный материал, должны использоваться со ссылкой на источник их происхождения. Если они являются результатом собственного исследования, их также необходимо сопровождать соответствующими объяснениями по методологии получения данных;
- таблицы и рисунки необходимо размещать после первого упоминания в тексте.
 - номера таблиц проставляются сверху в правом углу полужирным шрифтом, а названия - по центру также полужирным шрифтом. Шрифт данных, которые содержатся в таблице, должен быть - 12pt, расстояние между строками - 1 компьютерный интервал;
 - названия и номера рисунков подаются внизу по центру полужирным шрифтом. Рисунки обязательно должны быть сгруппированы и представлены в формате А-4 отдельным файлом, шрифт - 12 pt.

СТРУКТУРА ПУБЛИКАЦИИ

- первая строка слева - **УДК** - приводится полужирными буквами, без отступов и абзацев;
- через одну строку от УДК по центру - **имена авторов** (полностью фамилия, имя, отчество), научная степень и звание, должность и полное название места работы, город, страна (для иностранных авторов), контактные телефоны и электронные адреса; - обозначаются полужирными буквами, без отступлений и абзацев;
- через одну строку от имен авторов по центру - **название статьи** - обозначаются большими полужирными буквами, без отступов и абзацев;
- через одну строку от названия статьи - **аннотация** (не менее шести и не более двенадцати строк) и **ключевые слова** (не более десяти) на украинском языке - приводится курсивом, размер шрифта - 10 pt Italic Times New Roman. Расстояние между строками - 1 компьютерный интервал;
- через одну строку от ключевых слов - **текст статьи**.

Все структурные части статьи (на основе требований Постановления Президиума ВАК Украины от 15.01.2003г. №7-05.1) должны быть выделены жирным шрифтом:

- **постановка проблемы** в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами;
- **анализ последних исследований и публикаций**, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья;
- **формулирование целей статьи** (определение задачи);
- **описание основного материала исследования** с полным обоснованием полученных научных результатов;

- **выводы и перспективы дальнейших исследований** в данном направлении;
- **список использованных источников.**

ВНИМАНИЕ! В связи с тем, что журнал включен в международные библиографические-реферативные базы данных, список использованных источников должен состоять из двух блоков: ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ и REFERENCES.

ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ - источники подаются на языке оригинала, оформлены в соответствии с требованиями ВАК, примеры оформления библиографического описания приведены в Бюллетене ВАК Украины, №3, 2008 (Форма 23, с. 9-13)). В тексте ссылки на использованные источники обозначаются цифрами в квадратных скобках в соответствии с нумерацией в списке использованных источников. Размер шрифта - 14 pt Italic Times New Roman, а расстояние между строками - 1 компьютерный интервал.

REFERENCES - список использованных источников, транслитерированный в латинском алфавите и переведенный на английский язык. Размер шрифта - 14 pt Italic Times New Roman, а расстояние между строками - 1 компьютерный интервал. При наличии проблем с оформлением references редакция может помочь в их решении.

В конце статьи прилагается **авторский реферат статьи** на английском и русском языках (авторский реферат статьи должен содержать: фамилию и инициалы авторов, название статьи; краткое содержание (250-350 слов и ключевые слова). Размер шрифта - 10 pt Italic Times New Roman, расстояние между строками - 1 компьютерный интервал, абзацный отступ - 0,5 см. Перевод на английский и русский язык должен быть достоверным (не машинным). При наличии проблем с достоверностью перевода, редакция может помочь в их решении.

К статье следует добавить внешнюю рецензию доктора наук!

Количество соавторов должно быть не более 3-х. Принимаются также к печати научные статьи студентов (в соавторстве с руководителем), однако не более 3-х на один выпуск. Отбор осуществляется на конкурсной основе.

Вместе со статьей направляется **АВТОРСКАЯ СПРАВКА** в следующей форме:

Фамилия, имя, отчество автора	
Название статьи	
Тематическая рубрика статьи	Выберите из следующего перечня *: Макроэкономические исследования Экономика и управление национальным хозяйством Региональные социально-экономические исследования Экономика предприятий и отраслей Финансы и банковское дело Бухгалтерский учет и аудит <i>* тематические рубрики могут изменяться по решению редакционной коллегии.</i>
Ученая степень, ученое звание	
Место работы или учебы, должность	
Контактный телефон и адрес электронной почты	
Адрес и номер отделения Новой Почты для отправки издания	
Нужен ли дополнительный печатный экземпляр вестника (ДА, количество штук / НЕТ)	

** если авторов статьи более 1, то информация предоставляется по каждому автору отдельно.*

ОПЛАТА

Оплата составляет **40 грн.** за страницу формата А4 + комиссия банка и включает получение 1-го экземпляра, который будет отправлен Новой Почтой (за счет получателя).

Статью, рецензию и копию квитанции об оплате (после получения подтверждения от редколлегии о принятии статьи в печать) направлять на e-mail: visnyk-ekon@uzhnu.edu.ua

конт. тел. : +38 (050) 950-96-40 Валерия Олеговна Огородник